N°8-9 **AGOSTO - SETTEMBRE** 2017 Euro 5.00

€uromerci

IL MENSILE DELLA LOGISTICA

SANDRO INNOCENTI
Country Manager Italy Prologis:

"Il mercato immobiliare logistico italiano: mai così attivo negli ultimi 10 anni. Il nostro livello di occupancy al 99.5%, il più alto di sempre in Italia"

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

LA LOGISTICA, UNA LEVA PER LO SVILUPPO DEL SUD

EDITORIALE
Le contraddizioni della nostra "ripresa"

TRANSPOREON
Soluzioni "intelligenti" per l'autotrasporto

ASSOLOGISTICA C&F
Gli obiettivi e la "mission"

La vostra supply chain non ha mai avuto tanto valore.

GEFCO ENGINEERS YOUR PRODUCTIVITY

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

GEFCO
LOGISTICS FOR MANUFACTURERS

LE CONTRADDIZIONI DELLA "RIPRESA"

Più industria, ma consumi quasi fermi

I DATI SULLA PRODUZIONE INDUSTRIALE ITALIANA STANNO MIGLIORANDO: A LUGLIO 2017 SI È REGISTRATO UN AUMENTO RISPETTO ALLO STESSO MESE DELL'ANNO SCORSO DEL 4,4%, UN AUMENTO CHE VA BEN OLTRE AI SOLITI POCHI DECIMALI. MIGLIORA ANCHE COME TENDENZA: DA MAGGIO A GIUGNO C'È STATO UN INCREMENTO DELL'1,4% SUI TRE MESI PRECEDENTI E NEI PRIMI SETTE MESI DEL 2017, RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DEL 2016, L'INCREMENTO È STATO DEL 2,6%. INOLTRE, I BENI STRUMENTALI, OSSIA GLI INVESTIMENTI DELLE AZIENDE RIVOLTI AL PROPRIO FUNZIONAMENTO, SONO CRESCIUTI QUASI DEL 6% (VEDERE IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA, PAG. 4). DATI POSITIVI, CHE FANNO BEN SPERARE. INFATTI, IL PIL NAZIONALE PER IL 2017, E ANCHE PER IL 2018, È STATO RIVISTO AL RIALZO SIA DAL GOVERNO SIA DALLA CONFINDUSTRIA SIA DAGLI ANALISTI INTERNAZIONALI. QUINDI, FUORI DALLA "CRISI"? CI SONO, PERÒ, ALTRI DATI CHE DESTANO PREOCCUPAZIONE. IL PRIMO È IL PROTRARSI DELLO STALLO DELLA DOMANDA INTERNA SECONDO I DATI ISTAT: NEL TRIMESTRE MAGGIO-LUGLIO, LE VENDITE AL DETTAGLIO SONO RIMASTE IMMUTATE RISPETTO AL TRIMESTRE PRECEDENTE. NEL MESE DI LUGLIO 2017, LE VENDITE, IN CONFRONTO ALLO STESSO MESE DEL 2016, SONO RIMASTE STAZIONARIE, IN VALORE, MA SONO DIMINUITE DELLO 0,4% IN VOLUME. CIÒ VUOL DIRE CHE I CONSUMI DELLE FAMIGLIE NON DECOLLANO. UN DATO CHE DIVENTA ANCOR PIÙ NEGATIVO SE CONFRONTATO CON QUELLO IN MATERIA "CONSUMO" DEI PAESI CHE STANNO CAMMINANDO SULLA VIA DELLA CRESCITA: NEGLI USA, L'AUMENTO DEL PIL NEL SECONDO TRIMESTRE DELL'ANNO, PARI AL 3%, È STATO DETERMINATO PRINCIPALMENTE DALLA CRESCITA DEL 3,3% DEI CONSUMI (LO STESSO SI PUÒ DIRE DELLA GERMANIA). NOI RESTIAMO "STAZIONARI" O AUMENTIAMO LE VENDITE DI POCHI DECIMALI. IN ALTRI TERMINI, CRESCIAMO ESSENZIALMENTE GRAZIE ALLE VENDITE SUI MERCATI INTERNAZIONALI, ALL'EXPORT. ALTRO DATO PREOCCUPANTE SPECIALMENTE SE VISTO IN PROSPETTIVA È CHE I PROGRESSI CHE SI STANNO REGISTRANDO AVVENGONO SENZA LA PARTECIPAZIONE DEI GIOVANI. SEMPRE A LUGLIO, SECONDO I DATI OCSE, LA NOSTRA DISOCCUPAZIONE GIOVANILE È QUASI AL 36%, DI 16,8 PUNTI SUPERIORE ALLA MEDIA DELL'UNIONE (SIAMO SECONDI DIETRO LA SPAGNA TRA I PAESI PIÙ AVANZATI, CON LA DIFFERENZA CHE GLI SPAGNOLI DAL 2016 AL 2017 HANNO MIGLIORATO I DATI DEL 6% E NOI SOLO DEL 2,3%). E' POSSIBILE UNA RIPRESA SENZA LE NUOVE GENERAZIONI?

VI SEGNALIAMO

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

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

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

Direttore responsabile
Jean Francois Daher

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

Stampa
Mediaprint Milano

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

Economia
LA LOGISTICA, LEVA FONDAMENTALE PER LO SVILUPPO DEL MERIDIONE 11

Economia Mezzogiorno
FARMACEUTICO, UN SETTORE DI PUNTA 14

Cover Prologis
IMMOBILIARE LOGISTICO: UNA RIPARTENZA RECORD 40

Autotrasporto
COME RIDURRE I COSTI CON "SOLUZIONI INTELLIGENTI" 44

Primo Piano : Assologistica C&F
UN OBIETTIVO: FORMARE PERSONE "APPASSIONATE" DEL LORO LAVORO 48

Primo Piano: Trilux
COME AVERE "UNA NUOVA LUCE" 50

Primo Piano
IL RAPPORTO 2017 DI SIPOTRA 52

Primo Piano
LEAN THINKING: TOYOTA INSEGNA A TUTTI 54

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA 4

NEWS 18

DALLE AZIENDE 22

L'economista Antonio Corvino, esperto meridionalista, in un'intervista fa il punto sulla situazione economica del Mezzogiorno, indicando alcune iniziative che possono contribuire a ridurre il gap con il resto del paese (servizio a pag. 11)

Marc-Oliver Simon, fondatore di Transporeon, sottolinea l'esigenza che le imprese e l'autotrasporto si rivolgano sempre più alle tecnologie "intelligenti" oggi disponibili per organizzare e razionalizzare i trasporti (il servizio a pag. 44)

Assologistica

Euromerci

Cultura e Formazione Assologistica

organizzano

13ª Edizione del Premio

Il Logistico dell'Anno

In collaborazione con Adecco

CONVEGNO

QUALE LAVORO PER IL FUTURO DELLA LOGISTICA?

VERSO NUOVI CONCETTI DI FLESSIBILITÀ, INEDITE COMPETENZE TECNOLOGICHE E SOSTENIBILITÀ SOCIALE

Venerdì 20 ottobre 2017, Auditorium Gio Ponti, presso Assolombarda, Via Pantano 9 a Milano

PROGRAMMA

Ore 9,00: REGISTRAZIONE DEI PARTECIPANTI

Ore 9,30: INIZIO LAVORI

Saluto del Presidente di Assologistica, Andrea Gentile

PANEL 1: ORGANIZZAZIONE E POLITICHE DEL LAVORO

Contratti di lavoro in logistica, breve excursus storico
Jean Francois Daher, Segretario Generale di Assologistica

Vent'anni di flessibilità tra old e new economy
Mauro Soldera, Regional Legal Head of Italy, Eastern Europe, MENA and India di Adecco Group

Un osservatorio privilegiato sul lavoro nella logistica
Andrea Siletti, Direttore Commerciale di Adecco Group Italy

Le politiche attive in materia di lavoro e formazione di Regione Lombardia
Valentina Aprea, Assessore all'Istruzione, Formazione e Lavoro, Regione Lombardia

PANEL 2: LE ESPERIENZE DELLE AZIENDE DEL SETTORE

CEVA LOGISTICS: Persone e innovazione come fattori distintivi nel settore della logistica
Ilaria D'Aquila, Vice President Human Resources

GEODIS LOGISTICS - Le sfide della logistica dell'ecommerce
Fabio Mazzariol HR Director Geodis Holding

NUMBER1 - Agro-alimentare, filiera sempre più ad alto valore aggiunto
Sabina Crippa, HR Director

KUEHNE + NAGEL - I trend della filiera dell'automotive
Paolo Baracchi, Direttore HR

XPO LOGISTICS - Filiera del pharma: conciliare un business agile con la specializzazione di competenze
Andrea Dal Corso, Direttore HR e Qualità

CONSORZIO CGS - Le cooperative di logistica e trasporto: è in atto una rivoluzione
Gianpiero Gortanutti, Amministratore Unico

SOLIDARIETÀ E SERVIZI - Categorie protette nella Logistica: problema o opportunità? Novità normative e case history
Gabriele Scampini, Responsabile Commerciale

CONCLUSIONI

Tiziano Treu, *Presidente CNEL*

Ore 12,30: ASSEGNAZIONE PREMI

Ore 13,00: LUNCH

Moderazione:

Luigi Terzi, *Logistic Consultant e Presidente di Assologistica Cultura e Formazione*

Evento gratuito con obbligo di registrazione: http://www.euromerci.it/iscriviti.html - Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

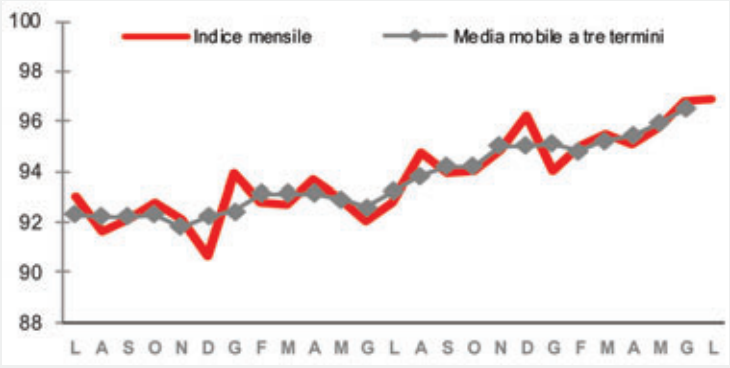
I consumi sempre fermi "al palo"

A luglio, l'indice destagionalizzato della produzione industriale ha registrato un incremento dello 0,1% rispetto a giugno. Nella media del trimestre maggio-luglio 2017 la produzione è aumentata dell'1,4% nei confronti dei tre mesi precedenti. Corretto per gli effetti di calendario, l'indice è aumentato nel mese, rispetto allo stesso mese dell'anno precedente, del 4,4% (i giorni lavorativi sono stati 21 come a luglio 2016). Nella media dei primi sette mesi dell'anno la produzione è aumentata del 2,6% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. L'indice destagionalizzato mensile registra variazioni positive sul mese precedente nei raggruppamenti dei beni strumentali (più 1,6%), dei beni di consumo (più 0,5%) e dei beni intermedi (più 0,3%). Invece nei confronti dell'anno scorso gli indici corretti per gli effetti di calendario registrano a luglio 2017 una crescita significativa per i beni strumentali (più 5,9%); in misura rilevante aumentano anche i beni di consumo (più 4,1%), i beni intermedi (più 3,5%) e l'energia (più 3,3%). Per quanto riguarda i settori di attività economica, a lu-

Produzione industriale

Fonte: ISTAT

(lug. 2015-lug. 2017, indice destagionalizzato e media mobile a tre termini)

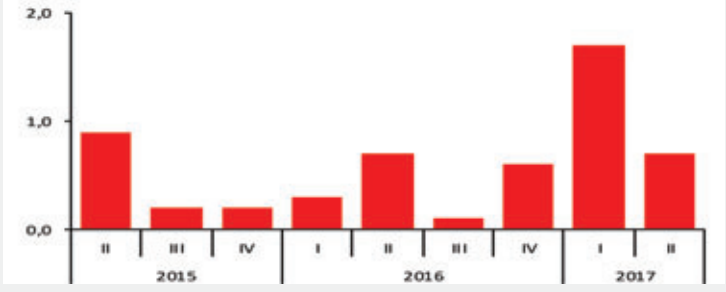


(lug. 2015-lug. 2017, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)

Fatturato dei servizi

Fonte: ISTAT

(II trim. 2015-II trim. 2017, variazioni % sul trimestre precedente)



XPOLogistics

AGGIUNGI VALORE ALLA TUA **SUPPLY CHAIN** PER IL SETTORE **FASHION.**

Ottimizzazione dei flussi, controllo dei costi, attività a valore aggiunto, gestione ordini e resi... Da **XPO Logistics** conosciamo e condividiamo le vostre sfide imprenditoriali. È per questo che vi dedichiamo soluzioni logistiche su misura, indipendentemente dalla vostra dimensione aziendale e dalla natura dei vostri prodotti del settore Fashion, ... Con 42 depositi sul territorio nazionale e degli interlocutori esperti nel costruire relazioni di elevata qualità, mettiamo tutta la nostra competenza al vostro servizio. Per superare le vostre sfide logistiche in Italia ed in Europa, potete contare su di noi.

#1 LEADER
della logistica dell'e-commerce

SOLUZIONI SU MISURA:

- CO-PACKING
- REVERSE LOGISTICS
- PROCESSI MANUALI ED AUTOMATIZZATI
- COSTUMER CARE

Contattateci: **+39 02 92 00 3201** | commerciale@xpo.com › **it.xpo.com**

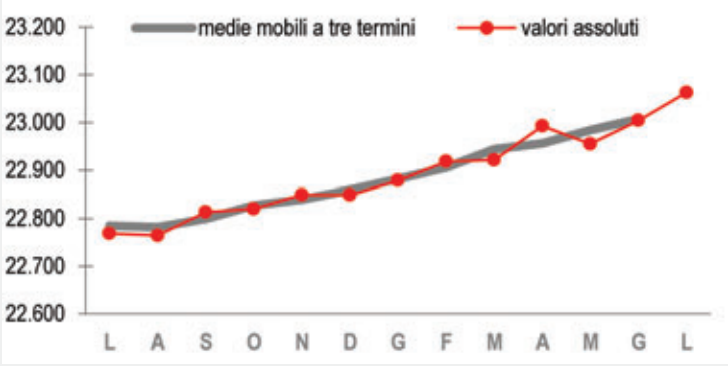
› f 𝕏 in

RESULTS MATTER.™

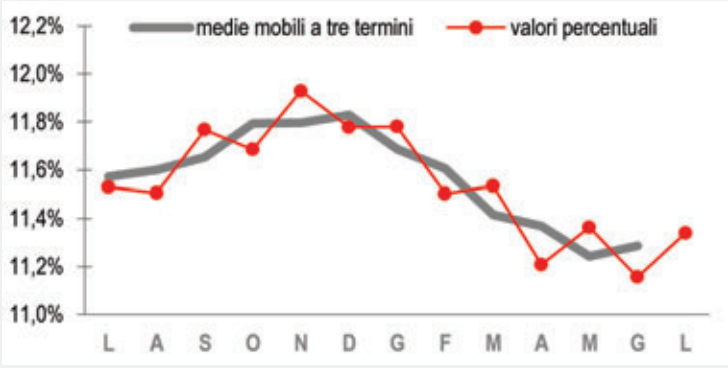
Occupazione

Fonte: ISTAT

(lug. 2016-lug. 2017, valori assoluti in migliaia di unità)



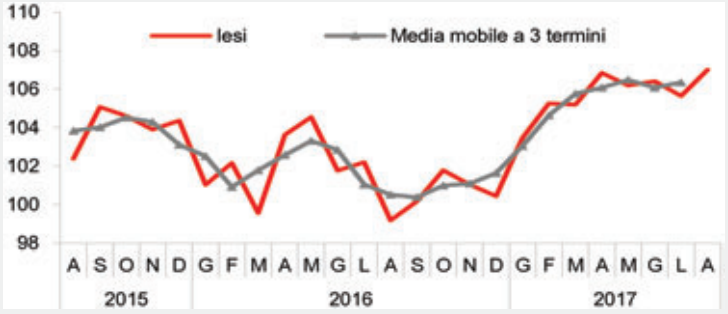
(tasso di disoccupazione, lug. 2016-lug. 2017, valori %)



Fiducia delle imprese

Fonte: ISTAT

(ag. 2015-ag. 2017, indice destagionalizzato Iesi e media mobile a tre termini)



glio 2017 i comparti che registrano la maggiore crescita su base annua sono quelli dell'attività estrattiva (più 8,4%), della fabbricazione di macchinari e attrezzature n.c.a (più 8,0%), delle industrie alimentari, bevande e tabacco e della fabbricazione di mezzi di trasporto (entrambi più 6,9%); diminuzioni si registrano invece nei settori della fabbricazione di apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche, della

fabbricazione di computer, prodotti di elettronica e ottica, apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi (entrambi meno 0,6%) e delle industrie tessili, abbigliamento, pelli e accessori (meno 0,5%). Nel secondo trimestre del 2017, anche l'indice destagionalizzato del fatturato dei servizi (valore corrente che incorpora la dinamica sia delle quantità sia dei prezzi) è aumentato dello 0,7% rispetto al primo trimestre, consolidando i segnali espansivi registrati nei trimestri precedenti. Per quanto riguarda l'occupazione, l'Istat stima, per luglio scorso, una crescita dello 0,3% rispetto a giugno (più 59 mila unità), confermando la persisten-

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

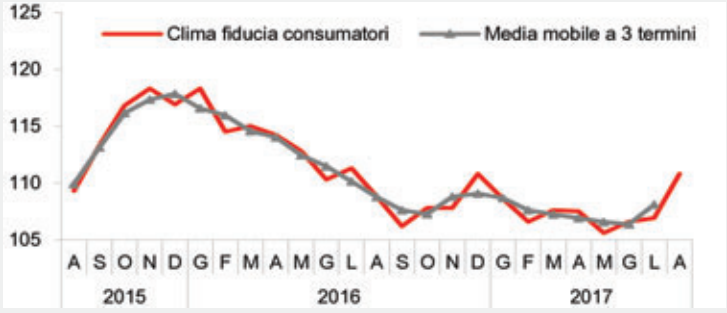
Qualità | Affidabilità | Value for Money

MITSUBISHI FORKLIFT TRUCKS

Fiducia dei consumatori

Fonte: ISTAT

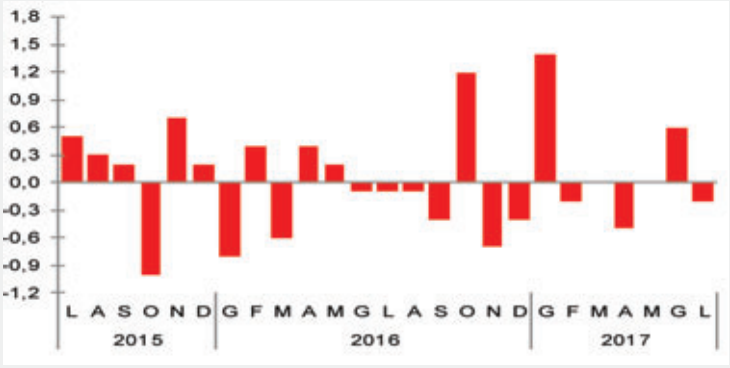
(ag. 2015-ag. 2017, indici destagionalizzati, base 2010=100)



Commercio al dettaglio

Fonte: ISTAT

(dati in valore, lug. 2015-lug. 2017, variazioni % sul mese precedente)



(dati in valore, lug. 2015-lug. 2017, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)

za della fase di espansione occupazionale. Negli ultimi due mesi il numero di occupati ha superato il livello di 23 milioni di unità, soglia oltrepassata solo nel 2008, prima dell'inizio della lunga crisi. Il tasso di occupazione sale al 58,0% (più 0,1 punti percentuali).
Come sottolineiamo nell'editoriale di questo numero, a fronte di un buon dato che riguarda l'attività produttiva e anche l'occupazione,

sul versante dei consumi la situazione non migliora. A luglio, le vendite al dettaglio sono diminuite, rispetto al mese precedente, dello 0,2% sia in valore sia in volume; le vendite di beni alimentari hanno registrato un aumento dello 0,1% in valore e una flessione di pari entità in volume; le vendite di beni non alimentari hanno invece segnato una variazione negativa dello 0,3% sia in valore sia in volume. Nella media del trimestre maggio-luglio, l'indice del valore delle vendite al dettaglio ha mostrato una variazione nulla rispetto al trimestre precedente. Nello stesso periodo, per le vendite di beni alimentari c'è stato un calo dello 0,1% in valore e un aumento dello 0,3% in volume. In generale, rispetto a luglio 2016, le vendite sono restate stazionarie in valore e calate dello 0,4% in volume. ■

STAMPA ESTERA

LES ECHOS

Francia, la rivoluzione della nuova legge sul lavoro

Il governo francese, sotto la guida del presidente Macron, sta varando la nuova legge sul lavoro che modifica e corregge radicalmente la legislazione vigente. La nuova legge è stata presentata il 28 giugno dal consiglio dei ministri ed è stata in seguito fatta propria dal parlamento. Ora è all'esame del consiglio di Stato e contemporaneamente sono in corso ennesime consultazioni con le rappresentanze delle istanze sociali. Dovrebbe entrare in vigore in ottobre. La riforma sta incontrando una forte opposizione da parte dei sindacati dei lavoratori. Jean Luc Mélenchon, leader della sinistra radicale, ha definito la legge come "un colpo di Stato sociale". Di parere opposto è il governo, che ha affermato che tale provvedimento "è necessario perché la nostra attuale legislazione sul lavoro è obsoleta e non risponde più alle esigenze dettate dall'odierna 'diversità' delle aziende, che si articolano in tipologie anche molto differenti una dall'altra". Inoltre, come ha dichiarato il primo ministro Edouard Philippe, "la protezione dei salari può essere meglio assicurata attraverso norme che permettano in una azienda la negoziazione tra rappresentanti dei dipendenti e quelli dei datori di lavoro. Ciò permetterà un avanzamento delle condizioni sociali e darà alle contrattazioni maggiore flessibilità, semplicità e sicurezza con l'obiettivo generale di far scomparire la disoccupazione di massa". In sintesi, questi i punti più importanti e "rivoluzionari" della legge: come accennato, i contratti di lavoro potranno essere negoziati a livello aziendale; viene tolto l'attuale blocco ai licenziamenti se l'azienda ha i conti in attivo (con alcune limitazioni), stabilendo una tabella per il compenso economico da dare ai lavoratori licenziati; le imprese con meno di 50 dipendenti avranno meno regole; i contratti a termine saranno liberalizzati (ora sono regolati da una legge). L'obiettivo è quello di facilitare da un lato i licenziamenti, ma allo stesso tempo rendere più agevoli le assunzioni. ■

POLITECNICO MILANO 1863
SCHOOL OF MANAGEMENT

OSSERVATORI.NET digital innovation

Osservatorio
Contract Logistics "Gino Marchet"

Convegno di presentazione
dei risultati della Ricerca

OSSERVATORIO CONTRACT LOGISTICS

Martedì 7 Novembre 2017 – Ore 9.30
Aula Magna dell'Università degli Studi di Milano-Bicocca
Edificio U6 - Piazza dell'Ateneo Nuovo, 1 - 20126 Milano

Hashtag: #OCL17

Il Convegno di presentazione dei risultati della Ricerca 2017 dell'Osservatorio Contract Logistics "Gino Marchet" è promosso dalla School of Management del Politecnico di Milano.

Il volto della logistica sta cambiando molto velocemente, ecco alcuni dei temi affrontati: modelli distributivi e servizi legati al paradigma dell'omnicanalità, nuove logiche di gestione ed approvvigionamento dei punti vendita, evoluzione delle relazioni tra committenti e fornitori di servizi logistici, innovazioni tecnologiche in ambito trasporti e magazzino con focus sulla sostenibilità economica ed ambientale.

La partecipazione al Convegno è gratuita.
Si richiede di dare conferma registrandosi sul sito
www.contractlogistics.it

www.osservatori.net
www.contractlogistics.it

Crescono Usa, Cina e Area euro

Negli Stati Uniti, balzo in avanti del Pil del 3% nel secondo trimestre e disoccupazione scesa al 4,3%. Anche la Cina migliora più del previsto.

Nel secondo trimestre dell'anno l'economia Usa ha confermato l'accelerazione dell'attività oltre le aspettative degli analisti: il Pil è cresciuto del 3%, mentre era atteso un aumento intorno al 2,7%. La crescita è stata trainata prevalentemente dalla spesa per consumi delle famiglie (con un aumento del 3,3%, il più ingente dal secondo trimestre 2016) e dagli investimenti fissi nelle costruzioni non adibite a residenza, ma a fini commerciali o industriali (il settore residenziale ha invece mostrato una flessione), dalle esportazioni e dalle scorte. Nel mese di luglio, i lavoratori (escluso il settore agricolo) sono aumentati di 209 mila unità, un numero leggermente inferiore rispetto al mese precedente. Il tasso di disoccupazione è ulteriormente migliorato, raggiungendo il 4,3%. Nel breve periodo l'evoluzione dell'economia statunitense è attesa proseguire sugli stessi ritmi di crescita: secondo il Conference Board, l'indicatore anticipatore relativo al mese di luglio è in leggero rialzo, mentre ad agosto la fiducia dei consumatori ha registrato un ulteriore incremento. Restano però le previsioni negative del Fondo monetario internazionale: il Pil è stato rivisto al ribasso dal 2,3% al 2,1% nel 2017 e dal 2,5% al 2,1% nel 2018 perché "le politiche di bilancio dell'amministrazione Trump si profilano meno espansive del previsto. Anche le attese del mercato sullo stimolo fiscale si stanno affievolendo". Anche la Cina è un paese che sta crescendo, sebbene di poco, oltre le previsioni che erano state formulate lo scorso aprile: sono state rivisti al rialzo i dati del Pil sia per il 2017 (con un aumento al 6,7%) che per il 2018 (più 6,4%). Nell'area euro si sta consolidando la crescita: la revisione della stima preliminare del Pil relativa al secondo trimestre ha confermato l'accelerazione rispetto al trimestre precedente (più 0,6% rispetto al più 0,5% del primo

trimestre) sostenuta dall'espansione in Spagna (più 0,9%) e in Austria (più 0,8%). Gli indicatori anticipatori e coincidenti del ciclo economico continuano a mostrare un andamento positivo per l'area euro. In agosto, l'Economic Sentiment Indicator ha segnato un aumento rispetto al mese precedente. Il clima di fiducia è migliorato sia nella manifattura, trainato dalle attese sulla produzione futura, sia nei servizi. Anche la fiducia dei consumatori ha mostrato un'evoluzione positiva. ■

USA: indice PMI sulle aspetattive della manifattura

Fonte: Ism - Report on Business

	Dato Agosto '17	Dato Luglio '17	Scostamento	Andamento previsto	Grado del cambiamento	Trend * (mesi)
PMI	58.8	56.3	+2.5	Crescita	Più veloce	12
Nuovi ordini	60.3	60.4	-0.1	Crescita	Più lento	12
Produzione	61.0	60.6	+0.4	Crescita	Più veloce	12
Occupazione	59.9	55.2	+4.7	Crescita	Più veloce	11
Consegne fornitore	57.1	55.4	+1.7	Rallentamento	Più veloce	16
Rimanenze	55.5	50.0	+5.5	Crescita	Immutato	1
Scorte clienti	41.0	49.0	-8.0	In calo	Più lento	2
Prezzi	62.0	62.0	0	In aumento	Uguale	18
Ordini inevasi	57.5	55.0	+2.5	Crescita	Più veloce	7
Esportazioni	55.5	57.5	-2.0	Crescita	Più lento	18
Importazioni	54.5	56.0	-1.5	Crescita	Più lento	7
ECONOMIA IN GENERALE				Crescita	Più veloce	99
Settore Manifatturiero				Crescita	Più veloce	12

* Numero di mesi nei quali il dato segue la stessa tendenza

Intervista con l'economista Antonio Corvino

La logistica, leva fondamentale per lo sviluppo del Meridione

L'attuale impegno del governo per il rilancio del sistema logistico e per lo sviluppo delle "reti", con riguardo al Sud, va nella giusta direzione per migliorare la condizione meridionale.

di **Paolo Giordano**

ANTONIO CORVINO

Con Antonio Corvino, economista, esperto meridionalista, che ricopre le cariche di direttore dell'Osservatorio banche-imprese di economia e finanza e di coordinatore della Fondazione Mezzogiorno sud orientale, affrontiamo il tema dell'attuale situazione e delle prospettive del nostro Sud. Un tema che acquista particolare rilievo nel momento in cui l'economia italiana pare finalmente "muoversi". Pensiamo, infatti, che il Mezzogiorno, oggi, non possa restare ancora una volta lontano o escluso da questa crescita. Se così accadesse probabilmente perderebbe definitivamente ogni possibilità di recuperare nei confronti del paese le tante posizioni perse nel corso di decenni.

LA PRIMA DOMANDA CHE LE FACCIO È MOLTO "SECCA": IL MEZZOGIORNO PUÒ COLMARE IL DIVARIO CHE HA CON IL RESTO DEL PAESE E IN PARTICOLARE CON LE AREE SETTENTRIONALI?

Le rispondo in maniera altrettanto stringata: la mia sensazione è che tale divario, tale solco sia assai difficilmente colmabile e se lo fosse lo sarebbe in tempi molto lunghi. Ciò non vuol dire che le distanze non siano accorciabili. Il sud ha vissuto una crisi terrificante negli ultimi dieci anni, una crisi che ne ha ridimensionato fortemente il tessuto produttivo. Oggi, le cose stanno migliorando, ma lo standard dell'industria manifatturiera se è alto in alcune specifiche aree è molto basso nella maggior parte del territorio. Il Meridione nella sua globalità dovrebbe coprire intorno al 22% del Pil nazionale, invece nelle zone sviluppate arriva al 20% e scende all'8% nelle altre. Il divario è ampio e il Sud procede con velocità differenziate, questo è un forte limite. Comunque, credo che si sia messo in moto un processo di miglioramento della condizione meridionale. Passi avanti se ne stanno facendo, anche se, come dicevo, a "macchia di leopardo". ›

La meccanica può diventare un settore importante per le Zone Economiche Speciali

COM'È POSSIBILE AIUTARE TALE PROCESSO. COSA SI DOVREBBE FARE E CHE FINORA NON È STATO FATTO?

Sono fermamente convinto che lo sviluppo della logistica possa aiutare, e di molto, il Mezzogiorno. Ad esempio, le aziende meridionali usano per i loro trasporti quasi esclusivamente la gomma. Con i tir mandano le merci verso il nord. Oggi, la strada è la modalità principe per il trasporto merci così come è sempre stato, ma il mondo, le esigenze dei mercati sia domestici sia internazionali sono di molto cambiate. Serve più efficienza, più "velocità". Per questo credo che un riordino della logistica meridionale che tenda ad aiutare le aziende non lasciandole sole, singolarmente, ad affrontare i mercati sia fondamentale per lo sviluppo. Così com'è indispensabile il rilancio dell'intermodalità mare-strada-ferro. Giudico che l'azione del governo negli ultimi tempi per quanto riguarda la logistica vada nella direzione giusta sia per l'intero paese, che negli ultimi tempi aveva colpevolmente quasi accantonato il tema logistica, sia in particolare per il Mezzogiorno. Anche i contratti di programma con l'Anas e con le Fs, che mirano alla realizzazione di una rete nazionale interconnessa, hanno tenuto conto delle difficoltà del Sud a cui hanno destinato circa 20 miliardi sui 43 stanziati. Un ammodernamento della logistica e delle connessioni risponde alle esigenze del Meridione specialmente per ciò che riguarda l'export. Ciò è di vitale importanza. Il Sud deve recuperare posizioni anche nel settore della portualità. I porti del nord Europa hanno qualche difficoltà, mentre cresce il traffico nel Mediterraneo. Di questa crescita, però, stanno usufruendo porti come quelli del Pireo, del nord Africa, della Spagna. In Italia dobbiamo lavorare per recuperare traffico. La riforma della governance dei porti e l'obiettivo di muoversi in un'ottica di rete sono importanti a questo fine. Credo che vadano impiegati in questa direzione anche più fondi nazionali ed europei. La logistica, ripeto, è essenziale: è evidente quanto sia conveniente fare 50 o 100 chilometri per raggiungere un porto efficiente invece che, magari, 1.000/1.500 come accade oggi.

Matera. Panorama sui Sassi. La città dovrebbe essere valorizzata, così come l'intera Basilicata, con un miglioramento dei collegamenti trasversali

A LIVELLO INDUSTRIALE, COSA INVECE SI PUÒ FARE?

Un altro dato positivo, e importante, è la costituzione delle Zone Economiche Speciali, la famosa Zes. Il provvedimento legislativo, che riguarda il Mezzogiorno, è stato licenziato in agosto, dopo un lungo, positivo confronto con l'Unione europea. Le prime aree che dovrebbero poter godere di questo stato dovrebbero nascere, dopo un'intesa con le Regioni che ne debbono stabilire i contorni, a Gioia Tauro, Napoli/ Salerno, Taranto. Tali zone, posizionate vicino ad hub portuali, dovrebbero favorire l'insediamento e lo sviluppo industriale grazie a un combinato tra agevolazioni fiscali, azzeramento della burocrazia e connessione con sistemi logistici efficienti, guardando all'export. Le Zes sono uno strumento assai rilevante per lo sviluppo. Lo dimostra la Cina che ne ha fatto largo uso, stabilendo alcune Zes che addirittura coinvolgono anche otto milioni di abitanti e coprono 10 mila chilometri quadrati di territorio. Anche la Polonia ha fatto un uso importante di tale strumento e con successo. Le Zes, che potranno sorgere anche in altre aree, come in Basilicata, potrebbero "reinventare" e modernizzare le finalità in passato avute, ad esempio, dalla Cassa per il Mezzogiorno. Sarà compito del governo e delle Regioni capire bene i termini delle agevolazioni fiscali e delle semplificazioni burocratiche. Sarà un banco di prova per l'efficienza. Toccherà poi alle amministrazioni regionali fare uno sforzo notevole per evitare la desertificazione dei territori posizionati ai confini di queste aree. Serve una visione, un impegno globale, complessivo.

LEI HA ACCENNATO IN PRECEDENZA, E PIÙ VOLTE, AL CONCETTO DI "RETE". SE LO TRADUCIAMO IN PRATICA, COSA SIGNIFICA?

In pratica, un aumento delle connes-

Calabria. Veduta della spiaggia di Tropea e del Mar Tirreno

sioni infrastrutturali, dei servizi e dei collegamenti tra aree importanti per i consumi, come quelle metropolitane, per la produzione manifatturiera e i distretti industriali, per l'agricoltura, elemento di rilievo per il Mezzogiorno, particolarmente in alcune aree, e gli hub logistici e gli assi portanti dei sistemi nazionali della viabilità e della ferrovia. In questa ottica, tradizionalmente il Meridione è sempre vissuto su due direttrici: quella Adriatica da un lato e quella Tirrenica dall'altro. Così sono state tralasciate quasi completamente le trasversali, con un grave disagio, chiamiamolo così, delle aree interne. Da un po' di tempo si discute molto sulla trasversale Napoli-Bari, anche sul miglioramento della linea ferroviaria. E' una trasversale importante perché collega Foggia e il nord della Puglia, Avellino, Benevento, aree interne appenniniche. Bisogna guardare oltre. Ci sono altre due trasversali rilevanti da sviluppare: la Salerno-Taranto e il collegamento tra Gioia Tauro e la Sicilia. La prima che ho citato delle due, la tirrenica-ionica connette il sud della Campania, la Basilicata, con Matera e Potenza, regione che ha nell'agricoltura un punto di forza che può essere trainante, il nord della Calabria, il porto di Taranto (con derivazione su Brindisi), il Salento, ossia interessa oltre quattro milioni di abitanti. La seconda deve contribuire a migliorare le comunicazioni con la Sicilia. Credo che se ci si sofferma solo sulla Napoli-Bari si rischi di isolare il resto.
Il varo delle Zes e una forte attenzione al lavoro sulle direttrici che ho citato possono rappresentare una chiave di volta sulla via dello sviluppo. Bisogna ragionarci sopra.

SE IL GOVERNO, E IN PARTICOLARE IL MINISTRO DELRIO, SI STA MUOVENDO BENE SUL FRONTE LOGISTICO, COSA STA AVVENENDO INVECE SU QUELLO INDUSTRIALE-MANIFATTURIERO?

Giudico positivamente anche quanto si sta facendo negli ultimi tempi su tale tema. Il Piano 4.0 è coerente con le attuali esigenze: incentiva le imprese che investono in beni strumentali nuovi, in beni materiali e immateriali (software e sistemi IT) funzionali alla trasformazione tecnologica e digitale dei processi produttivi, stimola gli investimenti, amplia le possibilità di ottenere crediti, premia che investe nel futuro e accelera l'innovazione. Si stanno verificando dei "passaggi" giusti. Ad esempio, la vicenda Fincantieri conferma che si sta lavorando con una visione strategica corretta. La nostra industria, del resto, sta dando un importante segnale del suo valore sui mercati internazionali. In alcuni settori, come la meccatronica, la meccanica, il farmaceutico, l'abbigliamento, siamo tornati a essere attori principali sulla scena globale. Credo che uno sforzo maggiore vada fatto per sostenere ed estendere il "tessuto" manifatturiero, aiutando in maniera forte e adeguata le start up, le nuove imprese e aumentando i legami tra ricerca, università e imprese.

QUINDI, È OTTIMISTA, GUARDANDO AL FUTURO E CONSIDERANDO L'ATTUALE SITUAZIONE DEL PAESE NEL SUO COMPLESSO?

Non è un problema di ottimismo o pessimismo. E' vero che si stanno facendo passi avanti, ma è altrettanto vero che i segnali positivi giungono dai mercati internazionali, giungono dall'export. Questo non è sufficiente. Se nel paese non si sviluppa, non cresce la domanda interna la strada della ripresa è molto complessa e potrebbe coinvolgere solo determinate aree territoriali. Lo dimostrano gli Stati Uniti e tutti i paesi europei che stanno migliorando le proprie performance economiche e il proprio Pil, in misura maggiore di quanto riusciamo a fare noi: il traino viene dall'aumento dei consumi interni. La capacità di crescere nel nostro paese può aumentare significativamente solo se si sostiene la domanda interna, attraverso l'aumento dell'occupazione e una giusta ridistribuzione della fiscalità, due aspetti che possono innescare una spirale "virtuosa". ■

Farmaceutico, un settore di punta

Segnali di crescita già dal 2014 e 2015, con una produzione al secondo posto in Europa dopo la Germania. Le forti potenzialità del Mezzogiorno, specie in Abruzzo, Puglia, Campania e Sicilia.

di **Paolo Giordano**

"L'industria farmaceutica in Italia si caratterizza per un ampio numero di imprese e una solida base produttiva, risorse umane molto qualificate, moderne relazioni industriali, un indotto di eccellenza e un'intensa attività innovativa", così sottolinea una ricerca del Centro Srm, studi e ricerche per il Mezzogiorno.

L'Italia risulta dunque un paese particolarmente capace di attrarre, mantenere e sviluppare una forte presenza produttiva farmaceutica. Considerato il contesto mondiale molto concorrenziale e l'alto tasso di internazionalizzazione del settore, è fondamentale che l'Italia e le aziende siano sempre competitive sia per crescere sui mercati internazionali sia per difendere e sviluppare il proprio ruolo sul mercato interno, assicurando standard elevati.

La filiera farmaceutica, sottolinea la ricerca Srm, ha nel Mezzogiorno un "elemento" di forte potenzialità per il successo del nostro paese nel contesto internazionale. Anch'esso infatti vede nel suo territorio imprese, centri di ricerca e tradizioni, che possono garantire un apporto significativo alla filiera nazionale. La presenza nel Mezzogiorno è peraltro già significativa in quanto rappresenta circa il 6% di tutti gli addetti diretti e il 15% degli indiretti di tutta la filiera nazionale. L'industria farmaceutica nel Sud vede inoltre la compresenza di vasti stabilimenti facenti capo a 14 player italiani ed esteri di medie e grandi dimensioni e di numerosi impianti più limitati realizzati da imprenditori locali, alcuni dei quali si sono ormai ben inseriti in produzioni di nicchia anche nel campo delle biotecnologie e degli apparati medicali, conquistando in taluni casi segmenti di mercato anche all'estero. Secondo Srm, la crescita del settore a livello mondiale è in continua trasformazione , con un orientamento sempre più rivolto verso la produzione di nuove medicine. Nei prossimi decenni, la domanda per nuove terapie, infatti, dovrebbe essere costantemente in aumento. Ciò lascia pensare che il settore avrà una duratura tendenza allo sviluppo. In particolare, la vendita di prodotti farmaceutici al 2020 riguarderà la cura di patologie croniche. I trattamenti saranno trasformati grazie all'aumento di prodotti mirati, di qualità e frutto di innovazioni. Tali farmaci saranno rivolti, ad esempio, alla cura di tumori, dell'epatite C, dei deficit immunitari, delle malattie rare. Questo trend rappresenterà una notevole novità se si considera che la maggior parte delle medicine vendute (l'80%) nel decennio 1995-2005 erano destinate a rimedi per le malattie più diffuse e alle esigenze di primo intervento. Caratteristica che ha iniziato a cambiare nel decennio successivo, quando le multinazionali farmaceutiche hanno puntato la loro attenzione su altri medicinali, spesso creando, grazie alla biotecnologia, prodotti per la cura di differenti tipologie di tumori e di malattie rare. Un processo che, come accennato in precedenza, continuerà anche acquisendo la particolarità di non affrontare le malattie in maniera complessiva - una medicina per tutti i casi simili - ma diversificando maggiormente i trattamenti secondo le particolarità anche dei singoli pazienti. Quanto detto sottolinea il ruolo di primaria importanza che nel settore ha la ricerca.

Nel 2015, il settore in Italia ha raggiunto un fatturato di 30 miliardi di euro

Nel nostro paese, l'industria farmaceutica ha dato segnali di recupero, dopo la profonda crisi, già nel 2014 e maggiormente nel 2015, soprattutto grazie a un'accelerata dell'export. Nel 2015,

l'Italia ha, infatti, rafforzato la sua eccellente posizione nell'Unione europea per la produzione di medicinali: stando al secondo posto, dopo la Germania. Inoltre, nell'Unione, ha rappresentato il 19% del mercato e il 26% della produzione. Tra il 2014 il 2015, la produzione italiana del settore è cresciuta del 5%, raggiungendo i 30 miliardi di euro. Sempre nel 2015, in accordo con uno studio della Banca d'Italia, il farmaceutico è stato l'unico settore del paese che ha aumentato la propria capacità produttiva. Le società di produzione sono in maggior parte di media-grande dimensione. L'investimento per dipendente è del 390% più elevato della media dell'industria manifatturiera nazionale, mentre le esportazioni per dipendente sono del 330% più alte rispetto agli altri settori produttivi. Le nostre esportazioni sono focalizzate principalmente sul mercato europeo, in particolare sul Belgio - che da solo assorbe il 28% del nostro export -, Germania, Francia, Olanda, Spagna e Austria. Anche il mercato cinese sta rapidamente crescendo, posizionandosi al nono posto nella classifica dei nostri clienti, davanti a un altro paese asiatico: il Giappone.

In termini territoriali, le due regioni guida del settore sono la Lombardia e il Lazio sia per il consumo che per la produzione e l'export. Il Mezzogiorno ha anche un suo peso, come sottolineato in apertura, con punte che hanno una significativa rilevanza. Il settore negli ultimi anni ha visto la crescita di imprese che hanno aumentato il numero e il livello qualitativo e professionale dei dipendenti, hanno incrementato le esportazioni e hanno portato avanti la collaborazione con le università, contribuendo alla creazione di distretti tecnologici. Ciò è avvenuto in Abruzzo, in Puglia, nel sud della Campania, in Sicilia e anche in Sardegna. Ovviamente c'è ancora molto da fare per poter portare la struttura produttiva e di ricerca del Mezzogiorno ai livelli di quella nazionale. Ci sono però le capacità, gli skill professionali e le potenzialità di investimento per percorrere la strada della crescita e della competitività, anche in questa filiera così rilevante per il suo impatto innovativo e tecnologico sul territorio. ■

Le dogane e il montare delle barriere

di **Stefano Pioli**

Presso l'agenzia delle dogane, a Roma, si è svolto il XIII World Customs Law Meeting, organizzato dall'International Customs Law Academy-Icla. Il tema di discussione di quest'anno è stato "Il diritto doganale e la nascita di politiche nazionaliste di frammentazione regionale. Multilateralismo o protezionismo?". Un titolo di particolare attualità. Infatti, per molti anni si è vissuti con la sensazione, specialmente negli anni che hanno preceduto il 2008, che il mondo si fosse non solo globalizzato, ma anche liberalizzato data l'abolizione delle frontiere in Europa, la diffusa riduzione dei dazi doganali, il rapido e incessante intensificarsi delle comunicazioni e delle informazioni in tempo reale anche tra i paesi più lontani. Tutto ciò ha rappresentato una "mezza verità" poiché, nonostante quanto detto, le barriere doganali e i dazi continuavano a esistere ed erano ben presenti specialmente nei paesi in via di sviluppo e non solo. Poi la crisi del 2008 e le conseguenze che ha generato a livello economico, politico e sociale hanno dato l'avvio nel mondo a una ben più forte spinta protezionistica. "Dal 2008 al 2014, i paesi del G20 hanno introdotto più di quattromila nuove misure protezionistiche e il ricorso a questi strumenti ha avuto negli ultimi due anni un incremento del 50%. Un ulteriore elemento di novità, oltre al fenomeno Brexit, è rappresentato dal fatto che la forte competizione commerciale tra Stati Uniti, Cina e Unione europea ha ora abbandonato i toni diplomatici della presidenza di Barack Obama per diventare una delle bandiere della politica economica di Donald Trump, che ha decretato il naufragio dei negoziati sul Partenariato transatlantico sul commercio e gli investimenti-Ttip", ha sottolineato nella sua relazione generale al convegno Sara Armella, membro Icla ed esperta di fiscalità nazionale e internazionale e di diritto doganale.

A giugno scorso il commercio mondiale è cresciuto dell'1,9%, ma è sempre a rischio protezionismo

Un'altra tendenza che si sta affermando nel mondo è il prevalere del "regionalismo" sul "multilateralismo". In altri termini, il prevalere di accordi di integrazione economica su base bilaterale o regionale sottoscritti per incentivare il commercio tra partner. Questa tendenza ha avuto origine già negli anni '80. Esempi evidenti di tale andamento sono, oltre all'Unione europea e al Mercosur (il mercato comune dell'America meridionale), le aree di libero scambio del Nafta (l'accordo tra paesi nordamericani) e dell'Asean (l'Associazione dei paesi del sud est asiatico). "Sono circa trecento gli accordi sul libero scambio già attivi nel mondo e, attualmente, altri cento sono in fase di negoziazione o di ratifica", ha sottolineato a questo proposito Sara Armella. Quindi, siamo di fronte a una crescente tendenza a "segmentare" il commercio e gli scambi nel mondo, che si va ad aggiungere e ad affiancare all'altra del crescere delle istanze protezionistiche.

Come si pongono le dogane in questa situazione? Cinzia Bricca, direttore centrale legislazione e procedure doganali dell'agenzia delle dogane, nella sua relazione ha sottolineato che "le dogane continuano a operare con flessibilità per adeguarsi alle politiche che mirano a facilitare il commercio, come quelle attuali dell'Unione europea, e per tutelare con principi e regole la legalità degli operatori e degli scambi". In questa direzione la Bricca ha citato i notevoli passi avanti che ha fatto segnare il varo del nuovo Codice doganale comunitario. In particolare, ha sottolineato "un reale mutamento di scenario" che si è registrato con l'introduzione dell'Authorized Economic Operator, dell'AEO, ossia dell'operatore economico autorizzato. Ciò ha significato lo spostamento dell'attenzione delle dogane dalla merce all'individuo, all'operatore, analizzandolo e valutandolo sulla base della sua affidabilità. "Tale evento sta permettendo alle dogane di abbreviare tempi e costi e di concentrarsi sugli operatori, diciamo sconosciuti, aumentando quindi anche la sicurezza". ■

Seguici su

PALLET CERTIFICATO ISPM-15

ESPORTATE SENZA PENSIERI.
INKA È BENVENUTO OVUNQUE.

INKA è il pallet innovativo che raggiunge facilmente ogni destinazione e viaggia su qualsiasi mezzo. Con **INKA** non è richiesto alcun trattamento antiparassitario per le spedizioni in **Australia, Nuova Zelanda, Argentina, Brasile, Sud Africa, Cina, Canada, Messico e Usa. INKA** è il bancale di nuova generazione economico, leggero e sicuro, che grazie alla sua struttura impilabile permette una notevole riduzione dei costi di stoccaggio e di trasporto. Composto interamente da legno e resine naturali, **INKA** è ecologico, riciclabile e **certificato PEFC.** Inoltre è sempre disponibile nei vari formati, grazie alla fitta rete di distributori presenti su tutto il territorio nazionale.

esclusivista INKA PALLETEN

SALUZZO (CN) • Tel. 0175 45.531 • info@cornopallets.it

CORNO PALLETS s.r.l.

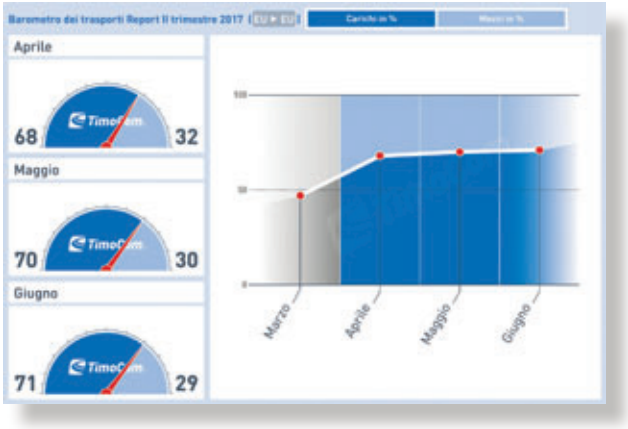
www.cornopallets.it

TRUCKEMOTION È STATO RINVIATO AL 2018

La manifestazione truckEmotion vanEmotion prevista per il 7/8 ottobre presso l'autodromo di Monza è stata rinviata al prossimo anno. L'organizzazione ha preso la decisione di rinviare l'evento per avviare un'evoluzione della formula che possa andare ancor meglio incontro alle aspettative del pubblico e delle aziende partecipanti. "Organizzazione efficiente e trasparente, sostenibilità ambientale, rispetto della sicurezza, responsabilità sociale ed etica sono per noi elementi irrinunciabili, da coniugare con un'adeguata sostenibilità economica. La validità della formula di truckEmotion vanEmotion è peraltro confermata dalla crescita costante di visite sul sito web e di richieste di informazioni, che trovano conferma nel numero di preiscrizioni più che raddoppiato rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Le tante novità proposte per migliorare e rendere più attrattivo l'evento, molte delle quali su suggerimento di espositori e pubblico delle passate edizioni saranno comunque alla base delle evoluzioni che stiamo studiando", sottolinea un comunicato degli organizzatori della manifestazione.

Autotrasporto record nell'Unione europea

Nel secondo trimestre del 2017 il barometro dei trasporti TimoCom ha registrato un rapporto carichi/mezzi pari a 70:30. Lo straordinario surplus di carichi ha contrassegnato in maniera uniforme tutti e tre i mesi primaverili. Dopo un avvio d'anno già positivo, TimoCom, nel secondo trimestre del 2017, ha registrato la quota di carichi più alta nella storia del barometro. A supporto dei dati registrati da TimoCom, va segnalato anche quanto riportato dall'istituto tedesco di statistica, secondo il quale, la Germania, solo nel mese di maggio, ha registrato un aumento delle esportazioni pari al 14,1 % rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. Questo aumento vertiginoso è stato il fattore decisivo per il forte surplus dei carichi, facendo sì che in tutta Europa ci fosse una necessità estremamente elevata di mezzi di trasporto. Anche per quanto riguarda l'Italia, l'Istat ha registrato per il maggio 2017 un incremento dell'export italiano verso i paesi dell'Unione del 12,6% rispetto al mese di maggio dello scorso anno. In aprile, il barometro dei trasporti ha registrato una crescita della quota di carichi, addirittura, fino al 68%. Grazie alle positive congiunture economiche, nonché all'aumento dei consumi che si registra tradizionalmente durante il periodo pasquale, si è verificata una fortissima domanda di mezzi di trasporto da parte dei committenti europei. A maggio poi, a causa di diversi giorni festivi in molti paesi, le settimane si sono accorciate ed è aumentato così il numero giornaliero di carichi da trasportare. Questa circostanza si è tradotta, nel mese, in un rapporto carichi-mezzi di 70:30. Giugno poi, con una quota di carichi pari al al 71%, è stato il mese più



ricco di carichi da quando sono stati rilevati i primi dati del barometro.

Il fattore determinante di tale fenomeno è stato, comunque, il surplus nelle esportazioni registrato in diversi mercati europei. "Ciò che a prima vista potrebbe sembrare uno scenario positivo per gli spedizionieri e i vettori, a lungo termine potrebbe rivelarsi negativo per l'andamento economico generale. Se questo sviluppo dovesse aumentare ulteriormente, >

Affidateci il vostro progetto.
www.trilux.com/it/applicazione/industry

Numero Verde
800-960434

le aziende non sarebbero più in grado di garantire le spedizioni e consegne puntuali per tutti i clienti e ciò si tradurrebbe rapidamente in un rallentamento della crescita", ha spiegato Gunnar Gburek, portavoce aziendale di TimoCom.

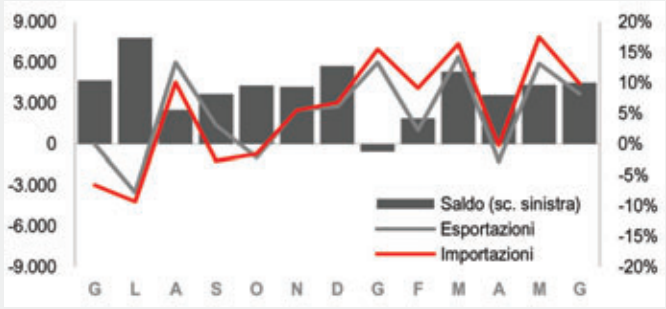
Crescono le esportazioni rispetto al 2016

A giugno scorso è proseguita la crescita dell'export in confronto allo stesso mese del 2016 con un incremento dell'8,2%. L'aumento ha riguardato in misura analoga sia l'area extra Unione europea (più 8,3%) sia quella comunitaria (più 8,2%), lo stesso è avvenuto per le importazioni, cresciute del 9,9%. L'incremento di queste ultime è stato determinato da entrambe le aree di sbocco (più 12,0% per l'area extra Ue e più 8,6% per l'area Ue). Per quanto riguarda i settori che hanno contribuito in misura più rilevante alla crescita dell'export, incrementi significativi si sono registrati per gli autoveicoli (più 19,0%), le sostanze e i prodotti chimici (più 14,4%), i prodotti alimentari, bevande e tabacco (più 10,9%) e i prodotti delle altre attività manifatturiere (più 10,0%). Rispetto ai principali mercati di sbocco, si è segnalata, sempre in confronto con il 2016, la marcata crescita delle esportazioni verso la Germania (più 8,0%), la Francia (più 9,0%) e gli Stati Uniti (più 12,4%).

A giugno 2017 il surplus commerciale è stato di 4,5 miliardi di euro, con un incremento su giugno dell'anno scorso di 4,7 miliardi. Nei primi sei mesi dell'anno l'avanzo commerciale ha raggiunto i 19,1 miliardi (più 36,0 miliardi sul 2016 al netto dei prodotti energetici) con una crescita sostenuta sia per l'export (più 8,0%) sia per l'import (più 11,3%). Invece, rispetto a maggio, nel giugno di quest'anno, si è registrata una diminuzione sia per le importazioni (meno 2,9%) sia per le esportazioni (meno 1,0%). Il calo congiunturale dell'export è stato determinato dalla flessione delle vendite sia verso i mercati extra Ue (meno 1,5%) sia, in misura minore, verso l'area comunitaria (meno 0,5%). Tutti i raggruppamenti principali di industrie sono stati in diminuzione, a eccezione dell'energia (più 3,5%). Nel trimestre aprile-giugno 2017, rispetto al trimestre precedente, l'aumento dell'export (più 0,6%) ha coinvolto esclusivamente l'Unione europea (più 2,3%). Nello stesso periodo le importazioni hanno fatto segnare una crescita superiore a quella delle esportazioni (più 0,9%).

Commercio con l'estero — Fonte: ISTAT

(giug. 2016-giug. 2017, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente e valori in milioni di euro)



Collaborazione GS1 Italy e Freight Leaders Council

Prende il via una nuova collaborazione tra GS1 Italy e Freight Leaders Council, l'associazione che raggruppa i maggiori operatori logistici italiani, per la promozione della sostenibilità ambientale in ambito logistico, un tema di importanza strategica per il largo consumo e per l'intero sistema paese. GS1 Italy metterà il suo Ecologistico2 - il tool di misurazione dell'impronta ambientale sviluppato in ambito Ecr Italia - gratuitamente a disposizione delle aziende aderenti al programma Lean&Green, il premio di logistica sostenibile gestito dal Freight Leaders Council. Con questa collaborazione, GS1 Italy e Freight Leaders Council vogliono offrire alle aziende una nuova opportunità per imparare a misurare le emissioni di

CO2 e a predisporre piani di riduzione efficaci e ottenere importanti risparmi economici. Nel dettaglio, le imprese che, aderendo al Lean&Green, si impegnano a rendere più efficienti i propri processi logistici e a risparmiare almeno il 20% delle emissioni di CO2 in cinque anni, potranno utilizzare gratuitamente Ecologistico2, simulare il cambiamento di alcune variabili logistiche e individuare quali leve inserire nel proprio programma Lean&Green di miglioramento delle emissioni. Queste aziende potranno, inoltre, usufruire di interessanti agevolazioni Ecr Italia per il servizio di calcolo di dettaglio delle emissioni dei magazzini e dei trasporti.

"Ecologistico2 e Lean&Green sono due strumenti innovativi e di grande utilità, con cui GS1 Italy e Freight Leaders Council aiutano le aziende impegnate sul fronte della sostenibilità della supply chain e le accompagnano in ogni fase del percorso di conoscenza, misurazione e miglioramento delle loro emissioni in ambito logistico", ha commentato Bruno Aceto, ceo di GS1 Italy. "Nel nostro Quaderno #25 sulla sostenibilità del trasporto e della logistica" ha dichiarato Antonio Malvestio, presidente del Freight Leaders Council, "abbiamo indicato la possibilità di rendere evidente in fattura il calcolo delle emissioni. Uno strumento che aiuterebbe le aziende a prendere coscienza della loro impronta ambientale, una base da cui partire per migliorarla. Il tool Ecologistico2 è lo strumento ideale per fare una misura accurata del gas serra prodotto con il trasporto". ■

PACKAGING DEL FARMACO

Milano | 19 ottobre 2017

Contraffazione

Serializzazione

Data Integrity

» 3 Focus » 3 Tavole Rotonde

» Speciale Take Away!

» Presentazione in anteprima dei risultati del sondaggio "Packaging del Farmaco 2017"

» 2 Networking Break e 1 Networking Lunch

+80 Aziende Farmaceutiche

+30 Top Speaker

+150 Partecipanti

Seguici

Un evento di PharmaHub

Una Community di IKN ITALY YOUR KNOWLEDGE NETWORK

Tel. 02.83847627 iscrizioni@pharmahub-italy.it

www.pharmahub-italy.it

Idea Politecnico e Number1 di formazione sul "campo"

Nell'ottica di una formazione universitaria in sincronia con la preparazione sul "campo", il Politecnico di Milano ha chiesto a Number1, grazie al rapporto continuo e consolidato in

essere, di concedere a sei tra i migliori studenti del quinto anno magistrale della laurea in Advanced Supply Chain Planning la possibilità di attivare un project work sui processi di gestione dei fornitori e di pianificazione di Supply Chain Management, al fine di ricercare soluzioni utilizzabili per l'ottimizzazione della filiera attualmente esistente in azienda. Da aprile sino alla metà di giugno, questi studenti di diversa nazionalità hanno lavorato alcuni giorni alla settimana accanto agli esperti di Supply Chain Planning di Number1 per raccogliere informazioni da elaborare e concretizzare in una proposta che verrà poi consegnata e valutata dall'azienda. Nello specifico il gruppo di studio si è cimentato nell'analisi e nella revisione dei flussi che riguardano le tratte di rifornimento da hub Number1 a transit point, mappando tutti gli incroci possibili quotidianamente sulla base delle strutture dei committenti dell'azienda e cercando di trovare una sincronizzazione dei rifornimenti che migliori il leadtime verso il cliente finale. Inoltre, la finalità è stata anche quella di trovare il modo di rendere questi viaggi più bilanciati possibile sulla base di un'eventuale nuova soluzione di programmazione. L'esperienza formativa è stata accolta con entusiasmo e apprezzamento dagli studenti del Politecnico, che hanno potuto durante il corso di studi sperimentare già la complessità del mondo della logistica integrata ed è stata certamente anche l'occasione per Number1 di incontrare persone motivate che potrebbero diventare i "logistici" di domani.

Wtransnet ha partecipato al meeting CSE di Ginevra

Per la prima volta dalla sua fondazione, avvenuta nel 1996, Wtransnet - impresa leader nell'Europa meridionale, con sede centrale a Barcellona, per lo sviluppo di borse carichi e per avanzati sistemi online per la gestione dei vettori - è stata invitata a partecipare a Ginevra al meeting internazionale CSE, promosso dalla Commissione sui servizi per gli operatori del trasporto merci su strada. Nel corso dei lavori, che si sono svolti in due giornate, c'è stato spazio per la presentazione delle ultime novità che riguardano il settore, a partire dall'introduzione dei CMR elettronici per giungere all'utilizzo delle borse carichi e al concetto di vettore certificato. La presenza di Wtransnet al meeting è stata anche legata all'impegno a costituire la piattaforma di borsa carichi più avanzata e sicura nel settore del trasporto merci su strada: Qualis Logistics. Nata dalla collaborazione con DQS, la società tedesca di auditing e certificazione dei sistemi di gestione, Qualis Logistics rappresenta la naturale evoluzione del concetto di borsa carichi promosso da più di vent'anni dall'azienda spagnola, attenta alla creazione di un network di imprese affidabili e solventi che permetta di trova-

re nuove opportunità di lavoro in un ambiente sicuro e basato sulla fiducia reciproca. Una delle novità più importanti che riguardano il settore è senza dubbio l'introduzione della ISO 9001:2015, prevista nel corso del 2018. La serie ISO 9000 è un insieme di norme valide a livello internazionale che fa riferimento ai sistemi di gestione della qualità per le imprese. Le modifiche alla nuova versione privilegiano la gestione dei processi attraverso l'identificazione dei rischi e delle opportunità nella quotidianità dell'organizzazione, portandoli ad essere un requisito obbligatorio per potersi certificare o man- ›

TRANSPOREON GROUP

SCOPRITE IL VALORE DI UNA SUPPLY CHAIN DIGITALIZZATA

- Accesso alla più grande rete al mondo di trasportatori
- Collegamento vettori interamente gestito
- 57.000 partner mondiali
- Riduzione delle spese di trasporto fino al 19%
- Risparmio sui costi di processo del 30%
- ROI entro 2 mesi

info@transporeon.com
Tel.: +39 02 947 501 66
www.transporeon-group.com/it

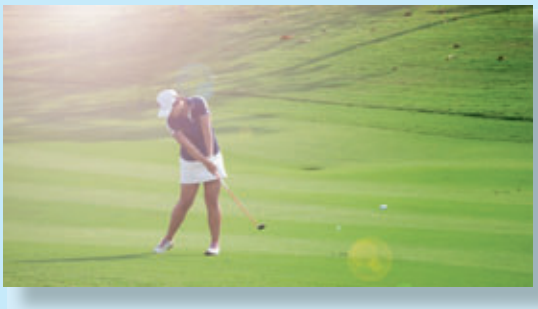
tenere la certificazione esistente, plasmando l'intero processo attorno alle caratteristiche della propria impresa. Questo cambiamento comporta un approccio diverso nelle relazioni tra i fornitori di servizi, rendendo più complicato rispondere alle necessità logistiche delle imprese con la flessibilità necessaria. Con Qualis Logistics si potranno incontrare fornitori adeguati che già dispongono di tutte le certificazioni necessarie, potendo firmare un contratto di trasporto immediatamente. I requisiti per poter iniziare una collaborazione con un'altra impresa sono già presenti, così come quelli per omologare un fornitore di servizi.

Waberer's ha raggiunto gli obiettivi di crescita

Waberer's International Nyrt., leader europeo dei trasporti a pieno carico, ha reso noti i risultati finanziari del primo semestre 2017: i ricavi sono cresciuti del 13% sul 2016, raggiungendo i 313 milioni di euro. Tale risultato è stato ottenuto grazie alla crescita dei principali segmenti di business (quello dei trasporti internazionali sotto la spinta di grandi clienti è cresciuto del 4% e i ricavi della logistica sono aumentati del 38% grazie alla firma di nuovi contratti regionali) e dall'effetto positivo derivato dall'acquisizione della società assicurativa, consolidata a partire dal secondo trimestre del 2016. L'Ebitda1 del Gruppo è aumentato in confronto con l'anno scorso del 4%, toccando i 40 milioni di euro, mentre l'utile netto è cresciuto del 21% a 9 milioni di euro. Anche le dimensioni della flotta sono aumentate del 7%. Oggi la società può contare su oltre 3.700 camion, utilizzati a un indice di carico record: 92%. Ferenc Lajkó, Ceo del Gruppo, ha così commentato: "Questi primi risultati finanziari sono molto positivi e dimostrano l'efficacia della nostra strategia mirata alla crescita. Siamo soddisfatti del continuo sviluppo positivo della nostra impresa, dal momento che il nostro business plan a livello di Gruppo per il primo semestre del 2017 è stato portato a termine per quanto riguarda ricavi e Ebitda, anche se con una struttura leggermente diversa rispetto alle previsioni, considerate le normali variazioni delle condizioni generali dei mercati".

XPO LOGISTICS SI DÀ AL GOLF

XPO Logistics, leader mondiale nel trasporto e nella logistica, è stato nominato partner ufficiale per i trasporti della Evian Championship 2017, il quinto e ultimo importante torneo della Ladies professional golf association, l'associazione di golf professionale femminile. L'appuntamento si terrà dal 14 al 17 settembre. Un team dedicato di XPO sta fornendo il fondamentale supporto logistico per il dietro le quinte all'Evian Resort Golf Club, situato nelle colline sopra Evian-les-Bains, in Francia. I servizi includono il trasporto, l'organizzazione e la rimozione delle attrezzature dei rifornimenti. XPO Logistics fornisce servizi su misura per alcuni dei più importanti eventi sportivi al mondo, come il Tour de France, l'Artic Race of Norway, la maratona di Parigi e il Tour de France à la Voile. "Siamo orgogliosi di sostenere l'Evian Championship e siamo impegnati a far sì che questo prestigioso evento sia un successo per tutti. Auguriamo buona fortuna a tutti i partecipanti," ha commentato Malcolm Wilson, managing director supply chain, di XPO Logistics Europe.



Carrelli agli ioni di litio: Linde amplia l'offerta

Alla fine di quest'anno Linde prevede di ampliare significativamente il proprio portafoglio di carrelli industriali agli ioni di litio. Le vendite dei primi carrelli controbilanciati con batterie agli ioni di litio da 90V sono appena iniziate. Con una capacità di carico di 2, 2,5 o 3 tonnellate, questi modelli, comprese le relative versioni roadster, sono dotate di batterie a bassa ma-

nutenzione, di lunga durata e a risparmio energetico, nonché di elevate prestazioni di guida e di sollevamento. A partire dal lancio dei loro "piccoli fratelli" con capacità di carico comprese tra 1,4 e 1,8 tonnellate alla fine del 2016, con i suoi carrelli controbilanciati da E20 a E30, Linde ha aperto un altro grande segmento per la tecnologia innovativa di batterie agli ioni di litio. Stefan Prokosch, responsabile di prodotto per i carrelli controbilanciati alla Linde Material Handling, è convinto che i numerosi vantaggi della tecnologia agli ioni di litio saranno sempre più riflessi nel fatturato. "Stiamo ricevendo feedback costantemente positivi da parte dei clienti che stanno già utilizzando i carrelli più piccoli azionati a ioni di litio", dice Prokosch. "La tecnologia è affidabile ed estremamente efficiente dal punto di vista energetico ed è molto facile da gestire", sottolinea. Ciò è dovuto alla tensione costante applicata, fino al 30 per cento in più di rendimento energetico netto, alla maggiore disponibilità dovuta alla ricarica intermedia in qualsiasi momento e alla lunga durata. Inoltre, l'apparecchiatura agli ioni di litio elimina la necessità di sostituzioni, revisione e misure di manutenzione della batteria. La garanzia di Linde per le batterie agli ioni di litio, che copre otto anni, garantisce un elevato livello di sicurezza degli investimenti per gli utenti. Se si verifica una richiesta di garanzia entro i primi tre anni, la batteria viene riparata o sostituita gratuitamente.

Il Gruppo Lapp alla prossima Fiera Ferroviaria di Milano

Il settore ferroviario presenta oggi numerose possibilità di crescita sia nelle economie mature che in quelle emergenti, soprattutto in Asia, Medio Oriente, Europa dell'est, America Latina e recentemente anche in Africa. Opportunità che Lapp Italia, forte del know-how del Gruppo, si appresta a cogliere, proponendo una gamma completa di soluzioni specifiche per questo mercato: cavi, pressacavi, guaine e connettori, in grado ›

Portoni industriali • Porte rapide ad elevate prestazioni • Porte automatiche
Punti di carico • Manutenzione e Modernizzazione

AASSA ABLOY Entrance Systems è fornitore leader di sistemi per ingressi automatici per un flusso efficiente di persone e mezzi. Con i nostri marchi Besam, Crawford, Megadoor e Albany, riconosciuti a livello mondiale, offriamo prodotti e servizi ideati per soddisfare le necessità degli utenti finali in termini di sicurezza, protezione, praticità e sostenibilità.

ASSA ABLOY Entrance Systems è una divisione di ASSA ABLOY.

ASSA ABLOY

The global leader in door opening solutions

Per maggiori informazioni: www.assaabloyentrance.it 035 696951

di rispondere a ogni esigenza dei produttori e dei system integrator impegnati nella realizzazione del materiale rotabile. In tal senso, Expo Ferroviaria, che si svolgerà nei primi giorni di ottobre presso la Fiera di Milano, sarà l'occasione per Lapp Italia di presentare le sue soluzioni, che vanno dai cavi per energia e comando Ölflex Train, ai cavi per trasmissione dati Unitronic Train, cavi per reti Networking Etherline Train, connettori Epic, pressacavi Skintop, guaine Sylvin e al sistema di marcatura Fleximark. "Le soluzioni Lapp - sottolinea un comunicato dell'azienda - sono sinonimo di affidabilità e garanzia di massima sicurezza, come confermato dai severi test a cui sono sottoposte nei laboratori del Gruppo. Inoltre, in virtù delle loro elevate prestazioni, possono essere impiegate in qualsiasi ambiente e fascia climatica e sono certificate per rispondere alle più restrittive normative nazionali e internazionali, tra cui gli standard europei UNI EN 50306, EN 50264 e EN 45545-2 e la IRIS (International Railway Industry Standard)". Grande novità a Expo Ferroviaria sarà il nuovo connettore Lapp Epis MH dal design modulare, che è collegabile a cavi che svolgono diverse funzioni: energia, segnali e trasmissione dati. Inoltre, possono essere aggiunti o tolti i moduli specifici per le diverse funzionalità, in modo molto rapido, con un semplice "click".

Salerno Container Terminal: nuovi mezzi meccanici

Ripresa... con il turbo per il Salerno Container Terminal che ha completato il montaggio dei nuovi mezzi meccanici sbarcati agli inizi di agosto. Grazie all'entrata in servizio della nuova gru, Liebherr modello Lhm 600 versione speciale HR (High Rise, con torre cioè più alta di 12 metri), il terminal del gruppo Gallozzi amplia in modo significativo la dimensione delle navi che è in grado di accogliere. Il corpo principale della gru è alto circa 51 metri; il braccio, lungo 60 metri, è incernierato a 31 metri da terra e garantisce una altezza di sollevamento di 45 metri. La cabina dell'operatore è collocata a 37 metri per assicurare la massima visibilità a bordo nave. La speciale versione High Rise, per la particolare altezza della torre, è dotata di un carro con 104 ruote, più largo di due metri e con due assi in più rispetto alla versione standard. La gru è equipaggiata con spreader twin-lift da 2 x 32.5 ton, per la movimentazione simultanea di due contenitori, in linea con l'esperienza operativa del terminal. Una seconda gru è prevista entrare in funzione a fine anno e una terza nel 2018. E' stato anche completato il montaggio dei due reach stackers di nuova generazione, sempre prodotti dalla Liebherr, mod. LRL 545, consegnati con la stessa nave che ha sbarcato la gru. Grazie a questi mezzi il Salerno Container Terminal è in grado di incrementare ulteriormente le capacità operative dello yard-export, in fase di ricezione dei contenitori in arrivo ai gate-in. Le due nuove macchine sono, sebbene in fase di start-up, già attive presso i piazzali del terminal. Il piano di potenziamento degli impianti asseconda ed è destinato a sostenere una fase di forte sviluppo del traffico e della clientela del Salerno Container Terminal. In particolare, nel secondo trimestre 2017, il terminal ha registrato un incremento record del 27% reso possibile da un rafforzamento dei rapporti con la clientela e anche dall'avvio dei servizi settimanali da/per gli Usa attivati da due delle maggiori alleanze dello shipping container (Ocean Alliance e The Alliance), nonché dall'arrivo delle navi del gruppo cinese Cosco sulle rotte per il Regno Unito e il nord Europa e all'upgrading di altri servizi che già scalavano regolarmente il porto. Con l'entrata in esercizio dei nuovi mezzi, obiettivo prioritario è ora per il termina di Salerno un incremento ulteriore dei livelli di produttività e quindi una riduzione nei tempi di sosta delle navi in porto. ■

ILLUMINA IL TUO MAGAZZINO CON 9REN E PHILIPS ESPERIENZA E TECNOLOGIA AL SERVIZIO DELL'AUTOMAZIONE

RIQUALIFICAZIONE ILLUMINOTECNICA

INCENTIVI INDUSTRIA 4.0

RISPARMIO ENERGETICO FINO ALL'80%
RIENTRO MINORE DI 2 ANNI

FINANZIAMENTO

Guarda il video

Certified Value Added Partner

PHILIPS

9REN NEW ENERGIES GROUP

9REN People S.r.l.
Via Maddalena 3/5
20122 Milano
www.9renpeople.it
info@9ren.biz
T. +39 0236694580

ASSOLOGISTICA

CON NOI LA FORMAZIONE È

CALENDARIO CORSI

25/09	Ridisegno e ottimizzazione delle reti distributive
04/10	Le Cooperative di Logistica e Trasporti dopo il Jobs Act; le norme (e la Giurisprudenza) relative ai rapporti di lavoro alle dipendenze di tali tipi di società
10/10	Spedizioni, Trasporti, Magazzino: L'abc del Logistic Manager
18/10	Demand planning, ruolo e importanza di un processo prioritario per il team aziendale
25/10	Il trasporto internazionale di merci su strada e le regole di circolazione dei mezzi in ambito UE ed extra UE
09/11	La leva doganale per le imprese: regimi speciali, AEO ed efficientamento dei flussi doganali
15/11	La convenzione SOLAS (Safety of Life At Sea) e il VGM (Verified Gross Mass), recepimento nazionale e applicazione delle diverse circolari
16/11	Deposito, appalto, trasporto, tre contratti a confronto: quali soluzioni contrattuali adottare e quali tutele prevedere (specie se viene dato incarico al trasportatore)?
22/11	Operations/Supply Chain Management e Supply Chain Finance, quale rapporto nel favorire la capacità di generare liquidità?
29/11	Gestione dei Trasporti: le regole generali e l'esperienza Barilla
14/12	Valore e origine doganale: preferenze e made in - rischi e opportunità di pianificazione
09/01	Il contratto di trasporto rivisitato in seguito alle più recenti normative ministeriali
18/01	SCOR - come impostare un sistema di KPI di successo
24/01	Trasporto internazionale su gomma: cosa impone la normativa, quali gli obblighi e le responsabilità per vettore e committente? in caso di lite cosa succede?
31/01	Acquisizione delle società di logistica e trasporto: modelli e strategie di acquisizione. valutazione economica e operativa dell'azienda e verifica degli asset aziendali. sorte dei dipendenti a seguito della cessione

CULTURA E FORMAZIONE

SMART, VELOCE E CONVENIENTE!

AUTUNNO INVERNO

10 ANNI
CULTURA & FORMAZIONE
Assologistica

Segreteria corsi:

02 6691567 02 6690319 334 6852762

c/o Assologistica via Cornalia, 19 MILANO

07/02	Contratto di logistica e outsourcing logistico, aspetti normativi e pratico-organizzativi
15/02	Il Logistic Manager: competenze e abilità di un professionista tra i più richiesti dal mercato
21/02	Il contratto di Appalto in Logistica: requisiti, responsabilità solidale e le eventuali sanzioni, anche alla luce della recente evoluzione giurisprudenziale
28/02	La responsabilità penale delle imprese di logistica. Pro e contro della scelta di dotarsi di un modello e di un codice etico nel settore dei trasporti e della logistica. I modelli organizzativi previsti dal dlgs 231/2001
01/03	I trasporti marittimi regolati da polizza di carico: diritti, obblighi e responsabilità degli operatori logistici
07/03	I contratti di locazione degli immobili commerciali, magazzini e uffici. modelli contrattuali e casi pratici

www.assologisticaculturaeformazione.com

Come uscire dalla giungla

di **Franco De Renzo***

La riapertura delle scuole ha rinfocolato le polemiche sulle vaccinazioni obbligatorie decise dal governo

Abbiamo ripreso le normali e correnti cure delle nostre cose. L'estate è stata bollente ma i bollori non sono riusciti a diminuire le immancabili polemiche di chi si aspetta sempre qualcosa di diverso da quello che l'oste prepara, naturalmente, solo con quello che ha. Ormai, qualsiasi cosa ci capiti, avrebbe dovuto essere diversa. Ognuno di noi ha la ricetta giusta, anche se la Spagna ce le ha sonoramente suonate, tutti tranne il trainer Ventura, saremmo stati capaci di mettere in campo una squadra che avrebbe evitato di prendere tre goal e anche di vincere. Se poi guardiamo allo scenario politico, non passa giorno che qualcuno proponga di risolvere gli italici problemi in quattro e quattro otto.
Quando la gazzetta ufficiale pubblica un provvedimento, normalmente, entra in vigore, per tutto il territorio nazionale, dopo un certo numero di giorni. Sì, un momento, perché alcuni ritengono, come spesso si dice, che le leggi per gli amici si interpretano mentre per gli altri si applicano. Ed ecco che dalla maggioranza e dall'opposizione, per esempio, nel caso estremamente delicato, come quello delle vaccinazioni dei bimbi che tornano a scuola, che in alcune regioni la vaccinazione possa essere spostata, postergata e perfezionata, magari dopo due anni. E non mancano quelli che dicono che gli immigrati portano malattie da noi già debellate ma, con forza, si ribellano alle vaccinazioni "in stile sovietico", non tenendo presente quante vittime ha mietuto la polio prima della vaccinazione di massa.
Non sono sicuro di fare sempre bene il mio lavoro, e non penso di poter andare a sentenziare se sia opportuna o meno la vaccinazione. Devo ritenere che, coscienziosamente, le persone che abbiamo votato abbiano a cuore la salute degli italiani e anche che, nonostante non abbia ancora ricevuto il premio Nobel per la medicina, il ministro della Salute abbia dei collaboratori e dei consulenti di livello primario e che quanto è stato previsto dovrebbe aiutare gli italiani a non contrarre malattie di cui non sentiamo alcun bisogno. Se questo, poi, comporta anche finanziamenti a favore delle case farmaceutiche, pazienza. È un costo per stare più tranquilli. Più o meno come quello che affrontiamo per avere gli aerei militari, le navi e le corvette della marina militare, per i salari riconosciuti ai vigili del fuoco anche quando, grazie a Dio, non ci sono incendi da domare e altre calamità da curare. E l'elenco potrebbe proseguire.
Ho già ricordato, in altre considerazioni, la splendida risposta del presidente Einaudi a una lettera di don Mazzolari per il buon senso da utilizzare nelle vicende pubbliche.
Qui non si tratta di maggioranza e di opposizione. Perché tutto si può dire tranne che in Italia non abbiamo avuto il ricambio continuo dei governi, e non sempre con la stessa colorazione politica. Ne abbiamo avuti anche alcuni con una durata davvero lunga in epoca passata, e recentemente governi con una maggioranza addirittura del 65%. Tutti hanno impiegato il loro tempo a risolvere i nostri problemi. Alcuni lo hanno fatto realmente, altri, forse, un po' meno.
L'Italia, comunque, ha i governi che gli italiani votano. Non si venga a dire che gli ultimi tre non sono stati votati dal popolo sovrano. Mai gli italiani hanno scelto il presidente del consiglio, anche perché tale compito è assegnato dalla Costituzione al presidente della Repubblica dopo aver ascoltato i leader politici della maggioranza e dell'opposizione.
Ognuno di noi ha la ricetta giusta che, però, non collima mai con quella degli altri. Forse, sarebbe opportuno, approfittando anche del clima di fiducia che sembra serpeggiare per l'italica penisola, che tutti noi facessimo uno sforzo maggiore e cominciassimo a rispettare gli altri, soprattutto nei confronti di chi, bene o male, cerca di amministrare una popolazione che sia pur unita nel linguaggio, in questo aiutata negli ultimi 60 anni dalla televisione, ancora adesso usa espressioni verbali difficilmente comprensibili nella ristrettezza dei nostri quattro punti cardinali. Siamo ancora all'epoca feudale, quando la famiglia vincente costruiva la torre più alta che poi regolarmente era distrutta dai vincitori successivi. Siamo in una propria e vera giungla. I leoni ammazzano i piccoli di cui non sono genitori per ottenere le grazie delle leonesse e per non dover accudire

figli illegittimi. Stiamo quasi arrivando a questo stesso stadio. Quanto fatto dai precedenti amministratori non va mai bene, e se ci sono problemi, questi sono frutto solo dell'incapacità di quanti ci hanno preceduto. E' un paracadute difficile da accettare e ancora più impossibile da giustificare.
Votiamo, dando la delega a chi deve amministrare le nostre cose. Che sia di destra, di centro o di sinistra, ha scarsa importanza. Il delegato deve impiegare tutte le sue forze per gestire al meglio il potenziale che gli è affidato e, bene o male, dobbiamo pur concedere la fiducia, anche se non lo abbiamo votato, almeno per il tempo necessario a comprendere che il suo comportamento sia corretto.
Non siamo i soli ad avere problemi. Non so se le norme di Barack Obama fossero le migliori. Resta, comunque, la certezza che Donald Trump sta letteralmente demolendo quanto fatto dal predecessore e la storia sarà chiamata a dare delle giustificazioni che, al momento, non sono molto bene accettate dalla popolazione più povera degli Stati Uniti. Le cose non vanno molto meglio nella chiesa cattolica. Alcuni (ma non possono essere cristiani) definiscono Papa Francesco il peggior comunista che la storia possa aver generato. Questo può essere fatto solo da chi conosce la storia cristiana molto sommariamente e non ha alcuna dimestichezza con quanto più volte ribadito nel Vangelo, e non soltanto nel passo delle beatitudini (Matteo 5, 1-12).
È facile dettare regole per gli altri. Più difficile metterle in pratica in proprio.
Il mondo va così. Importante è criticare l'operato degli altri. Ma se cominciassimo a comportarci correttamente, non potremmo davvero migliorare questo strano modo di vivere? E assicurare ai nostri figli un'aspettativa migliore?

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

Obblighi sul peso del carico

di **Marco Lenti***

Il ministero, con il decreto n. 132 del 9 giugno scorso, ha dato attuazione alla direttiva comunitaria in materia di dichiarazione del peso del carico

Nella rubrica del numero di maggio si è dato conto della novità introdotta dalla direttiva 2015/719/Ue, la quale stabilisce, per taluni veicoli stradali, le dimensioni e i pesi massimi autorizzati nel traffico nazionale e internazionale e che obbliga gli Stati membri a introdurre per i trasporti di casse mobili e contenitori norme che impongano:

- al mittente/speditore di consegnare al vettore a cui affida il trasporto una dichiarazione indicante il peso della cassa o del contenitore affidato;
- al vettore di consentire all'autorità l'accesso a tutta la documentazione pertinente fornita dal mittente/speditore.

Secondo la citata direttiva, gli Stati membri sono anche obbligati a determinare le sanzioni a carico del mittente/speditore nei casi in cui le informazioni circa il peso del contenitore o della cassa mobile siano errate e il veicolo del vettore sia in sovraccarico. La direttiva obbliga poi gli Stati membri ad adottare entro il 27 maggio 2021 misure specifiche, quali sistemi automatici di controllo del peso collocati su strade e autostrade e apparecchiature installate a bordo per identificare i veicoli in sovraccarico. Il ministero delle Infrastrutture ha dato attuazione a tale direttiva mediante l'adozione del decreto ministeriale 6 aprile 2017, pubblicato sulla gazzetta ufficiale n.132 del 9 giugno 2017 ed entrato in vigore il 10 giugno 2017, che ha modificato il precedente decreto del 6 aprile 1998.

Con particolare riferimento al peso di casse mobili e contenitori, il ministero ha introdotto l'obbligo per il mittente/speditore di consegnare al vettore cui affida il trasporto una dichiarazione indicante il peso del contenitore o della cassa mobile e ha demandato a un successivo decreto la determinazione delle modalità di attuazione degli obblighi di cui sopra e gli schemi di documentazione che gli operatori dovranno utilizzare.

Si deve dare atto che il ministero ha cercato di fare chiarezza di un equivoco sorto in fase di traduzione in lingua italiana della direttiva circa il soggetto su cui grava l'obbligo di dichiarazione del peso. Infatti, mentre il testo inglese della direttiva individua nello "shipper" (ovvero il mittente) il soggetto tenuto a rendere la dichiarazione al vettore sul peso della cassa/container, la traduzione italiana individuava tale soggetto nello "spedizioniere", che, nel nostro ordinamento, è il mandatario che stipula in nome proprio e per conto del mittente il contratto di trasporto con il vettore; il ministero, nel dare attuazione alla direttiva, si è avvicinato al testo originale e ha stabilito che soggetto obbligato a rendere la dichiarazione sia lo "speditore", da identificarsi nella figura del mittente. Per l'ipotesi di violazione delle suddette norme da parte di mittente e vettore, per il momento, non sono previste sanzioni specifiche. Occorre però tenere presente che il vettore è sempre tenuto al rispetto delle disposizioni in materia di massa limite dei veicoli a norma dell'art. 61 del codice della strada, e che il committente e caricatore, a norma degli artt. 7 comma 3, 6 e 7 del Dl 286/2005, a determinate condizioni, rispondono in solido con il vettore per la violazione anche dell'art. 61 del codice della strada.

Inoltre, il ministero demanda a ulteriore decreto da adottare entro il 27 maggio 2021 l'identificazione e l'adozione delle misure per verificare il sovraccarico dei veicoli in circolazione. Non resta a questo punto che attendere gli ulteriori decreti con i quali verranno determinate le modalità di adempimento degli obblighi di comunicazione del peso e di conservazione dei documenti, nonché le misure di controllo. ■

*** 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

Meregalli

Modellare la nostra struttura secondo le esigenze del cliente

Realizzazioni impianti clima - fluidi

Dal progetto... al collaudo

Riscaldamento
Refrigerazione
Trattamento aria

Sprinkler
antincendio
acquedotti

Celle frigorifere

Reti industriali
trasporto fluidi

Stazioni
di pompaggio
e trattamento acque

Centrali e stazioni
di pompaggio
anche prefabbricate

Comunità

Via Forlanini 42 • Arcore (MB) • Tel 03962705.1 r.a. • Fax 0396270550 • meregalli@mere.it

www.meregallisrl.it

Sanzioni doganali

di **Stefano Morelli**
Presidente della commissione Dogane di Assologistica

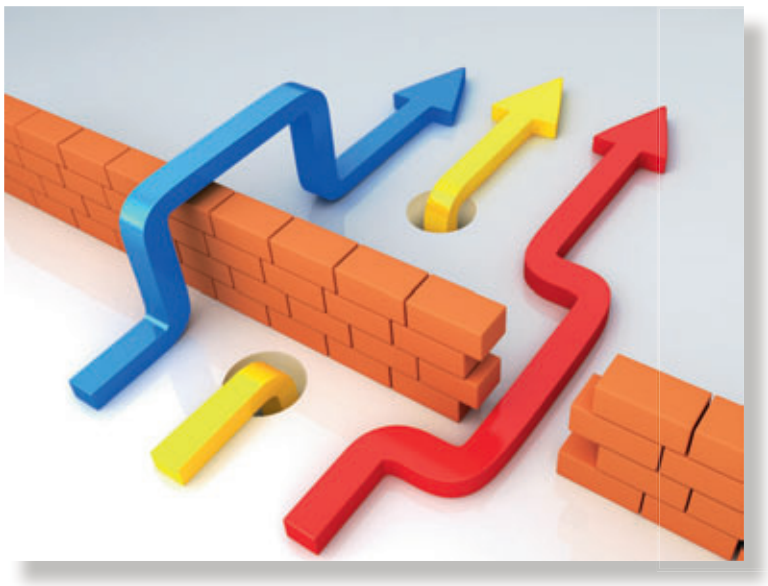
L'eterna complessità degli ingranaggi della ragione umana certamente impedisce di dare una spiegazione logica e certa di ogni comportamento, tuttavia ciò non esime dal doversi chiedere in quali condizioni una funzione, un compito, un qualsiasi adempimento da parte di un professionista, pubblico o privato che sia, possa essere svolto in modo ottimale, massimizzandone lo scopo: il dichiarante, nell'ambito di un'operazione di importazione, più difficilmente sarà portato a commettere irregolarità se sopra di lui pende come un'enorme spada di Damocle un pesantissimo apparato sanzionatorio, oppure se viene messo nelle migliori condizioni per ridurre al minimo le possibilità (o gli interessi...) di incorrere in violazioni?

Temutissima dagli operatori, tra le altre, è la famigerata lettera e) del comma 3 dell'articolo 303 contenuto nel Testo unico doganale (Dpr n.43/1973), che prevede l'applicazione di una sanzione amministrativa a carico di chi dichiara irregolarmente che va da 30 mila euro a dieci volte l'importo dei diritti. Tutto questo nel caso in cui la dichiarazione di importazione sia inesatta per valore, avendo comportato la rideterminazione dei diritti di confine di oltre 4 mila euro.

Trascurando in questa sede l'irragionevole ripartizione di responsabilità tra i soggetti coinvolti nelle operazioni, balzava subito all'occhio, fino a un intervento legislativo dell'ottobre 2016 (Dl 22 ottobre 2016, n. 193, c.d. decreto fiscale), l'evidente disparità di trattamento tra sanzioni tributarie: se per tutte le altre categorie sanzionatorie in materia di tributi (Dl n. 472/1997) è prevista per l'operatore una possibilità di "redenzione ", correggendo omissioni o errori e per questo avendo diritto a una riduzione della sanzione, tale ravvedimento operoso era inspiegabilmente precluso per le contestazioni in materia doganale. Finalmente, come si diceva, nel 2016 intervenne il legislatore inserendo nuove disposizioni dedicate alla materia doganale, nel suddetto decreto, permettendo al dichiarante di regolarizzare, entro od oltre due anni dall'erronea od omessa dichiarazione, la medesima, avendo per questo diritto a una riduzione pari al settimo o al sesto del minimo edittale. Il tutto, sempre a partire dall'ottobre del 2016, anche se sono già contestati gli illeciti da parte dei funzionari di verifica.

Sicuramente si tratta di un passo avanti decisamente meritevole, che alleggerisce sensibilmente il rischio di overdeterrence nei confronti degli operatori di settore, tuttavia la questione a monte è da ricercarsi più in profondità: la logica di dare al nemico che fugge ponti d'oro (anche se effettivamente proprio d'oro non sono, posta l'estrema pesantezza del sopra richiamato impianto sanzionatorio) non risulta essere, da sola, sufficiente per poter efficacemente prevenire la verifica di irregolarità, illeciti, persino reati nella materia in questione. Come a dire che il nemico sia comunque arrivato, abbia fatto dei danni, che poi vengono limitati a posteriori. Lungi dall'auspicare una totale assenza del momento deterrente, sarebbe ben accetto, innanzitutto, un ridimensionamento, qualitativo e quantitativo, dell'apparato sanzionatorio in questione: ciò in aderenza, soprattutto, alle innumerevoli pronunce della Corte di giustizia dell'Unione europea dove, equiparando in quanto a incisività l'illecito amministrativo a quello penale - anzi, proprio l'esempio sopra riportato evidenzia una maggiore afflittività della sanzione amministrativa - non cessa di sottolineare i caratteri di proporzionalità e adeguatezza che esso debba conservare. Infine, un contributo per nulla indifferente potrebbe essere dato dall'irrobustimento, in chiave preventiva, di flussi informativi tra i diversi attori coinvolti nell'operazione, delle garanzie di trasparenza delle operazioni medesime e degli standard professionali degli operatori. ■

Per le dichiarazioni irregolari in dogana è previsto in Italia un pesantissimo apparato sanzionatorio, mitigato nell'ottobre del 2016



Elpe • Fourth Part Logistics Provider

Scegli bene il tuo partner logistico

- Gestione piattaforme, magazzini e centri distributivi
- Logistica merci
- Trasporti dedicati
- Servizio consegne

Elevate competenze, affidabilità e flessibilità sono gli aspetti che contraddistinguono le offerte di Elpe in ogni settore della logistica

scopri di più su elpe.it

ELPE®
PERSONE CHE MUOVONO AZIENDE

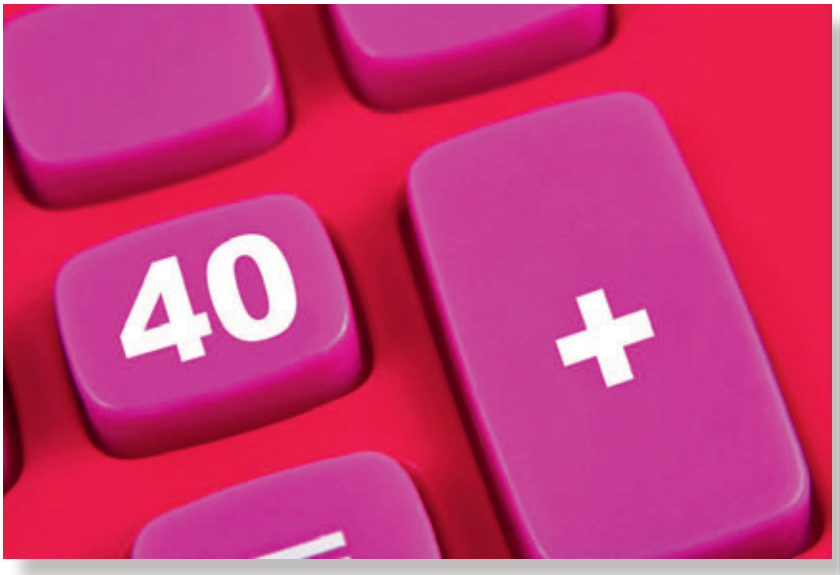
ELPE Global Logistic Services S.p.A.
Direzione generale: via Tollegno 16, 10154 Torino
Tel. 011 4306120 Fax 0114306121 logistica@elpe.it

Seguici sui social LinkedIn twitter facebook

Formare nuovi manager portuali

di **Federica Catani**
Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

Il Piano Over 40 è un progetto a co-finanziamento europeo, realizzato dalla Regione Liguria, che prevede percorsi occupazionali finalizzati a favorire l'inserimento lavorativo delle persone disoccupate con più di 40 anni di età che non percepiscono alcun ammortizzatore sociale o che, occupate, percepiscono un reddito annuo inferiore al reddito minimo. Secondo gli ultimi dati Istat in Italia le percentuali di disoccupazione maggiori e, purtroppo, in continua crescita, si registrano tra gli over 35 e gli over 50 che hanno superato, per la prima volta, i disoccupati under 25. La recente crisi economica ha senz'altro accentuato questo fenomeno sociale, ma le cause della perdita del lavoro in età matura sono multifattoriali, e spesso purtroppo connotate da una debole possibilità di controllo e previsione. Le conseguenze che ne derivano sono a largo raggio ed è per questo che alcune amministrazioni hanno scelto di destinare specifici finanziamenti a supporto della ricollocazione dei lavoratori appartenenti a questa fascia di età.



In Italia è in crescita la disoccupazione nella fascia di età che va da 35 a oltre 50 anni

In questo contesto, è in fase di realizzazione a La Spezia un progetto denominato "Una Rete per il Lavoro over 40", finanziato dalla Regione Liguria nell'ambito dell'omonimo programma e attuato da una qualificata rete territoriale costituitasi in Associazione temporanea di scopo. La rete è costituita da: Cisita formazione superiore (capofila), Scuola Nazionale Trasporti e Logistica, Scuola edile spezzina, Associazione Val di Magra formazione, Unimpiego Confindustria e Tempor. Il progetto vede inoltre la presenza di un partenariato di sostegno e garanzia costituito da: Autorità di sistema portuale del Mar Ligure orientale; camera di commercio industria, artigianato e agricoltura riviere di Liguria; comune della Spezia; comuni della Val di Magra; Confindustria La Spezia; Legacoop; sindacati territoriali Cgil, Cisl e Uil; provincia della Spezia; TAG Sarzana; Unionservizi Srl.

L'ATS nasce con l'intento di creare una prima rete di soggetti che già da tempo, sulla base delle rispettive aree di competenza e anche in rapporto alla propria specializzazione economica (industria, logistica, edilizia, commercio, artigianato), collaborano attivamente sul territorio spezzino nell'ambito delle politiche attive del lavoro, con un marcato orientamento alle esigenze delle imprese di riferimento.

Grazie al progetto, sono messi a disposizione delle persone con più di 40 anni di età in questo momento escluse dal mercato del lavoro servizi riqualificanti quali:

- orientamento specialistico e individualizzato, mirato a ricostruire una nuova progettualità professionale, eventualmente accompagnato da un bilancio delle competenze;
- Work Experience, della durata di 6/12 mesi, che prevedono un'indennità mensile pari a 500 euro;
- moduli seminariali sulla sicurezza sui luoghi di lavoro, finalizzati ad acquisire le conoscenze fondamentali sulla sicurezza in ambito aziendale;
- azioni di accompagnamento al lavoro, finalizzato alla realizzazione di azioni da parte dell'ATS per l'attivazione di un rapporto di lavoro a tempo determinato, indeterminato o in somministrazione.

In questa fase, il soggetto attuatore dell'ATS progetta e attiva le misure di inserimento lavorativo, sostenendo la persona nella fase di reinserimento nel mondo del lavoro utilizzando gli strumenti disponibili (scouting delle opportunità, definizione e gestione della tipologia di accompagnamento e tutoring, promozione dei profili, delle competenze e della

professionalità presso le imprese, incontro domanda/offerta di lavoro) rispetto alle caratteristiche e alle esperienze professionali in possesso della persona.
"Riteniamo che un progetto di questo tipo sia di particolare valore per le persone over 40 che desiderino ricollocarsi, in un contesto di particolare complessità e difficoltà oggettiva, nel mondo del lavoro", sottolinea Ilaria Malagutti, psicologa e coordinatore presso Scuola Nazionale Trasporti e Logistica. "Prevediamo di coinvolgere 600 utenti, per complessive 600 ore di colloqui conoscitivi, 2.400 ore di colloqui di approfondimento, 1.200 ore di incontri collegiali, 600 ore di piani di azione individuali, 660 ore di formazione in materia di sicurezza, 200 utenti inseriti in work experience, almeno 100 utenti inseriti al lavoro. Si tratta di numeri importanti per il nostro territorio, che contiamo di raggiungere attraverso una forte sensibilizzazione di utenti e di imprese. I vantaggi che derivano a entrambi possono essere infatti significativi, e non solo di tipo quantitativo o strumentale. Le imprese infatti non solo potranno beneficiare, inserendo nuovo personale over 40, di bonus assunzionali, ma potranno soprattutto disporre di persone in possesso di esperienza e competenze in grado di far crescere l'organizzazione. Un vero e oggettivo patrimonio che va a integrare il diverso valore aggiunto che tradizionalmente apportano le risorse più giovani. Contemporaneamente, gli utenti avranno modo non solo di avere a disposizione misure e incentivi a sostegno dell'occupazione. C'è un importantissimo risvolto che stiamo riscontrando a livello psicologico e umano: è la persona che si rimette 'in moto' e che vede rifiorire un'opportunità. La concreta possibilità che l'esperienza maturata possa essere valorizzata e nuovamente finalizzata. Questo atteggiamento implica una conseguenza fondamentale, legata alla partecipazione e alla proattività della persona nel raggiungere il suo nuovo successo e nel ritrovare la propria strada professionale". ■

Assologistica, l'Associazione nazionale che tutela e promuove gli interessi della logistica

ASSOLOGISTICA è l'Associazione nazionale delle imprese logistiche, dei magazzini generali e frigoriferi, dei terminal operator portuali, interportuali e aeroportuali.

Scopo principale dell'Associazione è di promuovere e tutelare sia in Italia, sia all'estero l'efficacia e la qualità delle imprese aderenti, nonché l'immagine del sistema logistico nazionale nel suo complesso. La peculiarità di Assologistica è infatti costituita dall'incontro tra i gestori delle infrastrutture per la logistica e gli operatori terzisti che le utilizzano.

Il complesso momento che il settore della logistica sta attraversando, induce a esaminare con estrema attenzione tutti gli scenari possibili e a monitorare con continuità l'evolversi della situazione sia a livello nazionale, sia a livello internazionale.

In tale ottica si è ormai affermata l'esigenza improcrastinabile di formazioni associative compatte e omogenee, al fine di non vanificare gli sforzi compiuti dalle imprese del settore. Una forte rappresentanza di categoria evita, da un lato, l'insorgere di atteggiamenti contraddittori e, dall'altro, la possibilità di interventi concreti, positivi e costruttivi nei confronti delle Istituzioni, del Governo, della Pubblica Amministrazione, delle Parti Sociali e di tutto il mondo imprenditoriale.

Assologistica ha costituito un centro culturale, Assologistica Cultura e Formazione, il quale organizza corsi di formazione per personale dei settori della logistica e della Supply Chain, Workshop, convegni ed eventi a tema.

Per tutti questi motivi è importante, per chi opera nel mondo della logistica, valutare l'opportunità di aderire ad ASSOLOGISTICA.

Per informazioni e ulteriori chiarimenti sulla nostra attività contattare
ASSOLOGISTICA: Via Cornalia 19 - 20124 Milano - Tel. 02 669 1567 - 02 669 0319 - Fax 02 667 142 45
www.assologistica.it
milano@assologistica.it - roma@assologistica.it

Assologistica

La rivoluzione blockchain

di **Luigi Pignatelli**
Vicepresidente SOSLog e manager Aizoon

ASSOCIAZIONE PER LA LOGISTICA SOSTENIBILE
partner of Assologistica
sito: www.sos-logistica.org email: segreteria@sos-logistica.org

La definizione più semplice di blockchain è quella di un libro mastro digitale progettato in modo tale da renderne virtualmente impossibile la contraffazione e condiviso tra tutti i partecipanti interessati ai suoi contenuti. Il più celebre esempio di blockchain è quello su cui si basa la criptovaluta Bitcoin, ma assistiamo oggi a un'esplosione di blockchain progettate per gli usi più diversi, anche molto distanti dall'aspetto monetario. Pur essendoci diverse variazioni sia a livello di tecnologia sia di policy, nella maggior parte dei casi la sicurezza è garantita da tre fattori:

- ogni riga del libro mastro è collegata alla precedente: è impossibile modificarne una e passare inosservato senza modificare tutte quelle successive;
- il libro mastro è condiviso tra tutti i partecipanti, per cui una modifica a una copia non compromette la validità della blockchain e anzi velocizza l'identificazione di eventuali partecipanti disonesti;
- è possibile aggiungere righe ma non eliminarne o modificarne altre. Inoltre, ogni aggiunta viene validata da tutti (o una maggioranza) dei partecipanti.

A causa della sua potenziale pervasività e del suo impatto sui business model, molti paragonano l'avvento della blockchain agli inizi dell'era internet, sostenendo che la rilevanza della blockchain sull'affidabilità delle transazioni sarà paragonabile a quella che ha avuto internet sulla condivisione delle informazioni nell'ultimo ventennio.

Negli ultimi 30 anni e oltre, l'efficienza delle supply chain - a prescindere dal settore e dagli stakeholder - è aumentata significativamente grazie all'avvento di sistemi informativi appositamente progettati per semplificare la gestione di ordini, la movimentazione delle merci, la fatturazione, ecc. Se però ci fermassimo ad analizzare come questi sistemi interagiscono gli uni con gli altri, ci accorgeremmo che ogni organizzazione gestisce i propri dati in maniera chiusa e solo all'occorrenza vengono implementati i processi (automatizzati e non) che ne favoriscono l'integrazione.

Prendiamo in considerazione un problema reale, la certificazione dei prodotti alimentari. A oggi un consumatore attento, quando non compra direttamente dal produttore, deve per forza di cose fare affidamento sulla catena di produzione e distribuzione. Di norma questa catena è composta da più attori che interagiscono tra loro lavorando e trasportando i beni destinati all'utilizzo del consumatore. La certificazione della qualità di un bene si basa su standard spesso creati dalle istituzioni (sempre più spesso l'Ue) e verificati da imprese terze tramite controlli a campione e su osservazioni. L'applicazione di un sistema basato sulla blockchain può garantire un'integrazione tra flusso logistico e filiera produttiva mai vista prima. Il processo di certificazione andrà di pari passo con la produzione e il trasporto del bene e sarà automatizzato, istantaneo e soprattutto trasparente. In futuro potremmo essere in grado di ordinare una mozzarella di bufala presso un produttore campano e seguirne produzione e spostamento dalla mungitura fino alla consegna a casa. Il consumatore non avrà più bisogno di fidarsi dei diversi attori della filiera produttiva e logistica o di un ente che abbia il ruolo di certificatore, ma sarà la blockchain a garantire la provenienza e il percorso di un determinato bene e dei suoi componenti.

Se ora ci poniamo nell'ottica del Protocollo di Sostenibilità SOSLog sono evidenti le ricadute dell'impiego della tecnologia blockchain nella catena logistica dal punto di vista della sostenibilità economica e sociale per la riduzione dei costi di transazione e il miglioramento della sicurezza dei consumatori attraverso un processo logistico garantito. La tecnologia blockchain, in definitiva, apre un ventaglio di possibilità nel mondo della supply chain e a oggi siamo in grado di intravederne solo la punta dell'iceberg. ■

BONIFICHE E COPERTURE

FACCIATE E RIVESTIMENTI

L'EFFICIENZA DELLA LOGISTICA PASSA DA NOI.

EDILIZIA SOSTENIBILE

T. 02.92108483 / www.synthesisgroup.it

Synthesis GROUP
IMPROVING OUR WORLD

L'immobiliare logistico: una "ripartenza" record

"Il mercato mai così attivo negli ultimi dieci anni. Lo dimostra il nostro livello di occupancy, giunto al 99,5%, il più alto di sempre in Italia", sostiene Sandro Innocenti, Country Manager Italy della Prologis.

di **Paolo Giordano**

La Prologis, con quartiere generale a San Francisco, California, Stati Uniti, è l'unica società del real estate specializzata esclusivamente nel settore industriale logistico. E' attiva in quattro continenti. Possiede e gestisce immobili per la logistica e la distribuzione per circa 63,6 milioni di metri quadrati coperti in 20 paesi. In particolare, in Europa, è la principale proprietaria, fornitrice e sviluppatrice di immobili logistici. La società gestisce un portfolio europeo di 17 milioni di metri quadrati in 13 paesi. In particolare, parliamo con Sandro Innocenti, Senior Vice President e Country Manager Italy, della situazione immobiliare logistica del nostro paese, in un momento come l'attuale nel quale l'economia pare dare segni di "risveglio".

Il team italiano di Prologis alla consegna dell'immobile alla Schenker nell'interporto di Bologna

ABBIAMO SUPERATO I PRIMI OTTO MESI DEL 2017. QUAL È IL BILANCIO DEL MERCATO IMMOBILIARE LOGISTICO NAZIONALE E DELLE VOSTRE ATTIVITÀ?

Possiamo affermare che quello di quest'anno è il miglior andamento degli ultimi dieci anni per quanto riguarda il mercato del settore in Italia. Credo che forse questo dato sia spiegabile con il fatto che per un lungo periodo il settore è stato fermo o con poco sviluppo e oggi si stia cercando di recuperare terreno. Un indicatore importante di questa situazione lo possiamo trovare nel nostro livello di occupancy che è davvero molto alto: siamo al 99,5%. E' un dato che non ha riscontri in Europa, che si affianca a quello che si registra in Gran Bretagna. In Italia, c'è un forte "appetito" di immobili moderni. Ad esempio, noi abbiamo appena concluso un importante contratto e stiamo lavorando per concluderne altri due. Nell'interporto di Bologna, il 31 agosto, abbiamo consegnato definitivamente l'immobile alla Schenker, stiamo realizzando 40 mila metri quadrati per una società di logistica, dei quali 15 mila li consegneremo a novembre e il resto entro la fine di marzo 2018. Inoltre, stiamo realizzando un impianto a Pozzuolo Martesana, nell'area metropolitana di Milano, per la società logistica Brivio&Viganò, che serve grandi catene di distribuzione.

I clienti si stanno muovendo a due livelli: la ricerca dell'esistente e richieste "su misura". Richieste che confermano quanto sia attualmente vivo il mercato italiano. Del resto, tale situazione è anche confermata dal comportamento dei nostri competitor: alcuni si erano allontanati dal mercato italiano e oggi vi stanno tornando.

QUALE SPIEGAZIONE DÀ A TALE FENOMENO?

Una spiegazione possibile sta nel fatto che i paesi avanzati, come gli Stati Uniti e diversi paesi europei, Germania in testa, hanno avviato la ripresa economica, dopo la crisi finanziaria, in netto anticipo in confronto all'Italia, che la sta vivendo adesso. Per questo motivo è probabile che gli investitori internazionali considerino che il ciclo di espansione possa rallentare o terminare prima nei paesi che hanno anticipato la ripresa nei confronti dell'Italia, che potrebbe avere un ciclo di sviluppo più lungo. Noi auspichiamo che ciò sia vero, intanto, come dicevo, il mercato immobiliare sta tirando e bene.

QUINDI ANCHE IN PROSPETTIVA IL MERCATO ITALIANO LASCIA BEN SPERARE ...

Oggettivamente, credo che nel nostro paese ci siano le possibilità che il mercato continui a essere vivace ancora per due anni, due anni e mezzo. Però ci sono delle incognite. Ad esempio, nel 2018 ci saranno le elezioni politiche. Questa è una delle incognite e forse la principale. Il risultato può influire: può confermare l'attuale trend, ma può anche dare inizio a un periodo, diciamo, "tormentato". Non sarebbe la prima volta che accade.

SE È ACQUISITO IL DATO GENERALE CHE IL MERCATO ITALIANO STIA TIRANDO, COME SI ARTICOLA DAL PUNTO DI VISTA TERRITORIALE, GEOGRAFICO?

Lo sviluppo economico non pone tutti allo stesso livello. Sappiamo bene come in Italia sia così, ci sono aree con maggiori consumi e più produzione rispetto ad altre. Parliamo delle regioni settentrionali rispetto a quelle sia del centro che del sud. L'immobiliare, e la logistica in particolare, ha il medesimo trend. Ha punte molto notevoli in Lombardia, con in primis l'area milanese, e fino a Bologna, con risultati importanti anche in Veneto. Poi c'è l'area romana che è in notevole sviluppo, anche perché rappresenta un bacino di consumo forte ed esteso. La capitale si pone in una posizione intermedia, sotto Milano, Bologna e Veneto, ma meglio di Torino e Genova, così come l'area fiorentina.

NON SI PARLA DI MEZZOGIORNO. UNA CURIOSITÀ: QUAL È L'ULTIMO VOSTRO MAGAZZINO SCENDENDO VERSO SUD?

E' posto ad Anagni, settanta chilometri a sud di Roma sull'autostrada per Napoli, dodici chilometri prima di Frosinone. Il problema del Mezzogiorno è che presenta un fattore di rischio più alto perché ha indubbiamente un'imprenditoria più debole, che generalmente chiede contratti di più breve durata, non bilanciando i rischi. Ciò vale ancor più per gli investitori stranieri che già trovano difficoltà incontrando regole diverse tra comune e comune, situazione ancor più presente al sud. Le difficoltà a investire e il rischio considerato troppo alto è dimostrato dal comportamento delle catene della grande distribuzione: al sud non sono presenti direttamente, ma si fanno rappresentare, affittando. Indubbiamente, le differenze economiche tra nord e aree meridionali incidono quando si decide di investire. Restano però da fare due considerazioni: la prima che il Mezzogiorno è comunque una grande realtà del paese, che può offrire potenzialità non fosse altro per numero di abitanti, la seconda che se esiste uno sviluppo con un mercato limitato al 30/40% del territorio nazionale, se tale quota raggiungesse il 90/100% si avrebbero enormi chance.

LA LOGISTICA È ALMENO DA DUE ANNI FINALMENTE ALL'ATTENZIONE DEL GOVERNO. DAL VOSTRO PUNTO DI VISTA, COME STA REAGENDO IL SETTORE?

A parte l'importante interesse del governo, credo che il settore sia oggi trainato da un elemento di novità, ossia lo sviluppo dell'eCommerce, che continua a crescere a due cifre specialmente nelle aree metropolitane di maggior consumo, e qui torniamo a parlare di Roma e Milano...

TALE SVILUPPO, PROPRIO PER LE NOVITÀ CHE INTRODUCE, NON PUÒ ENTRARE IN "COLLISIONE" CON LE AZIENDE LOGISTICHE, PARLIAMO, PER CAPIRCI, DI QUELLE CHE SVOLGONO UN LAVORO "TRADIZIONALE"?

Credo di no, penso che sia possibile una convivenza. E' evidente che l'eCommerce ha precise esigenze, ma anche chi vi è specializzato deve molto spesso ricorrere ad altre aziende per l'ultimo miglio o per gestire degli hub. Non credo che vengano "cannibalizzate" le aziende esistenti, ma che vengano "affiancate". E' vero che l'eCommerce richiede strutture logistiche moderne e molto efficienti, con piazzali adeguati, altezze di impilaggio notevoli, avanzata tecnologia informatica nella gestione del magazzini e nell'integrazione con il cliente, ma tutto ciò non è una novità per le aziende logistiche, riprendo il termine usato da lei, "tradizionali". Da tempo sta andando avanti questo processo di modernizzazione, anche sulle infrastrutture e sui magazzini. Un lavoro, quest'ultimo, che vede Prologis in prima fila nel suo ruolo di sviluppatore. In definitiva, credo che l'eCommerce non rappresenti uno sconvolgimento nel mondo della logistica: le sue esigenze saranno "assorbite", salvaguardando quello che di buono già esiste nel settore e funzionando da stimolo per quanto si deve adeguare. ■

Conviene costruire "verde"

Nell'intervista pubblicata nella pagina precedente, il Country Manager Italy della Prologis Sandro Innocenti ha sottolineato che il mercato dell'immobiliare logistico nel nostro paese ha acquisito nuovo slancio, rivelandosi "il più brillante degli ultimi dieci anni". Un dato che è confermato anche da Scenari Immobiliari - l'istituto indipendente di studi e ricerche che analizza i mercati immobiliari e in generale l'economia del territorio in Italia e in Europa - che ha illustrato a Milano l'European Outlook 2018, in occasione della presentazione del 25° Forum Scenari che si è tenuto a S. Margherita Ligure il 15 e 16 settembre. "Dopo dieci anni di crisi, i mercati immobiliari europei aumentano in tutti i comparti gli scambi e anche le quotazioni salgono più dell'inflazione. Anche in Italia la crisi è finita, ma la ripresa appare più delicata, a causa delle debolezze strutturali del nostro paese", ha detto il presidente dell'istituto Mario Breglia. Secondo le previsioni dell'istituto, a livello delle cinque principali nazioni europee il fatturato complessivo dei mercati immobiliari crescerà nel corso di quest'anno del 6% per arrivare quasi al 9% nel 2018. La crescita nell'Unione europea, considerando tutti i 28 paesi, sarà ancora più forte con il 12,9%. In particolare, la Spagna e la Francia nel 2018 si troveranno in vero boom con fatturati in crescita superiore al 10%, anche l'Inghilterra dovrebbe recuperare dopo un cattivo biennio, mentre la Germania crescerà in linea con l'Italia, poco più del 6%. Gli aspetti che più influenzano la crescita, in tutti i comparti dal residenziale al commerciale, sono l'andamento positivo dell'economia, la ripresa della domanda in tutti i settori e un aumento, seppur modesto, dell'inflazione. Inoltre, le limitate realizzazioni di nuove costruzioni nel periodo di crisi hanno diminuito il prodotto disponibile (soprattutto di qualità) in tutti i paesi. Ciò sta riducendo la disponibilità e sta contribuendo ad aumentare i canoni e anche i prezzi di vendita, che sono in crescita. Anche per quanto riguarda i prezzi, i paesi che stanno vivendo le dinamiche di maggiore crescita sono la Germania e la Spagna, con punte superiori al 4%. "La ripresa imboccata si consoliderà nel corso del prossimo anno, con un più 6,5% nel residenziale - attese 630 mila compravendite - e in settori in pieno boom come l'alberghiero. Gli spazi di crescita del mercato italiano sono notevoli nella locazione residenziale, nel terziario innovativo (come il co-working) e nell'ampia area dei servizi. Sono necessari investimenti per la messa in sicurezza delle case. Non va dimenticato che c'è quasi un milione di case in corso di costruzione, bloccate dai fallimenti o dai concordati delle imprese edili. La tassazione allontana investitori istituzionali e privati. Ci troviamo così marginali in un contesto dove l'immobiliare è uno strumento di cambiamento urbano e di allocazione di grandi risorse", ha concluso Breglia. Un aspetto particolare, che l'istituto sta mettendo in luce, è che "investire nell'edilizia sostenibile conviene sempre più. Un investimento in un'operazione immobiliare sostenibile comporta incrementi di costi di costruzione o di ristrutturazione fra il 5 e il 10% del totale ma consente di realizzare incrementi di valore (tra il 2 e il 10%), canoni sensibilmente superiori (tra il 2 e l'8%) e forte diminuzione dei tempi di vendita (da 8 a 4 mesi)". La sequenza virtuosa investe poi ogni fase del ciclo di vita dell'immobile. Investire in edifici efficienti, prima ancora che sostenibili, consente di liberare risorse da destinare allo sviluppo di soluzioni per il miglioramento del benessere all'interno degli edifici, offrendo ai propri tenant soluzioni più competitive. Si apre quindi la strada per un'indagine su come tecnologie, nate per rispondere a problematiche molto diverse tra loro, possano contribuire a rendere sempre più efficiente l'operatività di un luogo attraverso una sempre maggiore integrazione tra le varie componenti degli edifici. ■

Il Gruppo Basso nello sviluppo logistico: quali i cambiamenti?

Convivere e competere con i mercati globali in continua evoluzione.

Società. Il Gruppo Basso, 85 anni nel mercato degli immobili per l'impresa, opera come property company i cui asset, dislocati in tutto il centro e nord Italia, vengono commercializzati direttamente a marchio Lefim (www.lefim.it), per la vendita e la locazione. Il portafoglio risulta differenziato per destinazione d'uso: commerciale, direzionale, industriale, ricettiva nonché logistica. All'attività di sviluppo immobiliare risultano sinergici i core business delle collegate: Costruzioni Generali Basso Cav. Angelo Spa (www.costruzionigeneralibasso.it), General Contractor e produttore industriale di manufatti in cav e cap, attiva nei comparti pubblico e privato, So.ge.i.com Srl (www.sogeicom.it), attiva nell'asset e facility management e Basso Hotels & Resorts Srl (www.bassohotels.it), affermata nel mercato ricettivo trevigiano non solo come hospitality&event management company, ma soprattutto come promotore del proprio concept quale gestore di "alberghi per le imprese".

Cambiamento logistico. Il nord-est, area in cui il Gruppo nasce, è un polo logisticamente strategico nel quale si assiste al cambiamento nelle esigenze e nella strutturazione di questo settore. Il coordinamento dei flussi di materiale, la gestione e conseguente evasione degli ordini, correlati a performance soddisfacenti, contribuiscono a determinare il processo trasversale logistico. Tale cambiamento, in un mercato in continua evoluzione, è da definirsi determinante. Come property company d'esperienza si rileva come negli anni, il comparto della logistica, abbia continuato a esprimere il suo potenziale modificandone però alcuni parametri: dalla compravendita alla locazione, nelle caratteristiche costruttive dei fabbricati, nelle mutate dinamiche circa l'individuazione della location sempre più orientata verso la periferia delle principali province del centro-nord e la trasformazione del modello distributivo. A questi fattori si aggiungono i cosiddetti settori emergenti - eCommerce e alimentare - che incidono significativamente nelle logiche di cambiamento. Dato d'analisi rilevante è la sempre maggiore propensione all'esternalizzazione delle attività di movimentazione delle merci, ovvero, la tendenza da parte delle merci, ovvero, la tendenza da parte delle Gdo a terziarizzare le attività logistiche.

Gruppo Basso

Dal 1930, uomini che lavorano.

Come cambia la logica distributiva? Centri preposti attuano una profonda riorganizzazione del flusso delle merci con un sistema hub and spoke - contrariamente al già sperimentato "point to point" - fino alla consegna finale, apportandone: maggiore efficienza nella consegna, servizio ottimale e complessiva riduzione dei costi.

Le sedi del Gruppo Basso

In risposta al mercato, Gruppo Basso, oltre ai magazzini cross docker e alle piastre logistiche presenti in Veneto, Friuli Venezia Giulia, Lombardia, Toscana ed Emilia Romagna, dispone di diverse aree edificabili che risulterebbero strategiche per loro stessa ubicazione, dal punto di vista della viabilità e della visibilità commerciale, da commissionare su specifica realizzazione secondo le esigenze dell'utilizzatore privato, in ottica di cambiamento. Inoltre, a disposizione degli operatori della logistica e dell'eCommerce, gallerie e parchi commerciali atti all'installazione di cross docker e punti pick and pay. ■

Come ridurre i costi con "soluzioni intelligenti"

"Esistono elementi importanti a favore di un sistema di assegnazione giornaliera dei trasporti attraverso strumenti dinamici e flessibili", sottolinea Marc-Oliver Simon, fondatore di Transporeon.

MARC-OLIVER SIMON

Aziende e trasportatori condividono un obiettivo importante: ridurre i costi di trasporto e incrementare i margini. Questo perché il trasporto rappresenta un enorme fattore di costo per produttori, fornitori e la Gdo, con ripercussioni sui fornitori di servizi di trasporto dovute alla pressione sui prezzi. I soggetti sopra citati devono riuscire nell'impresa di ridurre ulteriormente i prezzi e al tempo stesso mantenere la redditività. In questa intervista, Marc-Oliver Simon spiega come un'assegnazione dei trasporti digitale e intelligente possa ridurre i chilometri a vuoto, incrementare i margini di guadagno dei trasportatori e abbassare notevolmente i costi di trasporto delle aziende. Il Gruppo Transporeon gestisce la piattaforma cloud leader in Europa per la logistica smart dei trasporti. Tale piattaforma crea una supply chain trasparente ed efficiente riunendo aziende e trasportatori all'interno di una rete digitale.

SIGNOR SIMON, A SUO PARERE QUALI SONO LE AREE DI MAGGIORE INEFFICIENZA NELLA LOGISTICA DEI TRASPORTI?

In primo luogo i processi manuali, per via del notevole dispendio di tempo che comportano. Creano inefficienza anche i tempi di attesa imprevisti dei Tir, l'assenza di trasparenza e naturalmente i chilometri a vuoto, costosi e antiecologici. Anche se non sono la prima cosa a cui si pensa, i numerosi chilometri a vuoto sono da imputarsi ai contratti di trasporto con tariffe e tratte fisse per ogni trasportatore. Da decenni aziende e trasportatori ricorrono a contratti statici, nonostante il mercato dei trasporti sia molto dinamico. Infine, non è detto che ogni giorno le aziende trasportino lo stesso numero di carichi per ogni tratta e i Tir non arrivano sempre vuoti nelle stesse località. Per il trasportatore i contratti statici e fissi comportano un maggior numero di chilometri a vuoto, che devono necessariamente essere considerati nel calcolo dei costi di trasporto. I prezzi calcolati dai trasportatori per i vari contratti comprendono pertanto anche costi elevati connessi ai viaggi a vuoto. Questa situazione è

CHI È TRANSPOREON

Transporeon, con sede centrale a Ulm, in Germania, è la principale piattaforma su cloud per la logistica dei trasporti su scala globale. Tutti i suoi servizi sono certificati ISO. Il Gruppo, mediante la digitalizzazione di tutta la catena logistica, permette una reale comunicazione e collaborazione trasversale tra le aziende e i loro trasportatori, garantendo così un flusso di merci trasparente e più economico in tutto il mondo. Attualmente Transporeon interconnette la più grande rete aziende-vettori con oltre mille aziende (produttori, fornitori e rivenditori), oltre 55 mila vettori (fornitori di servizi di trasporto, 3PL, spedizionieri, mediatori e autisti) e più di 100 mila utenti in oltre cento paesi attraverso una gamma di soluzioni software as a service. Le soluzioni del Gruppo Transporeon sono uniche sul mercato e includono la consulenza e il supporto a vita con assistenza ai clienti in 25 lingue diverse. Sono personalizzate per ogni azienda, ottimizzano i processi di comunicazione tra aziende e vettori, consentono il raggiungimento dei massimi margini di guadagno e riducono le emissioni nocive.

Un obiettivo da raggiungere è anche quello di creare le condizioni affinché i trasportatori ottimizzino le loro capacità operative

insostenibile dal punto di vista sia economico che ecologico: chi intende ridurre i costi di trasporto e al tempo stesso anche le emissioni di CO2, farebbe meglio ad avvalersi di strumenti dinamici capaci di adattarsi in maniera flessibile alla volatilità del mercato.

QUINDI LEI CONSIGLIA AD AZIENDE E TRASPORTATORI DI RINUNCIARE AI CONTRATTI CON PREZZI E TRATTE FISSI?

I contratti statici a lungo termine hanno i loro vantaggi, pertanto non rinuncerei del tutto all'assegnazione degli ordini di trasporto su base contrattuale. In particolare, per i viaggi su distanze brevi, si possono risparmiare tempo e denaro. Tuttavia, esistono argomentazioni importanti a favore di un sistema di assegnazione giornaliera dei trasporti, in cui i trasportatori adeguano in tempo reale le proprie capacità alle necessità di trasporto dell'azienda. Sono numerosi i settori in cui questo procedimento è già una pratica consolidata. Ne sono un esempio l'industria cartiera e tipografica, in cui quasi tutte le grandi aziende europee adottano una combinazione di contratti fissi e assegnazione giornaliera degli ordini. Questa soluzione non è solo una risposta efficace alle problematiche moderne e specifiche di questi settori, quali l'aumento dei prezzi delle materie prime o l'incremento della pressione dei costi e della concorrenza, bensì anche al rapido aumento delle emissioni di CO2.

C'È CHI SOSTIENE CHE I CONTRATTI FISSI CON TARIFFE BEN PRECISE OFFRONO UNA SICUREZZA MAGGIORE IN TERMINI DI COSTI: LEI COSA RISPONDE?

Un contratto fisso non è in grado di proteggere le aziende dalle oscillazioni del mercato o da una penuria di capacità di carico. Ogni trasportatore può rispettare solo i contratti di trasporto che non causano perdite nella gestione quotidiana. Pertanto, qualora la capacità dei suoi Tir fosse insufficiente e i prezzi di mercato aumentassero, vorrà rinegoziare le tariffe di trasporto che applica alle aziende. Altrimenti, chiederà all'azienda di cercare un trasportatore alternativo, e questo in un mercato in cui le capacità dei Tir sono limitate. In un modo o nell'altro, l'azienda sosterrà costi maggiori per la logistica, anche in presenza di un contratto che prevede prezzi fissi.

PER QUANTO RIGUARDA LA MIGLIORE PROGRAMMABILITÀ DEI CARICHI, CHE SPESSO VIENE MESSA IN RELAZIONE CON I CONTRATTI FISSI?

In realtà, la programmazione del carico non è più efficace, poiché i contratti di trasporto statici con tariffe e tratte fisse non rispecchiano la volatilità della gestione quotidiana. Se invece i trasportatori si dimostrano capaci di adeguare le proprie capacità di carico alle esigenze delle aziende, hanno l'opportunità di ridurre i chilometri a vuoto. Le aziende hanno la visibilità sui migliori Tir disponibili nelle vicinanze dei propri punti di carico e li possono inviare a destinazioni che garantiscono loro un carico di ritorno adatto, così i trasportatori ricevono i carichi che ottimizzano le loro attività operative.

MOLTE AZIENDE RITENGONO DI POTER SPUNTARE PREZZI PIÙ VANTAGGIOSI ASSEGNANDO GRAN PARTE DELLE ATTIVITÀ ALLO STESSO TRASPORTATORE...

Le aziende ritengono che il prezzo cali se assegnano a un determinato trasportatore un volume elevato con tratte fisse. Tuttavia non è così, poi- >

ché nel settore dei trasporti gli effetti di scala sono molto limitati. Un trasportatore sostiene sempre gli stessi costi, indipendentemente da quanti Tir invia dal punto A al punto B.

ALLORA COSA POSSONO FARE AZIENDE E TRASPORTATORI PER RIDURRE IN MANIERA EFFICACE I COSTI DI TRASPORTO?

Devono utilizzare maggiormente le soluzioni smart dedicate alla logistica dei trasporti. Tali soluzioni creano un collegamento digitale tra le aziende e i loro partner, consentono comunicazione in tempo reale e collaborazione attraverso l'intera supply chain.
Prendiamo come esempio "best carrier", la nostra soluzione per l'assegnazione dei trasporti che consente il matching delle capacità di carico e della domanda in tempo reale: l'azienda invia un ordine di trasporto a una cerchia ristretta di trasportatori fidati, riceve le loro offerte, le confronta e con un semplice clic del mouse sceglie l'offerta con il miglior rapporto prezzo-prestazioni. L'intero processo si svolge nell'arco di pochi minuti. Anche i trasportatori ne traggono vantaggio: inviano offerte per gli ordini di trasporto più adatti alle loro capacità e riducono i chilometri a vuoto. In questo modo i costi si abbassano, aumentano i margini e i trasportatori sono in grado di proporre prezzi competitivi. Per tutti quanti il valore aggiunto è una notevole riduzione delle emissioni di CO_2.

L'attuale esigenza è di contenere i costi. Una via da percorrere con decisione anche rinnovando le abituali procedure

"Numerosi chilometri percorsi a vuoto sono dovuti ai contratti di trasporto con tratte e tariffe fisse", afferma Simon

QUESTE SOLUZIONI OFFRONO ANCHE LA POSSIBILITÀ DI ASSEGNARE INCARICHI AI TRASPORTATORI NELL'AMBITO DI CONTRATTI FISSI?

Soluzioni come quelle proposte da Transporeon offrono anche la possibilità di assegnare ordini in maniera totalmente automatica. In questo caso, il sistema invia l'ordine di trasporto a un determinato trasportatore in base a criteri predefiniti, quali ad esempio tariffe di trasporto e qualità. A parer mio, sia il matching tra capacità e domanda sia l'assegnazione automatica degli ordini sono componenti fondamentali di una strategia di assegnazione dei trasporti moderna e orientata al futuro. ■

ASSOLOGISTICA CULTURA E FORMAZIONE

MEETING PER I PROFESSIONISTI

I PROSSIMI APPUNTAMENTI GRATUITI

IL MONDO DELLA MODA INCONTRA LA LOGISTICA

I SEGRETI DI UN ECOMMERCE VINCENTE. IL RUOLO CHIAVE DEL PARTNER LOGISTICO

RISCHIO DA REATO IN AZIENDA, COME, QUANDO E PERCHE' PREVENIRLO?

REGOLAMENTO EUROPEO IN MATERIA DI PROTEZIONE DEI DATI PERSONALI, UNA GUIDA ALLE NOVITÀ INTRODOTTE

10 ANNI
CULTURA e FORMAZIONE
Assologistica

Segreteria corsi:

02 6691567 02 6690319 334 6852762

c/o Assologistica via Cornalia, 19 MILANO

Un obiettivo: formare persone "appassionate" del loro lavoro

Così il presidente di Assologistica Cultura e Formazione Luigi Terzi sintetizza parte della mission del ramo formativo di Assologistica, che quest'anno compie i suoi primi dieci anni di attività.

a cura di **Ornella Giola**

LUIGI TERZI

"I nostri piani futuri dovranno considerare tutti gli attori della filiera con il maggior coinvolgimento dei produttori e dei distributori", sottolineaT erzi

Stagione nuova corsi nuovi, anche in Assologistica Cultura e Formazione, il ramo formativo di Assologistica che nel 2017 compie dieci anni di attività. Abbiamo intervistato il suo presidente Luigi Terzi.

INIZIAMO COL PARLARE DELLA PROGRAMMAZIONE AUTUNNO-INVERNO DELL'ASSOCIAZIONE. CI SONO NOVITÀ?

Certamente. La programmazione è stata quasi del tutto rinnovata e studiata dopo un'attenta analisi delle esigenze del settore e conseguentemente di quelle degli associati. Con la programmazione autunno-inverno toccheremo tutti i temi caldi del nostro settore, spaziando dal demand planning, sempre più strategico nelle aziende, alle novità introdotte dal Jobs Act anche in ambito cooperative di logistica (fortemente impattante quindi anche nel nostro settore), fino alle novità introdotte dalle Convenzione Solas e VGM, assolutamente da comprendere per poterle applicare correttamente. Prevediamo anche due proposte relative al ruolo del logistic manager, della sua importanza strategica come anello di congiunzione con gli altri dipartimenti aziendali. Gli ultimi dati confermano finalmente il consolidamento della crescita del nostro settore e Assologistica vive, attraverso i propri associati, tutte le problematiche dei servizi. Attraverso Assologistica C&F sono state raccolte le varie tematiche oggetto di approfondimento e trasformate in momenti di formazione, con l'ausilio di docenti coinvolti in prima persona nelle problematiche del settore .

ACCANTO ALLA PROGRAMMAZIONE CORSI AVRETE ANCHE ALTRE ATTIVITÀ?

Si, stiamo promuovendo workshop e seminari gratuiti su temi che riguardano la logistica del fashion, le nuove disposizioni in materia di legge sulla privacy, la logistica dell'eCommerce e un tema di natura legale connesso al rischio da reato in azienda (come, quando e perché prevenirlo). Inoltre, con la nuova stagione autunno-inverno portiamo il nostro modello formativo anche sul territorio: da quest'anno teniamo corsi di formazione e master anche a Bologna e a Treviso. Non dimentichiamo infine l'evento annuale del "Logistico dell'anno", durante il quale sono presenti i più importanti protagonisti

"La formazione è importante perché la logistica è sempre più considerata come valore aggiunto e, quindi, più è alto il livello di preparazione, più si è in grado di competere", afferma Terzi

del nostro settore. Si tratta di un momento importante di aggregazione e di riconoscimento di significativi progetti a favore del sistema logistico-economico e che - ricordo - ha tra i promotori proprio Assologistica e il suo ramo formativo Assologistica Cultura e Formazione. Quest'anno la premiazione, che si terrà il 20 ottobre in Assolombarda a Milano, verrà preceduta da un convegno che affronterà i temi del lavoro in logistica, con le sfide (non solo in termini di innovazione, ma anche di legalità) che il settore deve affrontare.

PUÒ TRACCIARE UN BILANCIO DEL PRIMO SEMESTRE 2017 PER ASSOLOGISTICA CULTURA E FORMAZIONE?

▌Siamo molto soddisfatti per le risposte avute alle azioni proposte. I dati confermano, oltre a una partecipazione sempre più numerosa e attiva ai corsi e ai momenti di aggregazione, anche una forte visibilità attraverso i social network più importanti. Siamo coscienti che il successo comporta maggior impegno nell'approfondire e studiare tutte le tematiche di settore, ma vogliamo trasformare questo momento positivo in carburante per proseguire con entusiasmo e professionalità.

DOBBIAMO ASPETTARCI ALTRE NOVITÀ?

▌Assologistica Cultura e Formazione deve essere l'Ente formatore per eccellenza. Il futuro sarà sempre più esigente per il settore del servizio logistico, conseguentemente i nostri piani futuri dovranno considerare tutti gli attori della filiera con il maggior coinvolgimento dei produttori e dei distributori. Per questo abbiamo allo studio collaborazioni con altre importanti associazioni, delle quali avrete notizie a breve.

CI RICORDA FINALITÀ E OBIETTIVI DELL'ASSOCIAZIONE DA LEI PRESIEDUTA?

▌Assologistica Cultura e Formazione vuole essere sempre di più il riferimento per tutto il settore, proponendo e anticipando soluzioni formative necessarie agli associati e non, nello spirito di poter aumentare conoscenze e competenze delle aziende.

COME GIUDICA IL LIVELLO DI PREPARAZIONE CULTURALE DEGLI ADDETTI DEL VOSTRO SETTORE?

▌Mi soffermo proprio sul livello culturale perché si tende spesso a confonderlo con il livello tecnico, sul quale nell'ultimo periodo, in ambito formativo, sono stati raggiunti progressi importanti. Io credo che, per aumentare il livello culturale, occorra uno sforzo maggiore nel diventare appassionati attori di questo settore. La logistica è una scienza esatta, è un numero, ma che ha la necessità d'essere "animata" dalla passione. Se, come Ente formatore, ma anche come manager, sapremo trasmettere la passione, avremo raggiunto completamente il nostro obiettivo.

QUAL È LA SENSIBILITÀ DEGLI OPERATORI VERSO LA FORMAZIONE DEI LORO DIPENDENTI/COLLABORATORI?

▌C'è ancora del lavoro da fare, ma sono fiducioso sull'esito positivo dei nostri sforzi verso i protagonisti del settore; se è vero che la formazione si scontra con le esigenze di bilancio, è anche vero che i dati positivi e "frizzanti" del nostro settore, confermano che la logistica è sempre più considerata come "valore aggiunto" e più è alto il livello di preparazione, più si è in grado di competere.

QUALI LE ESIGENZE PIÙ SENTITE IN TEMA DI FORMAZIONE?

▌Si basano sulla necessità di conoscere in maniera chiara e immediata le normative (specie le più attuali) del nostro settore. Le questioni doganali hanno poi sempre un certo appeal. E ancora molto sentiti sono i temi connessi all'industry 4.0 e alla digitalizzazione dei processi produttivi e logistici. Non mancano anche richieste di corsi sui fondamenti dell'attività logistica, argomenti che fino a qualche anno fa non erano inseriti nei piani formativi della scuola superiore e che oggi invece iniziano a essere presenti significativamente in quegli istituti che prevedono formazione logistica. ■

Come avere "una nuova luce"

Andrea Martini, country manager di Trilux, illustra missione e attività di questa società specializzata in soluzioni di illuminazione, particolarmente adatte anche per il settore logistico e industriale.

a cura di **Ornella Giola**

ANDREA MARTINI

"Da oltre 100 anni Trilux contribuisce a plasmare il presente e il futuro dell'illuminazione con l'obiettivo di creare una luce artificiale che possa essere così efficiente, versatile e sostenibile come quella del sole". Esordisce così Andrea Martini, country manager di Trilux, al quale abbiamo chiesto di farci conoscere la sua azienda.

QUAL È LA MISSION DI TRILUX?

Oggi, Trilux non offre più solo apparecchi tecnici per interni ed esterni ma delle vere e proprie soluzioni di illuminazione perfettamente adattate a ogni esigenza. "Trilux Simplify Your Light" esprime il modo più semplice e sicuro per arrivare a una soluzione illuminotecnica su misura, energeticamente efficiente, proiettata nel futuro, garantendo al cliente una luce perfetta, la migliore consulenza e un orientamento ottimale in un mercato dinamico e sempre più complesso come quello dell'illuminazione.

COME DECLINATE NEL CONCRETO QUESTA VOSTRA MISSIONE, IN GENERALE...

Trilux può contare su una vasta gamma di tecnologie e su un pool di partner affidabili e forti, combinando singoli componenti a creare soluzioni complete su misura, sempre impostate sulle esigenze della clientela e sul caso applicativo. In questo modo è possibile realizzare con rapidità e facilità, affidandosi a un unico fornitore, anche progetti complessi e di vaste proporzioni. Fedele allo slogan "Simplify your light", oltre a garantire qualità ed efficienza, l'azienda converge sempre l'attenzione e gli sforzi sulla facilità di progettazione, installazione e applicazione delle soluzioni per il cliente.

... E NELLA LOGISTICA, IN PARTICOLARE?

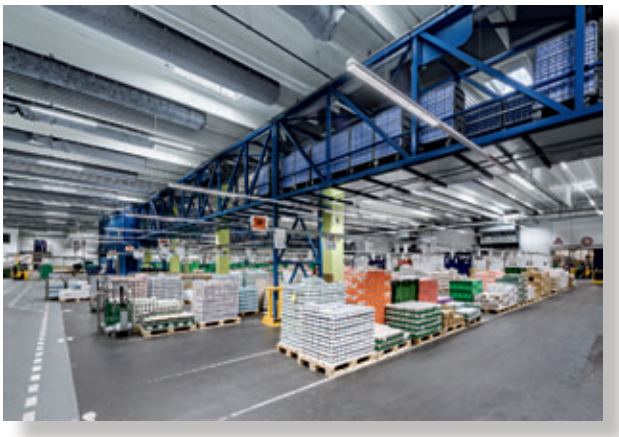
Particolare attenzione è prestata da Trilux allo sviluppo delle soluzioni dedicate alla logistica e all'industria in generale. In nessun settore i requisiti di un impianto di illuminazione sono così alti come in quello industriale. Una soluzione di illuminazione progettata in base a moderni standard permette infatti di ridurre i costi di esercizio, migliorare la visibilità, incrementare sia la produttività del personale sia la sicurezza sul lavoro e di preservare l'ambiente. Gli apparecchi Trilux sono progettati per garantire un'eccellente efficienza energetica e una durata utile oltre la media.

COME SIETE STRUTTURATI INTERNAMENTE A LIVELLO DI GRUPPO E IN ITALIA?

Il gruppo Trilux gestisce sette siti produttivi tra Europa e Asia e assiste i clienti internazionali affidandosi a 25 filiali dirette e altrettanti partner. La divisione Lighting comprende i brand Trilux e Oktalite, mentre BAG e Zalux fanno parte della divisione OEM. Altre società partecipate sono ITZ, ICT e la piattaforma online watt24. La Trilux Akademie, l'istituto di formazione dell'azienda, offre seminari, corsi di qualificazione e specializzazione per i collaboratori, visite guidate agli stabilimenti per i partner e i clienti e e ha sedi in Germania, Austria, Paesi Bassi, Belgio e Gran Bretagna. Complessivamente, Trilux ha più di 5.200 dipendenti in tutto il mondo. La sede centrale è ad Arnsberg (Germania). La filiale italiana ha sede a Caponago (Monza e Brianza) ed è attualmente composta da 12 dipendenti e da 30 agenti di rappresentanza.

QUALI LE SOLUZIONI SPECIFICHE CHE REALIZZATE PER IL SETTORE DELLA LOGISTICA?

Le soluzioni da noi studiate per l'impiego in ambienti di questo tipo prevedono ottiche a fascio concentrante e con alto grado di limitazione dei riflessi, caratteristiche offerte dal vasto portfolio della serie ad alta efficienza energetica E-Line LED e Mirona Fit LED. La



Nelle foto, due magazzini illuminati con soluzioni Trilux

serie E-Line, che festeggia quest'anno i 25 anni, è tra le file continue di maggior successo in Europa per molti motivi. Da un parte, è da sempre un punto di riferimento in termini di qualità del prodotto e della luce, nonché in materia di efficienza. Dall'altra, questa fila continua si adatta con estrema flessibilità alle esigenze, spesso molto restrittive, del settore industriale. Grazie alla sua ricchezza di varianti, le possibilità applicative sono quasi illimitate e, qualora le versioni in portfolio non dovessero soddisfare le esigenze progettuali, c'è sempre la possibilità di adattare E-Line LED al progetto specifico, realizzando una soluzione "su misura".

C'È DELL'ALTRO?

▌Direi proprio di sì. Perfettamente indicato per l'illuminazione in ambito logistico è anche Mirona Fit LED. Questo proiettore soddisfa i massimi requisiti di illuminazione industriale e si adatta perfettamente a ogni esigenza applicativa. Mirona Fit LED garantisce ai progettisti la flessibilità progettuale e convince i facility manager per la sua affidabilità, i costi di esercizio ridotti, la grande efficienza energetica e qualità della luce. Disponibile in tre tagli di potenza, 13 mila lm, 26 mila lm e 52 mila lm, la variante con il pacchetto lumen più alto permette addirittura la sostituzione 2:1 di un sistema convenzionale, garantendo in questo modo una particolare efficienza sul fronte dei costi. Particolarmente utili in progetti vari dal punto di vista delle esigenze anche le versioni per alte temperature ambiente (fino a 70 °C). Entrambe le famiglie assieme ad altre 12 del programma Trilux sono certificate HACCP per il loro utilizzo all'interno di ambienti dedicati a lavorazioni e trattamenti di prodotti alimentari.

PERCHÉ UN LOGISTICS MANAGER DOVREBBE SCEGLIERE TRILUX?

▌Soluzioni specifiche per ogni singolo cliente, attenzione al raggiungimento degli obiettivi di rientro dell'investimento, possibilità di formule di noleggio operativo, trasparenza di costi, preventivazione rapida, consulenza on site: questo e molto altro ci fa preferire da un numero crescente di clienti. Le caratteristiche di performance quali l'eccellente efficienza energetica e la durata utile oltre la media dei nostri apparecchi. Sostituendo una soluzione di illuminazione convenzionale con una a LED e abbinandola a un sistema di gestione della luce è possibile ridurre i costi di esercizio fino all'85%. In base al tipo di impiego, gli apparecchi saranno spesso chiamati a fornire esattamente la luce richiesta, resistendo a condizioni estreme come polvere, caldo torrido, freddo, umidità o vibrazioni. Ovviamente tutto con affidabilità, in esercizio continuo e per anni. I nostri prodotti sono pensati, progettati e prodotti in Europa proprio per poter rispondere al meglio, nel tempo a tali esigenze.

COSA FATE PER PROPORRE SOLUZIONI DI ILLUMINAZIONE SU MISURA?

▌Ogni azienda vorrebbe poter contare sulla luce là dove serve, quando serve e nella quantità sufficiente per avere soluzioni personali e al tempo stesso ridurre i costi energetici e di esercizio. In un contesto del genere, si ricorre sempre più spesso a soluzioni a sensori gestibili con sistemi elettronici specifici come ad esempio LiveLink di Trilux per incrementare in questo modo la flessibilità e la qualità della luce. Usufruendo del pacchetto Light Services, i clienti che scelgono Trilux come lighting partner accedono a un ventaglio di servizi dedicati, dalla consulenza illuminotecnica al supporto e progettazione, all'installazione e manutenzione programmata. Oppure usufruire del servizio LaaS (Light as a Service). In tutti e due i casi, comunque, il nostro cliente non dovrà preoccuparsi di nulla. Trilux Italia gestirà ogni singolo dettaglio per portare una "nuova luce". Il cliente può rimanere concentrato al 100% sul proprio business, cominciando a risparmiare da subito, non appena il sistema sarà installato grazie alla partnership Trilux. ■

Il Rapporto 2017 di Sipotra

L'associazione individua i maggiori ostacoli nei settori del trasporto e della logistica che hanno frenato in passato la competitività del paese.

di **Valerio di Velo**

Sipotra, Società italiana di politica dei trasporti che associa professori universitari, dirigenti pubblici, professionisti e manager convinti della "centralità" dei temi della mobilità per una crescita sostenibile del paese, ha presentato il primo rapporto 2017. Rapporto che è stato focalizzato - "senza pretesa di completezza e di sistematicità", come scrive nelle conclusioni Mario Sebastiani - sia su problematiche che vengono considerate fra i maggiori ostacoli alla modernizzazione del sistema italiano dei trasporti sia su proposte di intervento. Per quanto riguarda le problematiche, il rapporto identifica in primo luogo la politica industriale dei trasporti, identificata come cahier de doléances tramandato da decenni e fatto essenzialmente di opere pubbliche - meglio se "grandi" - decise senza seri studi di fattibilità e senza effettive coperture finanziarie, quasi sempre soggette a onerose varianti, spesso rimaste incomplete o monche; di una concezione delle imprese pubbliche come ammortizzatori sociali ed erogatori di ultima istanza di aiuti di Stato ai propri azionisti; di concessioni per la gestione di infrastrutture e di servizi più finalizzate a fare cassa immediata che a promuovere lo sviluppo del sistema; di una concezione più che estensiva dei perimetri di servizio universale; di un'incertezza del sistema regolatorio, fatto di norme instabili e da una pletora di soggetti competenti nel suo enforcement, spesso combattuti tra rivendicazioni di competenze e rimpalli di responsabilità. "La lista - come sottolinea Sebastiani - potrebbe continuare a lungo". Questo coacervo di storiche carenze ha frenato in misura determinante la competitività del paese e anche l'attrazione degli investimenti sul settore dei trasporti, scavando un gap con altri paesi europei che è diventato ogni anno più grave e difficile da recuperare.

Per le infrastrutture, il rapporto sottolinea il dato positivo che l'attuale governo sia andato oltre la legge obiettivo

"Non è che siano mancate in passato intuizioni importanti e di lungo respiro, ma non infrequentemente è stato il loro sviluppo a essere carente", nota il rapporto. Basti pensare, ad esempio, ai tanti piani generali dei trasporti e della logistica rimasti però sulla carta o all'interminabile catena di riforme, inattuate o abortite ancor prima della nascita, che hanno riguardato il trasporto pubblico locale. Le "intuizioni", pur se buone e dirette nella giusta direzione non sono certo sufficienti se non intervengono a modificare il corso delle cose e la realtà.

Sul piano delle proposte, il rapporto Sipotra individua e si concentra su alcuni "tasselli" della politica industriale dei trasporti, che però quasi ne coprono l'intero "universo", sui quali è necessario un intervento correttivo. Ne elenchiamo alcuni: gli investimenti pubblici; i diversi livelli di accessibilità che caratterizzano il territorio nazionale con evidenti e gravi squilibri che penalizzano in primo luogo il Mezzogiorno, rallentandone lo sviluppo; la mobilità urbana, insufficiente e inefficiente specie in alcune grandi aree metropolitane; l'esigenza di razionalizzazione e di una migliore efficienza dei mercati del trasporto passeggeri e merci; la portualità, che in questi ultimi tempi rappresenta un nodo cen-

trale. Come si vede, il rapporto tocca punti nevralgici per la competitività del nostro paese, per una migliore qualità della vita, per la gestione della finanza pubblica, con chiari riflessi di natura sociale.
In particolare, per quanto riguarda gli investimenti pubblici, il recente orientamento maturato in materia di "scelte" e il parallelo superamento della "legge obiettivo", secondo il rapporto, "è da valutare in modo positivo", anche se tale giudizio deve trovare una conferma, posto il fatto che la riforma ha avuto sì importanti avvalli normativi, ma la sua trasposizione nella realtà, in atti concreti, è ovviamente tutta da realizzare. Occorre, pertanto, accelerare questo processo di cambiamento. A tale proposito, nota Sipotra: "Va emanato il primo Documento pluriennale di pianificazione che permetta il concreto superamento della 'legge obiettivo', mettendo ordine tra le opere con o senza 'obbligazioni giuridiche vincolanti', quelle da sottoporre a revisione, quelle di cui revocare il finanziamento o da approfondire con nuove analisi di fattibilità, secondo le procedure previste dal nuovo codice degli appalti". Unitamente ai grandi progetti infrastrutturali per lo sviluppo della logistica e dei collegamenti internazionali (valichi transfrontalieri, porti, aeroporti), occorre sostenere programmi di intervento diffusi e coerenti che, partendo dall'esistente e riqualificandolo, sappiano offrire, a costi costanti, accessibilità e connessioni diffuse a cittadini e imprese. In primo luogo, ai principali hub nazionali di smistamento delle merci, tenendo presenti le attuali difficoltà nella percorrenza dell'ultimo miglio.

Sulla logistica, il rapporto premette che "il settore attraversa una fase di radicale trasformazione negli aspetti organizzativi, destinati a influenzare in maniera assai incisiva i processi industriali e manifatturieri. L'eCommerce e il reshoring, ossia il "ritorno" sul territorio nazionale di imprese che avevano in passato delocalizzato alla ricerca di costi più bassi, sono "i due aspetti cruciali attorno ai quali ruotano i cambiamenti". Inoltre, le tecnologie svolgeranno un ruolo sempre più dominante, non solo come strumento di commercializzazione attraverso le piattaforme elettroniche, ma anche come supporto diretto ai processi di produzione.
In questi mutevoli scenari, la logistica è destinata ad assumere una rilevanza ancor più decisiva, soprattutto perché peserà sulla determinazione della produttività totale dei fattori. Proprio per questo le politiche per la competitività logistica saranno essenziali per determinare il posizionamento dei diversi paesi nella "classifica" degli scambi. Non basta avere un'industria manifatturiera di qualità, "servirà costruire un sistema logistico all'altezza delle sfide. Un compito complesso perché politiche per la logistica sono sinora del tutto mancate nel nostro paese, innanzitutto perché è mancata la consapevolezza della rilevanza del peso dei costi logistici sul totale dei costi di produzione", scrive Sebastiani.
Il governo deve continuare a lavorare per recuperare tale negativa situazione. Ad esempio, occorre proseguire nell'impegno di "resuscitare" l'intermodalità, rendere sempre più efficiente la portualità, promuovere sistemi di maggior integrazione tra operazioni industriali della logistica che oggi avvengono in maniera frammentata e, soprattutto, invertire la storica impostazione italiana di vendere, anche in settori fortemente orientati all'esportazione, franco fabbrica anziché franco destino. Un punto quest'ultimo di grande rilevanza, ma anche di grande complessità. Infatti, si tratta di cambiare un assetto che risponde a radicati orientamenti culturali dei nostri imprenditori, molto attenti alla qualità del prodotto ma poco ricettivi quando si parla di commercializzazione e di logistica. Per passare dal franco fabbrica al franco destino, probabilmente, occorrerà, almeno inizialmente, un sistema di incentivi fiscali che orienti gli imprenditori verso il cambiamento. ■

Gli industriali italiani sono molto attenti alla qualità dei prodotti, ma "sordi" alle problematiche logistiche. Un atteggiamento culturale da modificare

Lean Thinkin: Toyota insegna a tutti

Il "sistema" di produzione della casa automobilistica giapponese, sviluppato dal 1990, ha ottenuto, come universalmente noto, grandi risultati. Applicato in tante e diverse realtà manifatturiere, oggi viene declinato in altri settori, ad esempio in quelli della sanità, della grande distribuzione e della logistica.

di **Pietro Pedone**

Da un articolo su Euromerci del maggio 2017: "L'introduzione della 'lean production' nel settore della sanità genera il passaggio da 'azienda sanitaria tradizionale' ad 'azienda sanitaria snella' con numerosi vantaggi in termini di ... tempi ... produttività ... stock ... sprechi ...". Da un convegno Indicod-ECR del maggio 2016: "Per migliorare la disponibilità dei prodotti a scaffale 'OSA Optimal Shelf Availability' e, contemporaneamente, minimizzare overstock e sprechi di prodotti, serve un approccio Total Quality, simile a quello della Toyota". Ma davvero un modello composito e un approccio olistico, come quelli della Lean Production Toyota, sviluppati in una fabbrica di automobili, possono essere portati nei punti di vendita della grande distribuzione o anche in ospedali, cliniche ... o, più in generale, in altri settori industriali?

Il sistema Toyota è stato già da tempo adottato da altre realtà manifatturiere a cominciare da quelle che, pur se non automobili, producono beni durevoli (come elettrodomestici, pneumatici, condizionatori) assemblando componenti, lavorati o acquistati. Poi è stato applicato anche da produttori leader nel largo consumo. Solo recentemente, visti i risultati ottenuti, si sta cercando di esportarlo anche in realtà non manifatturiere. Certo alcuni concetti risultano di portata universale (massimo servizio al cliente, approccio pull, enfasi sulla catena del valore, occhio agli sprechi, ...) e sono ormai di dominio talmente comune da risultare scontati e, forse, addirittura banali, se non approfonditi e calati nelle specifiche realtà. Infatti, sono ben diversi da settore a settore le esigenze e le aspettative del cliente, il modello di business e di risposta alla domanda, i concetti stessi di servizio, qualità e produttività, l'incidenza delle operazioni, i processi e le operazioni chiave; il lean thinking va quindi declinato di volta in volta in coerenza con tali caratteristiche. Partiamo dalla Toyota e poi portiamo il Lean in settori diversi, per esempio: la distribuzione moderna e, poi, la sanità.

Lean ... secondo la Toyota. Già dal 1990 ("The machine that change the World" - Womack et al.) gli impianti giapponesi erano definiti LEAN perché, rispetto alla tradizionale mass production, usavano metà della forza lavoro, metà degli spazi, metà degli investimenti in attrezzature, metà delle ore di ingegneria per sviluppare un nuovo prodotto in metà del tempo. Si dimezzano tutte le risorse, facendosi guidare dall'obiettivo **"valore"**: definire il valore per il cliente, far scorrere il flusso del valore, eliminare tutto ciò che assorbe qualsiasi tipo di risorsa senza aggiungere valore. Ricordiamo, qui solo in sintesi, alcuni dei concetti chiave del lean thinking:

Cliente. Il cliente nella cultura dei giapponesi è sacro, è il Re della supply chain: viene salutato con un inchino, ... Si dice che in Giappone i camerieri non vogliano alcuna mancia, perché sanno che è

Nella sanità, l'introduzione della "lean production Toyota" genera numerosi vantaggi, in termini di tempi e sprechi

loro dovere fornire il miglior servizio possibile e, per questo, non vogliono essere premiati. Poi, magari, la motivazione e il riconoscimento economico si concretizzano in una retribuzione generalmente superiore rispetto alla media del resto del mondo, dove la mancia è ben accolta o, addirittura, pretesa.

Pull. Il flusso dei materiali e del valore deve scorrere solo se, e quando, richiesto dal cliente. "Ogni ora di produzione per un pezzo che finisce a magazzino è un'ora di produzione ... persa". Si assorbirebbero risorse, infatti, senza creare valore per il cliente o il mercato. Viceversa la produzione, come la distribuzione, devono sincronizzare i loro flussi, in quantità e tempo (ritmo del mercato: takt time), con la domanda effettiva del cliente. Si passa così dal Forecasting al Nowcasting.

Lay out impianti. Da impianti organizzati per tecnologie e per catene di montaggio (che erano più appropriate per le produzioni di massa e finalizzate alla massima produttività) si riducono le movimentazioni con lay out ad isole multi tecnologiche, per completare le lavorazioni il più possibile senza spostamenti di materiali.

Lotto economico uguale a 1. Anche la mass production, tipica nell'automotive, deve avere flessibilità tale da poter personalizzare ogni singolo pezzo o operazione alle specifiche richieste del singolo cliente (di pari passo con il CRM 1-to-1).

La catena del valore. Il cliente non è solo quello esterno, finale. Ogni operazione della catena ha un suo cliente (esterno o, anche, interno). Ogni operatore deve fornire il massimo valore per l'operatore a valle: rispondere ai suoi fabbisogni a breve (kanban!), facilitare le operazioni successive (qualunque mezzo di trasferimento dei materiali si carica in ordine inverso allo scarico!), non far perdere tempo (lotto di trasferimento minore del lotto di produzione). Il massimo del valore va chiesto, a ritroso, anche ai fornitori a monte.

Spreco. Si classificano come sprechi le scorte eccessive, le produzioni non richieste dal mercato, le rilavorazioni, le movimentazioni inutili, i tempi morti. In generale lo spreco è tutto ciò che assorbe risorse senza aggiungere valore; in Toyota hanno classificato gli sprechi in funzione della loro causa originale: (1) spreco di risorse perché non sempre saturate; (2) eccessive fluttuazioni di carico sulla stessa risorsa; (3) assorbimento di risorse che non crea alcun valore percepito o "apprezzato" dal cliente.

Lo spreco è un mezzo di trasporto che viaggia insaturo o un'attesa ingiustificata in coda: nell'approccio Toyota si parte dal selezionare e segmentare le attività in: VA attività che aggiungono valore per il cliente; NVA attività che non aggiungono valore, ma necessarie (controlli, trasferimenti, ...); WASTE attività che non aggiungono valore e non sono necessarie (trasferimenti inutili, o inversi; ricerca di attrezzature o materiali d'uso, ...). Aumentando la produttività delle attività già utili, si porta a casa solo qualche punto percentuale di efficienza; eliminando o riducendo le attività a valore zero, l'aumento percentuale della produttività è sempre a doppia cifra.

Ma cosa vuole il cliente? Semplicemente il prodotto giusto o il servizio giusto, al momento giusto, nel luogo giusto, con la qualità giusta ...

Rimandiamo ad altre occasioni gli approfondimenti sulle tecniche e sugli strumenti di base per il lean, come il 5S (Separare, Sistemare, Spazzare, Standardizzare, Sostenere), il VSM (Value Stream Mapping), SMED (Single Minute Exchange of Die). Ricordiamo solo quelli di grande efficacia, pur se elementari (lean): **Visual management:** cartelloni dinamici sulle performance, segnalazioni visive, linee e percorsi colorati sul pavimento (come sulle banchine dei metrò ... giapponesi!); il tutto per tenere sempre in vista le informazioni principali, per far emergere le anomalie, per richiamare l'intervento immediato, per ricordare ed evidenziare gli standard, per comunicare a tutti programmi e sequenze di lavorazione. **Standard:** è il metodo definito e concordato per fare al meglio una certa lavorazione; è l'insieme delle best practice finora sperimentate e consolidate per ogni singola attività: lo standard deve essere documentato, diffuso a tutti, obbligatorio per tutti ... fin a che qualcuno non trovi e definisca uno standard migliore. **Poka joke** ("impedire errori non intenzionali", noi diremmo "a prova di ... bambino"): accorgimenti per rendere infattibile gli errori di distrazione, come i sistemi di sicurezza per certi macchinari, l'apertura inversa di certi medicinali, lo spegnimento automatico delle luci dell'auto, ... Se pensiamo alla vita di tutti i giorni e, per esempio in particolare, a un incrocio stradale: lo standard è dare la precedenza alla destra (e l'introduzione delle rotonde ha cambiato lo standard); il visual management è installare un semaforo; il poka >

joke è costruire un cavalcavia per togliere ogni possibilità d'incrocio e d'incidente. Qualità: l'attenzione a ogni spreco di risorse e la consapevolezza dei maggiori costi dovuti alla non-qualità spingono a far bene tutto già dalla prima volta; qualità delle materie prime, qualità dei fornitori, qualità delle linee produttive, qualità del prodotto e del servizio reso. **Kaizen:** continuous improvement, miglioramento continuo ... è il termine lean più diffuso e più facilmente esportabile. Semplice nel significato, composito nei presupposti per la realizzazione: ci vogliono, infatti,

- uno standard di riferimento ... da migliorare;
- un'attitudine di tutte le persone coinvolte direttamente: chi opera in prima persona, è il primo a sapere come potersi migliorare;
- una motivazione a perseguire la perfezione;
- un gioco di squadra tra pari, al di sopra delle funzioni e dei livelli aziendali;
- una cultura tesa a risparmiare ogni tipo di risorsa e, contemporaneamente, creare sempre nuovo valore aggiunto per il cliente e per l'impresa.

Il kaizen è la filosofia secondo cui si può e si deve migliorare continuamente, anche a piccoli passi e senza grossi investimenti. Mentre i grandi cambiamenti sono decisi e progettati negli uffici direttivi, il kaizen vive in fabbrica e, in generale, sul posto di lavoro e nella realtà operativa a cura degli stessi operatori di linea o delle isole di qualità. In pratica il percorso verso l'eccellenza si sviluppa con l'alternarsi di grossi cambiamenti concentrati nel tempo e calati dall'alto (nuovi impianti, nuove tecnologie) e di piccoli passi di assestamento o di miglioramento continuo che emergono dal basso (vedi fig. Kaizen). Presupposti per il kaizen sono gioco di squadra (si vince tutti insieme) e motivazione del personale: per soddisfare il cliente, è necessario che tutto il personale sia soddisfatto del proprio lavoro, cioè motivato, contento, premiato.

In origine il TPS della Toyota (Total Production System) era focalizzato sulla produzione come lean production o lean manufacturing, poi piano piano si è inclusa tutta l'azienda e, anche, tutta la filiera con l'approccio globale del **lean thinking**.

Molti concetti del "sistema Toyota" sono già stati fatti propri dalla Gdo con l'obiettivo di porre cliente e l'efficienza in primo piano

Lean thinking nella distribuzione moderna.

Il cliente qui è il consumatore-acquirente che personalmente ogni giorno entra nel negozio per fare la spesa; il PdV o punto di vendita, diventa Punto della Verità (moment of truth) dell'intera supply chain. Se il cliente trova sullo scaffale il prodotto che desidera, lo acquista ed è soddisfatto. Se non lo trova, può reagire in diversi modi: cambiare il prodotto o, anche, rinunciare all'acquisto. Rimane comunque infastidito e non pienamente soddisfatto.

Molti concetti riconducibili all'approccio lean thinking sono ormai assodati anche nella distribuzione loderna: massimo servizio al cliente, ottimizzazione delle risorse con sprechi minimi, tempi di reazione ridotti, flussi just-in-time per rendere disponibile il prodotto giusto, al posto giusto, al momento giusto. La supply chain è sempre più pull e integrata tra il distributore, il produttore e, spesso, anche l'operatore 3PL. Per avere massa critica le insegne leader si sono ampliate e aggregate in centrali d'acquisto e hanno adottato il modello logistico centralizzato, con un hub centrale che riceve e concentra tutti i prodotti in un unico punto. Lo sviluppo dei CeDi, come hub distributivi, e le tecniche di VMI (Vendor Management Inventory: già collaudato proprio nell'automotive) e di CRP (Continuous Replenishment Programme) hanno permesso di garantire una migliore disponibilità dei prodotti, riducendo le scorte e i tempi di ciclo dell'ordine. Le grandi superfici di vendita sono sempre più assimilabili a reparti "produttivi" che devono ottimizzare la disponibilità dei prodotti sullo scaffale in risposta al cliente acquirente, che entra nel negozio e vorrebbe trovare sempre disponibile quello di cui ha bisogno in quel giro di spesa. Si noti che in questo business, insieme alla competitività negli acquisti, il fattore chiave di successo è l'efficienza distributiva. L'attenzione agli sprechi è focalizzata sulle perdite di prodotto (rotture, scadenze, danneggiamenti vari, ...) o sulla riduzione del loro valore originale (saldi, sconti per smaltire eccedenze, specie per prodotti troppo vicini alla scadenza, ...): nel settore retail tali sprechi rientrano nel così detto **shrinkage**, che in origine comprendeva soprattutto le perdite naturali nella filiera (come le parti scartate nella lavorazione della carne o dell'ortofrutta), mentre oggi comprende anche furti o errori alla cassa. A volte lo stock nel pdv, programmato per assicurare la disponibilità sullo scaffale, risulta eccessivo e l'attenzione manageriale è nel trovare l'equilibrio tra il rischio di perdere vendite e il rischio di eccedenza e di scarti (sell more, waste less). ■

.....

I parte, prosegue nel prossimo numero

Linde Material Handling

SVILUPPIAMO IL TUO MAGAZZINO, PEZZO DOPO PEZZO.

Le nostre soluzioni più innovative
per la **ricezione e spedizione** delle tue merci.

Linde MH offre soluzioni concrete per il tuo magazzino.

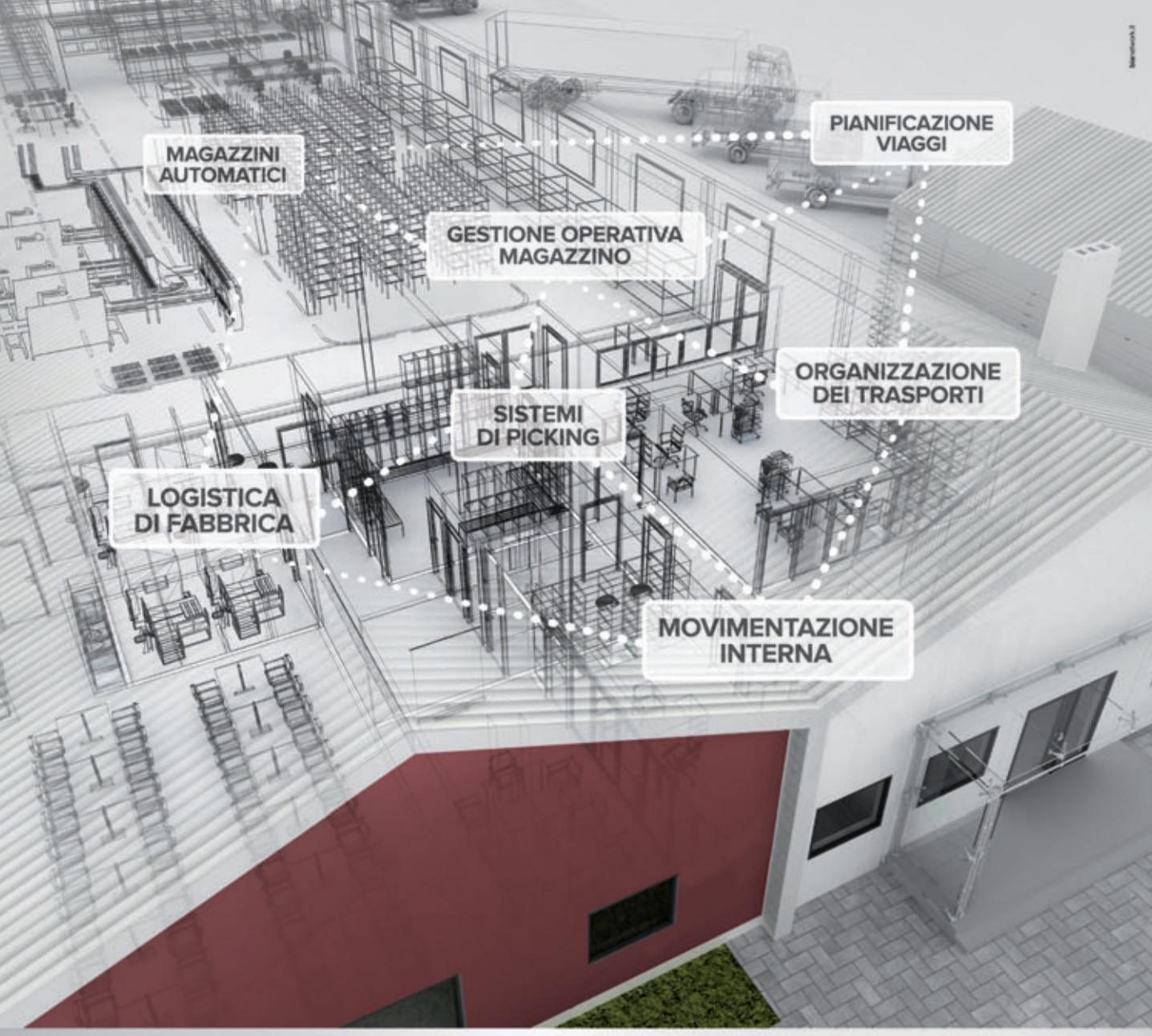
Studiamo processi e soluzioni in grado di minimizzare errori, danni e inefficienze perché oggi il magazzino non deve essere un costo ma un'opportunità, dove sviluppare il business e migliorare i risultati.

Per aumentare la produttività nella fase di ricezione e spedizione delle merci, mettiamo in campo tutta la nostra gamma di carrelli, unita ai nostri AGV, alle scaffalature, ai sistemi di automazione e ai dispositivi di riconoscimento ed alle più avanzate soluzioni software. La nostra capillare rete vendita e di assistenza ci permette di offrire sempre soluzioni create su misura e adeguate alle tue esigenze.

Linde MH ti segue e ti consiglia in tutte le fasi di progettazione, fornitura, installazione e collaudo.

→ www.linde-mh.it

Numero Verde
800-200850



SE È LOGISTICA È incas

supply chain automation

SOFTWARE E AUTOMAZIONE PER LA LOGISTICA

INCAS S.P.A. | VIA MILANO, 16 | VIGLIANO BIELLESE (BI) | TEL. 015 8130311 | INFO@INCASGROUP.COM | **WWW.INCASGROUP.COM**