

Daniele Sotti
Prologis Italia

"NEL MERCATO
IMMOBILIARE,
OGGI, CONTA
SOPRATTUTTO
L'AFFIDABILITÀ
DEL CLIENTE"

SPECIALE AEROPORTI: ECCO UN ALTRO "PIANO"

ECONOMIA

La competitività
scende ai minimi

TRASPORTO MERCI

La ferrovia sarà
la modalità del futuro?

CATENA FREDDO

Tagliare i costi
costruendo sinergie

**LA CONDIVISIONE
È L'IDEA VINCENTE
PER RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI**



LAZ
Gruppo
Logistico
www.loggd.it

La nuova idea di fare logistica

LAZIALE DISTRIBUZIONE S.P.A. VIA ARDEATINA, 2491 S. PALOMBA 00040 ROMA
TEL. 06.911471 - FAX 06.9107052

L'ECONOMIA SEMPRE PIÙ GIÙ

In attesa della "fase due"

I DATI DELL'ECONOMIA REALE ITALIANA NON SOLO NON MIGLIORANO, MA CONTINUANO A FLETTERE, DALLA PRODUZIONE INDUSTRIALE (CHE CALA CONSECUTIVAMENTE DA UNDICI MESI, E CONTINUA A FARLO NONOSTANTE, FACENDO IL CONFRONTO CON L'ANNO SCORSO, I NUMERI DI RIFERIMENTO SIANO ANCH'ESSI FRUTTO DI UN DECREMENTO) ALL'OCCUPAZIONE. IL GOVERNO FA "PIANI", L'ULTIMO RIGUARDA IL TURISMO, MA NON PARE VOLER METTERE IN CAMPO UNA VERA, INCISIVA "POLITICA INDUSTRIALE", NON PARE CAPIRE CHE IL PROBLEMA DI FONDO È QUELLO DI, ALMENO, PROVARE A FAR RIPARTIRE IN QUALCHE MODO LA DOMANDA INTERNA. RECENTEMENTE UN SONDAGGIO SVOLTO A PERUGIA, DURANTE UN AFFOLLATO MEETING DELLA CONFESERCENTI, HA MESSO IN EVIDENZA COME IL 60% DEGLI IMPRENDITORI PRESENTI, LA GRANDE MAGGIORANZA IN RAPPRESENTANZA DI PICCOLE E MEDIE IMPRESE, ABBIANO DATO UN GIUDIZIO "INSODDISFACENTE" SULL'AZIONE DEL GOVERNO E PREVEDA UN 2013 "MOLTO DURO, FORSE PEGGIO DEL 2012". TUTTI, INOLTRE, COME DEL RESTO HA FATTO IN SEGUITO IL PRESIDENTE DELLA CONFINDUSTRIA, GIOVANNI SQUINZI, HANNO SOTTOLINEATO L'ESTREMA DIFFICOLTÀ DI FAR RIPARTIRE L'INDUSTRIA E LA PRODUZIONE SOTTO UN CARICO FISCALE TALMENTE FORTE. "RINUNCIAMO AGLI INCENTIVI, MA ABBASSATE LE TASSE", HA CHIESTO SQUINZI. A QUESTO TEMA NEGATIVO SE NE AGGIUNGE UN ALTRO, ANCH'ESSO DA TEMPO AL CENTRO DELL'ATTENZIONE DEGLI IMPRENDITORI: LA DIFFICOLTÀ DI ACCEDERE AL CREDITO. ALTRO ELEMENTO DRAMMATICO PER IL PAESE, E IN PRIMO LUOGO PER IL MEZZOGIORNO, È L'OCCUPAZIONE GIOVANILE, COLLEGATO ANCHE ALLA PRECARIETÀ: I GIOVANI DIPENDENTI PRECARI (SOMMERSI INOLTRE DALLE PIÙ DISPARATE FORME DI LAVORO, COMPRESSE LE FALSE PARTITE IVA O LE ASSOCIAZIONI IN PARTECIPAZIONE) DAL 2004 A OGGI SONO AUMENTATI DI OLTRE IL 20%, NON SOLO PER EFFETTO DELLA CRISI, MA ANCHE PER UNA DEREGULATION DEL SISTEMA. TUTTI QUESTI TEMI DOVREBBERO ESSERE AL CENTRO DELLA FAMOSA "FASE DUE", OSSIA DEI PROVVEDIMENTI DA PRENDERE UNA VOLTA SUPERATA LA DRAMMATICA EMERGENZA DEL DEBITO PUBBLICO. È UNA "FASE" CHE NON VEDE MAI UN INIZIO CONCRETO. NEMMENO IN CAMPI CHE SONO TUTTI IN MANO ALL'AMMINISTRAZIONE PUBBLICA, COME LA SEMPLIFICAZIONE BUROCRATICA. IL SETTORE DELL'IMPORT-EXPORT, IL SETTORE DELLA LOGISTICA VIVONO E SCONTANO PESANTEMENTE UN PROBLEMA DA DIECI ANNI: LA SEMPLIFICAZIONE DELLE PROCEDURE DOGANALI. NON SI FA, NON SI RISOLVE. IN QUESTO MODO SARÀ MOLTO COMPLICATO FAR RIPARTIRE L'ECONOMIA: LA "FASE DUE" NON PUÒ ESSERE AFFIDATA AL CASO O ALLO "STELLONE", ALLA SPERANZA CHE QUALCOSA, NON SI SA COME E PERCHÉ, MIGLIORI.

I NOSTRI CLIENTI? I MIGLIORI !



Le principali aziende, nazionali ed internazionali, hanno scelto CHEP come loro partner strategico. Un riconoscimento all'impegno che da più di 20 anni vede CHEP protagonista del mercato con una proposta di servizio in grado di soddisfare i più alti standard qualitativi, quantitativi ed economici delle aziende più importanti del mercato.

L'esperienza dei nostri clienti è la migliore pubblicità per il pallet pooling di CHEP.

CHEP ITALY
Viale Fulvio Testi, 280 - 3 ° Piano
20126 Milano - Italy
Tel.: +39 02 66 15 4811
Fax.: +39 02 66 15 4825



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

Progetto grafico
Mina Florio

Stampa
Mediaprint Milano

Pubblicità
Mariarosa Mazzoleni
cell.335.532.7936
mazzolenimariarosa@gmail.com

Economia Italia

**COMPETITIVITÀ
AI MINIMI**

8

Intervista a Daniele Sotti

**OGGI, L'AFFIDABILITÀ
È IL PRIMO REQUISITO**

28

A colloquio con Luca Rossi

**CRESCE IL SERVIZIO
POOLING DI PALLET**

30

Primo Piano

**LA FERROVIA, MODALITÀ
MERCÌ DEL FUTURO?**

32

Speciale Aeroporti

**UNA LOGISTICA
FATTA DI "PIANI"**

35

Focus 1 - Logistica del Freddo

**I FLUSSI
SI CONCENTRANO**

45

Magazzino del mese

**SETTORE ALIMENTARE:
MINILOAD PER LA CARNE**

54

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA

4

NEWS

14

DALLE AZIENDE

17

CERTIQUALITY

IL LEADER DELLA CERTIFICAZIONE NELLA LOGISTICA
E NEI TRASPORTI

CERTIQUALITY - Organismo specializzato nella Certificazione dei Sistemi di Gestione Aziendale per la Qualità, l'Ambiente, la Salute e la Sicurezza sul lavoro, l'Energia - è il punto di riferimento per le Certificazioni rilasciate in Italia nei Settori della Logistica e dei Trasporti.

CERTIQUALITY è l'unico Istituto in Italia che effettua le Valutazioni SQAS ed ESAD, richieste dall'Industria Chimica per la qualificazione dei fornitori di servizi e dei distributori.

CERTIFICAZIONE INTEGRATA

CERTIQUALITY promuove inoltre la crescita aziendale con la Certificazione integrata dei Sistemi di Gestione per la Qualità (ISO 9001), l'Ambiente (ISO 14001, EMAS), la Salute e la Sicurezza sui luoghi di lavoro (BS OHSAS 18001), l'Energia (ISO 50001).



ISTITUTO DI CERTIFICAZIONE DELLA QUALITÀ

Via Gaetano Giardino 4 - 20123 Milano - tel. 02 8069171
fax 02 86465295 - certiquality@certiquality.it

www.certiquality.it

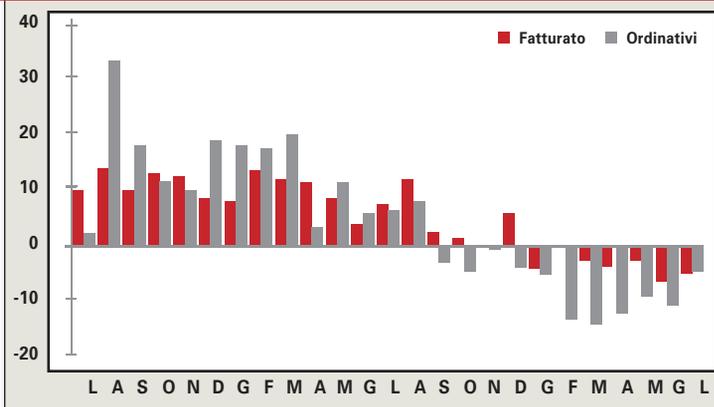
VENEZIA: tel. 041 099.1302/2082 - BOLOGNA: tel. 051 58721.75/86
FIRENZE: tel. 055 577304/9060233 - ROMA: tel. 06 97271.106/098
NAPOLI: tel. 081 5628494 - BARI: tel. 080 5046136
CATANIA: tel. 095 497087/0933262

Italia: si aggrava la recessione

Fatturato e ordinativi dell'industria

(luglio 2010-luglio 2012, valori % sullo stesso mese dell'anno precedente)

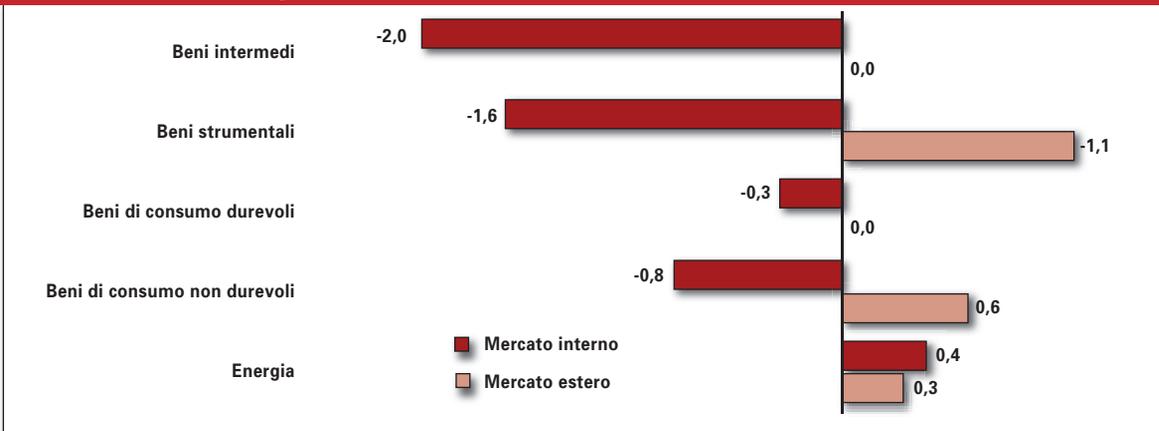
Fonte: ISTAT



Al livello governativo arrivano dichiarazioni positive sulla situazione italiana. Anche il primo ministro Monti afferma che "si vede la luce in fondo al tunnel". Probabilmente queste affermazioni sono tutte rivolte alla situazione finanziaria e all'andamento del debito pubblico, al calo del fabbisogno. Però, paiono tener poco conto della "reale" situazione economica italiana. Il termine "reale" si riferisce a quanto si sta registrando in concreto riguardo a tutti gli indicatori economici. Indicatori che hanno spinto al ribasso (anche per l'anno venturo, per il quale vi era un timido accenno a una possibile ripresa del Pil) tutte le previsioni e tutte le analisi. La lettura preliminare del Pil del secondo trimestre calcola una flessione (anno su anno) del 2,5%. Moody's stima una contrazione alla fine del 2012 superiore al 2% e un calo per l'intero 2013 tra lo 0 e il meno 1%.

Il fatturato industriale per settori (variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)

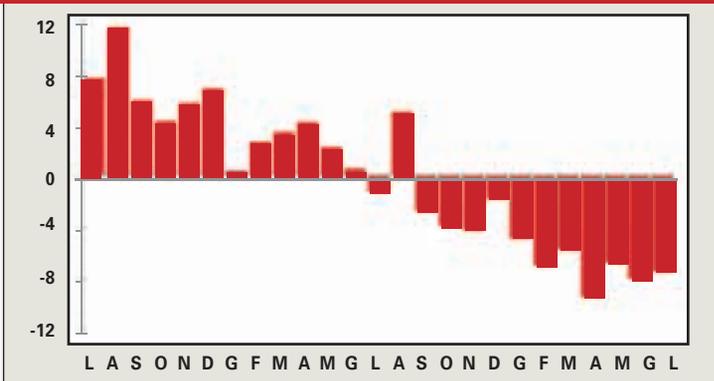
Fonte: ISTAT



Produzione industriale

(luglio 2010-luglio 2012, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)

Fonte: ISTAT

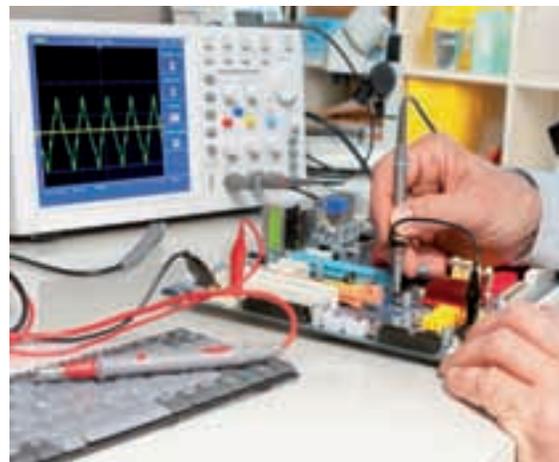
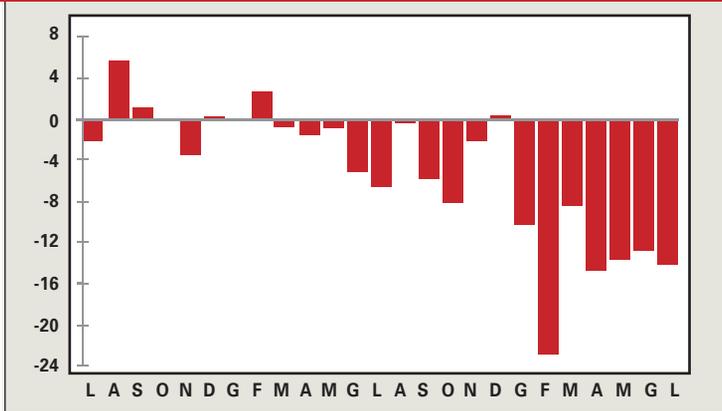


I dati più preoccupanti, per tutti i risvolti che hanno, sono quelli che riguardano l'industria. Come dimostra la "carrellata" di grafici che pubblichiamo in queste pagine del "barometro", la situazione è decisamente critica e non lascia intravedere spiragli positivi. A luglio di quest'anno, in confronto allo stesso mese dell'anno scorso, il fatturato industriale è calato globalmente del 5,3%, con un calo molto sensibile sul mercato interno dove ha superato il 9%, mentre sul mercato estero ha segnato un aumento del 2,6%. Si conferma, perciò, il buon andamento delle nostre esportazioni, ma la forbice tra quanto perdiamo sul mercato domestico e quanto "guadagniamo" su quello estero si allarga costantemente: l'export non è in grado di "pareggiare" i conti (inoltre un campanello d'allarme nel settore dell'export

Produzione nelle costruzioni

(luglio 2010-luglio 2012, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)

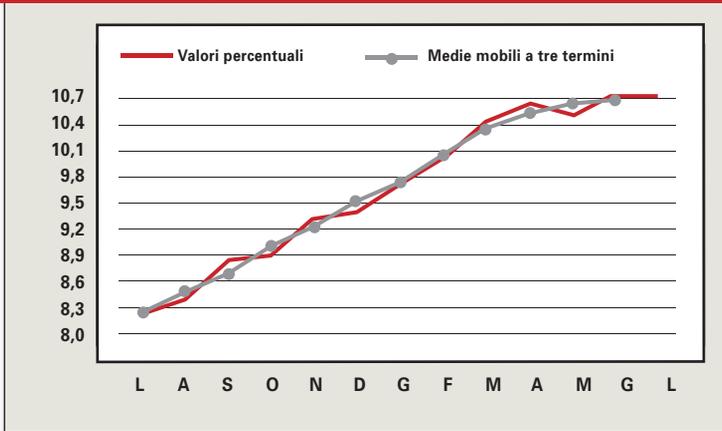
Fonte: ISTAT



Tasso di disoccupazione

(luglio 2010-luglio 2012, valori %)

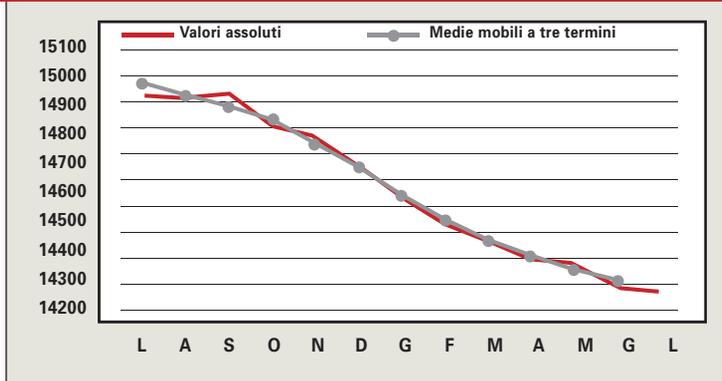
Fonte: ISTAT



Inattivi tra 15 e 64 anni

(luglio 2010-luglio 2012, valori assoluti in migliaia)

Fonte: ISTAT

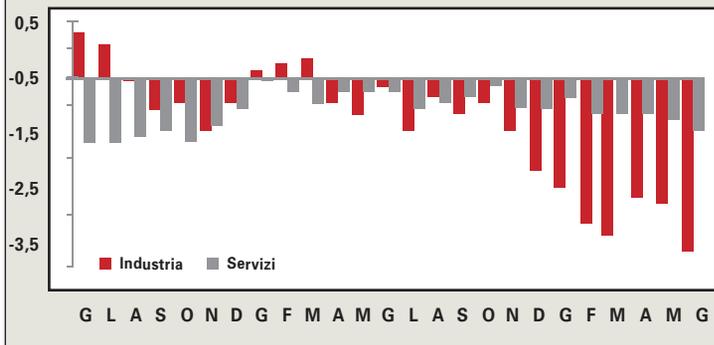


extra Ue è dato dalla flessione registrata a luglio su giugno, particolarmente forte, per i beni di consumo durevoli che hanno segnato un meno 7,8%). Anche sul fronte degli ordinativi, se si registra un aumento dell'1,1% negli ultimi tre mesi rispetto al trimestre precedente, c'è un calo a luglio di quest'anno rispetto a luglio 2011 del 4,9%. Il problema è che si continuano a registrare flessioni nel settore dei beni di consumo, per quanto riguarda sia i beni durevoli sia quelli non durevoli (dove il calo è più marcato). Le cose peggiorano se si analizzano i dati sulla produzione industriale che continua a flettere (e siamo all'undicesimo mese consecutivo con il segno negativo) in termini sia congiunturali sia tendenziali: a luglio scorso l'indice è calato, sul mese precedente (che aveva segnato rispetto a maggio una caduta dell'1,4%) dello 0,2%, mentre la media del trimestre maggio-giugno su quella del trimestre precedente ha registrato un decremento dell'1,2%. Dati che possono sembrare non così "drammatici" per la loro entità, ma la prospettiva cambia se il confronto si fa in termini tendenziali, ossia rispetto agli stessi periodi del 2011: la flessione per luglio, tenendo conto degli effetti del calendario (a luglio 2011 c'è stato un giorno lavorativo in meno), è del 7,3%, mentre per i primi sette mesi del 2012 sul 2011 il calo è leggermente più contenuto, ma certamente significativo, 7%. In particolare, cala ancora di più la produzione del settore delle costruzioni: a luglio 2012 rispetto al mese precedente la flessione è del 2,2%, mentre su luglio 2011 passa al 14,2%. Nei primi sette mesi di quest'anno, sullo stesso periodo dell'anno scorso, la produzione del settore si è ridotta >

Lavoro e retribuzione nelle grandi imprese

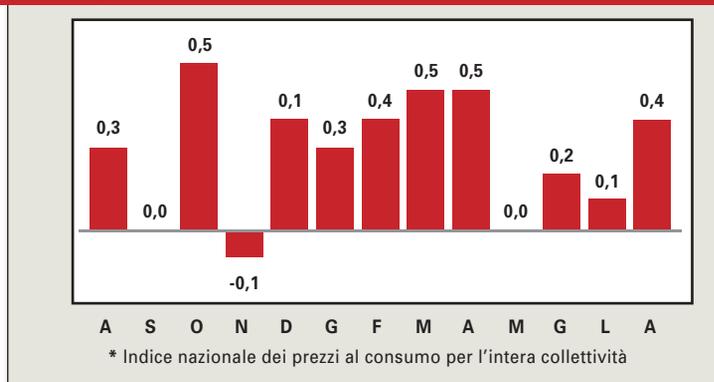
(dati al netto della cig, giugno 2010-giugno 2012, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)

Fonte: ISTAT



Indice generale Nic* (agosto 2011-agosto 2012, variazioni %)

Fonte: ISTAT



del 13,9%. Peggiora anche il clima di fiducia degli industriali: a luglio, il Pmi manifatturiero ha toccato i minimi da quasi un anno (a 43,6 punti, mentre 50 è la barriera che divide giudizi positivi da quelli negativi). Con queste premesse, anche il tasso di disoccupazione non migliora e resta ancorato a luglio al 10,7%, il dato del mese precedente. Peggiora però la situazione per i giovani dai 15 ai 24 anni: il tasso di disoccupazione sale al 35,3%, in aumento rispetto a giugno di 1,3 punto, cifra che cresce di 7,4 punti su luglio 2011. Aumenta anche l'incidenza delle ore di cassa integrazione guadagni, che è stata pari a luglio scorso a 38,0 ore ogni mille ore lavorate, che è cresciuta, rispetto a luglio 2011, di 8,9 ore ogni mille lavorate.

Indicatori a confronto

Fonte: MPS

Periodo	USA		Area Euro		Italia		
	Dato precedente						
Pil a/a	Q1 2012	1,7	2,0	-0,5	0,0	-2,5	-1,4
Produzione industriale a/a	giugno-2012	4,4	4,7	-2,2	-2,6	-8,2	-6,7
CPI a/a *	agosto-2012	1,4	1,7	2,6	2,4	3,2	3,1
CPI core a/a **	luglio-2012	2,1	2,2	1,7	1,6	2,1	2,2
Disoccupazione	luglio-2012	8,3	8,2	11,3	11,3	10,7	10,7

*indice prezzi al consumo **indice prezzi al consumo esclusi alimentari ed energia



Lei è il suo capo.

Lui è il responsabile
della progettazione.



IL SEGRETO DI UN DESIGN VINCENTE? GERARCHIE DISTINTE.

Customer First: il cliente prima di ogni cosa. E l'operatore prima di tutti. Questa è la filosofia su cui si basa il concetto «Smooth Operator» della nuova gamma BT Optio serie L. Con un gradino di accesso molto basso, lo sterzo completamente regolabile e il sistema FAS (Frequency Adapted Suspension) che riduce al minimo le vibrazioni, offre un livello di comfort e di produttività senza precedenti nel commissionamento degli ordini. Pertanto è con grande orgoglio che riceviamo il premio iF Gold Award 2012 per l'eccellenza del design del prodotto e lo dedichiamo alle migliaia di operatori che rappresentano la nostra principale e inestimabile fonte di ispirazione e di informazione. Questo riconoscimento è per tutti voi!

Italia: competitività ai minimi

World Economic Forum, l'organizzazione internazionale indipendente nata nel 1971, con sede a Ginevra, ha pubblicato il sesto rapporto sulla "Competitività globale" per gli anni 2012-2013. Il Forum, presieduto dal fondatore professor Klaus Schwab, che ha come linea guida quella di contribuire a "migliorare lo stato del mondo", conta su un gruppo di cento partner strategici scelti tra le principali società mondiali che rappresentano diverse regioni e settori industriali. La scelta è stata storicamente fondata sulla comunità d'intenti, ossia sul convincimento che l'azione combinata di importanti settori economici e industriali possa portare a positivi cambiamenti e miglioramenti. In aggiunta il Forum lavora con un numero molto elevato di imprese partner che abbracciano ogni settore produttivo in ogni angolo del mondo e con università e centri di ricerca di alto livello. In particolare, nella stesura del rapporto annuale sulla compe-

titività per la Francia ha collaborato l'Hec School of Management, per la Germania la WHU-Otto Beisheim School of Management, per la Gran Bretagna la London School of Economics and Political Science, per l'Italia la SDA Bocconi School of Management. Complessivamente, sono stati coinvolti oltre 150 istituti di ricerca, guidati nel loro lavoro dal professor Xavier Sala-i-Martin della Columbia University. Il rapporto è stato costruito su un centinaio di indicatori. "Il concetto di competitività - nota il rapporto - coinvolge elementi statici e dinamici. La produttività di un paese determina la capacità di ottenere un alto livello di reddito, ma è an-

che una delle componenti centrali per ottenere un ritorno dagli investimenti, che a sua volta è un fattore chiave per dispiegare le potenzialità di crescita di un'economia". Tanti sono gli elementi che concorrono a delineare la produttività e la competitività di un paese. Nel rapporto tali elementi sono stati raggruppati in dodici diversi segmenti, definiti "pilastri" della competitività, che di seguito riassumiamo:

- 1) la qualità del funzionamento delle istituzioni** (ad esempio, e questo è un punto che riguarda da vicino il nostro paese, è considerato negativo l'eccesso di burocrazia, così come l'eccesso di regole, la corruzione e la mancanza di trasparenza);
- 2) il livello di infrastrutturazione** (un'efficiente rete infrastrutturale, sottolinea il rapporto, "riduce gli effetti delle distanze tra le diverse aree di un paese, integra il mercato interno e facilita il collegamento con i mercati esteri).



che una delle componenti centrali per ottenere un ritorno dagli investimenti, che a sua volta è un fattore chiave per dispiegare le potenzialità di crescita di un'economia". Tanti sono gli elementi che concorrono a delineare la produttività e la competitività di un paese. Nel rapporto tali elementi sono stati raggruppati in dodici diversi segmenti, definiti "pilastri" della competitività, che di seguito riassumiamo:

titività per la Francia ha collaborato l'Hec School of Management, per la Germania la WHU-Otto Beisheim School of Management, per la Gran Bretagna la London School of Economics and Political Science, per l'Italia la SDA Bocconi School of Management. Complessivamente, sono stati coinvolti oltre 150 istituti di ricerca, guidati nel loro lavoro dal professor Xavier Sala-i-Martin della Columbia University. Il rapporto è stato costruito su un centinaio di indicatori. "Il concetto di competitività - nota il rapporto - coinvolge elementi statici e dinamici. La produttività di un paese determina la capacità di ottenere un alto livello di reddito, ma è an-

- 3) l'ambiente macroeconomico** ("se è certo che la stabilità macroeconomica da sola non garantisce la produttività di un paese, è altrettanto vero che una sua instabilità danneggia l'economia. Un governo costretto a 'inseguire' il debito pubblico del paese non ha la capacità e le risorse per reagire ai cicli economici e di investire su misure che incoraggino e favoriscano la competitività");



4) la salute e l'educazione ("l'assistenza sanitaria e l'educazione primaria sono due condizioni essenziali per il progredire dell'economia: a lungo termine, la riduzione degli investimenti in questi critici settori si trasforma in un handicap per lo sviluppo");

5) l'educazione di alto livello e la formazione professionale;

6) l'efficienza del mercato dei beni;

7) l'efficienza del mercato del lavoro ("la flessibilità del lavoro è un aspetto importante della competitività. Nei paesi europei, dove rimangono in piedi barriere d'ingresso alle professioni e all'occupazione sta aumentando il numero dei giovani disoccupati");

8) lo sviluppo del mercato finanziario;

9) l'adeguamento tecnologico ("tale indicatore misura la capacità e l'agilità di un'economia nell'adottare le tecnologie di ultima generazione per migliorare la produttività del sistema industriale, con particolare attenzione a quelle specifiche dell'informazione e della comunicazione da inserire nei processi produttivi al fine di migliorarne l'efficienza");

10) la dimensione dei mercati ("nell'era della globalizzazione, un'apertura ai mercati internazionali può sostituire le perdite registrate sul mercato interno e quindi favorire lo sviluppo economico");

11) un "raffinato" modello di lavoro ("nei paesi avanzati, quando i processi tradizionali tesi al miglioramento della qualità sono stati applicati, occorre avere la capacità di trovarne di nuovi, a livello sia dei servizi sia delle singole imprese. Un esempio per queste ultime può essere quello di riuscire a interconnettersi con altre del medesimo settore per creare nuove sinergie e nuove opportunità, per allargare i mercati, per introdurre innovazioni di processo e di prodotto");

12) il livello di innovazione ("la capacità d'innovare è stata la chiave per la crescita dell'economia sin dalla prima rivoluzione industriale. Innovazione che non deve essere vista solo nell'ottica di un prodotto, ma in un ben più largo scenario che permetta di creare nuove possibilità in tutti i settori di una società civile, compresa la fornitura di servizi"). Il rapporto sottolinea che tali 12 "pilastri" della competitività non sono "indipendenti", ma hanno corrispondenze continue: le lacune in uno di questi campi possono avere ripercu-

sioni negative su un altro e viceversa. I dati per misurare questi "pilastri" sono stati raccolti usando le più riconosciute agenzie internazionali di statistica e le maggiori istituzioni mondiali, come le Nazioni Unite, l'Unesco, l'IMF e Whorl Health Organization.

Il rapporto 2012-2013, sulla base di quanto detto, ha stilato una nuova classifica per la competitività analizzando la posizione di 144 paesi (l'anno scorso erano 142): i primi dieci posti, come l'anno scorso, sono appannaggio, nell'ordine, di Svizzera, Singapore, Finlandia, Svezia, Olanda, Germania, Stati Uniti, Gran Bretagna, Hong Kong, Giappone. L'Italia si colloca al 42° posto, preceduta in Europa anche da Danimarca (12° posto), Norvegia (15°), Austria (16°), Belgio (17°), Francia (21°), Lussemburgo (22°), Irlanda (27°), Estonia (34°), Spagna (36°), Repubblica Ceca (39°) e Polonia (41°). In particolare, il nostro paese, è pesantemente penalizzato per il cattivo funzionamento delle istituzioni (dove siamo collocati al 97° posto, contro, ad esempio, il 7° dell'Olanda), per la precarietà dei dati macroeconomici (102°), per lo scarso sviluppo del mercato finanziario (111°), per la rigidità del mercato del lavoro (dove siamo posti addirittura al 127° posto su 144 paesi). Meglio va in altri settori: siamo al 10° posto per dimensioni di mercato, al 25° per sanità ed educazione primaria e al 30° per l'innovazione.

La scarsa competitività e produttività del nostro sistema economico-industriale è confermata anche dai dati Ocse, che ci collocano negli ultimi posti tra i paesi aderenti: negli ultimi dieci anni siamo cresciuti in competitività dell'1,4%, contro il 13,6% della Germania. Secondo l'Ocse, siamo regraditi per quanto riguarda, in particolare, la produttività totale dei fattori. Questo perché investiamo in generale meno (molto poco in macchinari) e soprattutto perché abbiamo trascurato gli investimenti in ricerca e sviluppo, formazione, brevetti, informatica. ■

Aerospaziale in Campania: la sfida delle piccole e medie imprese

Nell'ultimo numero abbiamo dedicato un articolo, derivato da una ricerca condotta da Srm-Studi e ricerche per il Mezzogiorno, sul "sud che innova e produce". In particolare la ricerca ha centrato la sua attenzione su due importanti settori dell'economia campana e in generale per quella meridionale, ossia l'automotive e l'aerospaziale. Torniamo sull'argomento e più in particolare sul settore dell'aerospazio in Campania. Questo perché riteniamo utile sottolineare come nonostante la crisi colpisca il nostro paese e in particolare il Mezzogiorno (ad esempio, l'area dove è maggiore il tasso di disoccupazione giovanile e dove si registrano le maggiori difficoltà sul fronte del reddito) esistono settori industriali che fanno ricerca, che si "muovono" e che puntano allo sviluppo.

La struttura del settore. Il settore, sottolinea la ricerca, nella regione Campania è composto da alcune grandi aziende e da un grande numero di piccole e medie aziende. Dai dati pubblicati da Campania Aerospace Research Network e da quelli derivati da alcuni recenti studi sull'industria aeronautica l'elenco delle realtà campane operanti nel settore aerospaziale conta circa 120 aziende, tra le quali undici consorzi e alcuni centri di ricerca. I numeri del settore non sono determinabili in maniera univoca perché alcune aziende (Alenia Aeronautica, Telespazio, Avio, ma anche alcune medie imprese) hanno stabilimenti collocati fuori dalla regione. Inoltre, diverse aziende abbracciano altri settori di attività, fra i quali l'aerospazio può essere, o meno, quello prevalente. Facendo una stima di massima, si può affermare che in Campania vi sono circa 100 aziende aerospaziali, il fatturato complessivo è compreso tra 1,7 e 2,3 miliardi di euro, il totale degli addetti ammonta a una cifra tra le ottomila e le diecimila unità. Di queste 100 aziende, la gran parte opera nel settore aeronautico, mentre circa 20 operano prevalentemente in quello spaziale.

Da un'indagine svolta recentemente dalla Fondazione Mezzogiorno Tirrenico appare che la stragrande maggioranza delle aziende (circa l'85%) è costituita da società di capitale (Srl e SpA) e il restante 15% da socie-

tà di persone. Tale dato testimonia una certa evoluzione in senso manageriale rispetto al passato, quando le aziende della subfornitura aeronautica campana erano prevalentemente società di persone, la cui proprietà era totalmente detenuta da un unico gruppo familiare. Nota la ricerca Srm che l'evoluzione della struttura societaria, determinata anche da alcuni importanti passaggi generazionali, ha comportato una profonda modifica dello stile di direzione delle aziende e, spesso, a un approccio più aperto alle relazioni con l'ambiente esterno e propenso al rapporto di collaborazione, non solo con le grandi aziende ma anche con le altre pmi. La ricerca di sinergie ha portato negli ultimi dieci anni alla creazione di società consortili o consorzi nonché alla creazione di una struttura di governo comune di tipo distrettuale (DAC scarl). Non va infine dimenticata la presenza sul territorio regionale di cinque università e di alcuni importanti centri di ricerca impegnati nel settore. Tra le università, la Federico II, oltre a possedere un dipartimento specifico di ingegneria aerospaziale, ha corsi di laurea e corsi di specializzazione in quasi tutte le materie legate al settore; la II Università di Napoli ha un proprio corso di laurea in ingegneria spaziale; tutte le altre università della regione hanno corsi in discipline collegate con il settore. Tra i centri di ricerca va sottolineata la sede del Centro italiano ricerche aerospaziali-Cira al quale è stato delegato il compito di realizzare il programma nazionale di ricerca aerospaziale. Oltre al Cira, nella regione, vi sono altri otto centri di ricerca.

L'evoluzione della supply chain. Le grandi imprese del settore hanno sviluppato un'intensa rete di relazioni dinamiche e di lungo periodo, generando in tal modo una consolidata cultura settoriale fortemente orientata alla collaborazione sia tra le imprese appartenenti all'oligopolio mondiale (relazioni orizzontali) sia tra le imprese appartenenti a diversi livelli della piramide produttiva (relazioni verticali). Pertanto, sottolinea la ricerca Srm, le piccole e medie imprese dovrebbero moltiplicare le loro sinergie sul territorio e non operare come soggetto isolato in un'arena competitiva caratte-

rizzata da relazioni stabili, dinamiche e di lungo periodo, dove la chiave della competitività è nella collaborazione e nell'assunzione di rischi. In questa fase, per rispondere alla nuova domanda che emerge dalle imprese dell'oligopolio mondiale è necessario modificare la struttura dell'offerta di subfornitura. Le grandi imprese che ricoprono ruoli primari nella supply chain hanno già modificato il loro processo produttivo, riorientandolo fortemente verso i servizi di integrazione di sistemi e stanno ricollocando la loro core technology spo-

standola verso le funzioni a maggiore produzione di valore aggiunto. Tale nuovo orientamento verso le aree di gestione dei programmi e di interfaccia con il mercato, unitamente alla necessità di ridurre tempi e costi di consegna e migliorare la qualità, lascia aperti spazi nell'area del manufacturing che rappresentano una potenziale occasione per l'area della subfornitura. In particolare è concreta la possibilità di realizzare moduli standard da integrare nei programmi delle grandi imprese. Una tale offerta, dice la ricerca Srm, richiede però una pluralità di competenze tecniche nelle aree di marketing, progettazione, produzione, logistica, commercializzazione, ecc.; la capacità di accompagnare il prodotto con un adeguato servizio di integrazione con il committente; la capacità di collaborare con i committenti nazionali ma anche di conquistare opportunità sullo scenario europeo e internazionale; un'opportuna massa critica.

L'attività di subfornitura sta quindi cambiando la sua natura passando da una logica di realizzazione di un



prodotto a quella dell'offerta di un servizio e di partecipazione al rischio di programma. Le imprese subfornitrici sono chiamate a ridurre i costi, migliorare l'offerta tecnologica e garantire un più elevato livello di qualità e di servizio al committente. Tale consapevolezza potrebbe risultare fondamentale nell'evoluzione del sistema di relazioni che regola la subfornitura del settore. Esiste quindi la necessità di creare dei network di piccole e medie imprese che possano sviluppare pacchetti di lavorazione integrata, sviluppando conoscenze di

carattere relazionale che permettano la gestione di rapporti sempre più complessi e l'acquisizione di tecniche sempre più sofisticate. Ciò sta spingendo verso la creazione di reti di imprese che, inglobando variegate capacità e competenze, possono adeguatamente rispondere alle esigenze della nuova committenza.

È necessario, quindi, rafforzare l'attività di cooperazione mirando a creare sistemi di alleanza locali, ossia dei veri e propri cluster di imprese subfornitrici che siano in grado di collaborare con le grandi imprese nazionali e anche di proiettarsi autonomamente verso i mercati internazionali. La spinta propulsiva deve essere locale e costituita da una squadra formata dai diversi stakeholder: committenti, subfornitori, università, centri di ricerca, istituti di credito, istituzioni. Tra questi, proprio le istituzioni devono giocare un ruolo primario nel delineare un quadro di sviluppo del settore nei prossimi anni e declinare le azioni da intraprendere. Una sfida importante per potenziare un settore che può essere trainante per l'economia regionale. ■



Assologistica

EUROMERCI



Cultura • Formazione
Assologistica

organizzano

in collaborazione con



ASSOLOMBARDA

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

La premiazione avverrà il 30/11/2012
presso l'Auditorium di Assolombarda, in via Pantano 9, a Milano.

Sarà preceduta dal convegno-dibattito

**“LOGISTICA E TRASPORTO MERCI PER EXPO 2015,
ATTORI A CONFRONTO”**

L'edizione 2012 prevede riconoscimenti a società e manager logistici che
hanno effettuato innovazione in ambito:

- Ambientale • Dell'internazionalizzazione d'impresa • Formativo • Immobiliare
 - Tecnologico • Trasportistico (per modalità terrestre e/o marittima e/o aerea e/o intermodale)
-

Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

MILANO
NUTRIRE IL PIANETA
PER LA VITA

THE KOREAN HERALD

Il governo coreano investe per la crescita del paese

Il governo coreano del sud ha presentato un piano di investimenti per il 2013: complessivamente saranno spesi 305 miliardi di dollari, con una crescita rispetto a quest'anno del 5,3%. A breve il provvedimento sarà presentato in parlamento. 6,5 miliardi di dollari saranno destinati alla creazione di 600 mila posti di lavoro, in primo luogo per venire incontro alle esigenze delle nuove generazioni che hanno difficoltà a trovare un'occupazione. Inoltre, 15 miliardi di dollari (circa il 5% del totale) saranno investiti nella ricerca e nello sviluppo,

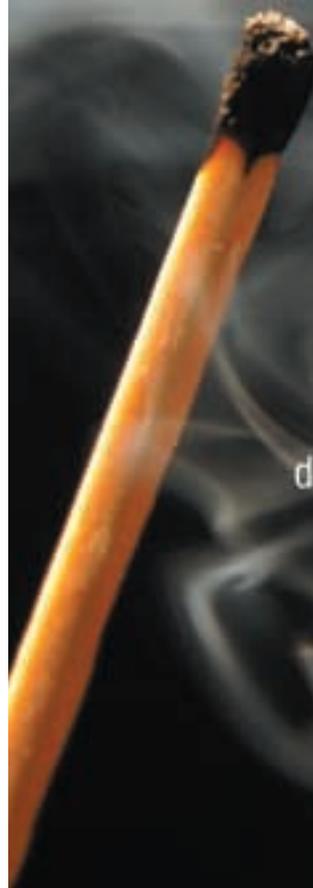


con una crescita rispetto agli stanziamenti destinati al settore nel 2012 del 5,3%. 34 miliardi di dollari (con una crescita sul 2012 del 5,1%) saranno destinati a spese militari, in primo luogo per potenziare la difesa del paese (in particolare gli stipendi dei soldati vedranno un incremento del 15%). In una conferenza stampa, il viceministro delle Finanze Kim

Dong-yeon ha dichiarato che "la crescita della spesa pubblica ha un primo obiettivo: sostenere l'economia e il livello di vita dei cittadini che devono fronteggiare le difficoltà economiche dovute alla contrazione delle esportazioni verso Stati Uniti ed Europa, alla crescita dell'inflazione sul mercato interno e al calo dei livelli di occupazione. Di fronte a tali criticità, nonostante il governo debba fronteggiare una situazione finanziaria difficile, anche per il calo delle entrate sul fronte delle tasse, mai come oggi il paese ha bisogno di finanziamenti pubblici. Il bilancio del prossimo anno è stato pianificato per migliorare il welfare nazionale, per rivitalizzare la nostra economia e per mantenere a livelli accettabili la pressione fiscale. Infine, le previsioni sono di una crescita nel 2013 del Pil nazionale intorno al 4%". Contemporaneamente è stato previsto, concordando con il piano di sviluppo 2012-2016, che il debito pubblico scenda nel 2013 di circa un punto percentuale rispetto a quest'anno e che si raggiunga nel 2014 un surplus nel bilancio dello Stato dello 0,1% in confronto al prodotto interno lordo e dello 0,5% nel 2016. Tornando alla destinazione degli investimenti, un capitolo importante riguarda, come abbiamo accennato, il welfare e l'assistenza sanitaria. Voci che vedranno una crescita di circa il 5%. Attenzione particolare sarà rivolta alle spese per la salvaguardia ambientale con un incremento di circa il 7% sugli stanziamenti registrati nel 2012. ■

SEBINO

FIRE PROTECTION®



Dal 1982
progettazione,
costruzione
e installazione
di sistemi automatici
di spegnimento
per la protezione
antincendio.

SEBINO
FIRE PROTECTION®

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

www.sebino.eu

In ricordo di Giuseppe Pinna

È scomparso il 30 agosto scorso Giuseppe Pinna, figura di rilievo e di grande passione nella storia della logistica italiana degli ultimi trent'anni. Proveniente dall'Olivetti, dove aveva partecipato a tutte le fasi che caratterizzarono l'azienda, dall'ascesa al declino, e dall'Italtel, dove era stato direttore marketing, nel 1987 fu nominato direttore



della Divisione Merci (allora si chiamava così) delle Ferrovie dello Stato. Era l'epoca di Lorenzo Necci quale amministratore delegato. Il suo fu subito un impatto importante con il mondo del trasporto merci e della logistica. Fu un convinto sostenitore

sia dell'intermodalità sia della necessità per l'economia del paese di avere una ferrovia merci efficiente che uscisse dal tradizionale, angusto ruolo di "servizio pubblico" a basso costo e a qualità scadente. Puntò tutte le carte sull'accrescere i volumi appannaggio della ferrovia, operazione coronata con successo, e soprattutto riuscì a inserire il trasporto su ferro in una nuova logica. All'interno delle Ferrovie dello Stato s'impegnò senza tregua, com'era nelle sue corde, senza raggiungere risultati concreti, per ottenere un'autonomia funzionale e operativa della Divisione Merci, cercando di rompere all'interno dell'azienda la storica subalternità nei confronti del trasporto passeggeri. Tanti furono negli anni (restò alle Ferrovie fino al 1995) i tentativi di trasformare la Divisione in una società autonoma, che avrebbe dovuto divenire l'azienda logistica più importante del paese (anni dopo ciò fu fatto sia dalle ferrovie francesi sia da quelle tedesche anche con importantissime acquisizioni nel settore logistico internazionale). La sua visione di una logistica che abbracciasse produttori di beni, vettori, distributori lo portò a essere il promotore del Freight Leaders Club che aveva immaginato come una necessaria "palestra" d'incontro e di dibattito sulle problematiche logistiche nazionali e come soggetto in grado di confrontarsi con il governo sulle politiche del settore. Uscito dalle Fs, continuò il suo impegno nella logistica in varie forme: ricoprì il ruolo di presidente dell'Assoferr, fondò e diresse la rivista ItaliaMondo, partecipò in qualità di esperto a numerose commissioni ministeriali e a numerosi progetti. Tutto ciò mettendo sempre ogni suo impegno, la sua proverbiale combattività e la sua passione.



Unione europea: il puzzle di come gestire la ferrovia

La commissione europea aveva recentemente promosso un'azione nei confronti di cinque Stati per infrazioni alla famosa direttiva 91/440 in materia ferroviaria. In particolare, per non aver adeguatamente disposto una separazione tra la gestione delle attività di trasporto e quella della rete infrastrutturale. Gli Stati erano l'Austria, la Germania, il Portogallo, la Spagna e l'Ungheria. La commissione aveva argomentato la propria azione, specialmente nei confronti di austriaci e tedeschi, sottolineando che la direttiva varata nel lontano 1991 non permette che il management delle attività commerciali e quello del network infrastrutturale possano essere parte di un'unica holding company, almeno fino a quando non siano assunte precise norme e regole che garantiscano la concorrenza fra le imprese e decisioni indipendenti per quanto riguarda concessioni di tracce e accesso alla rete.

Niilo Jaaskinen, avvocato generale della Corte di Giustizia europea, chiamata in causa per un parere, si è però espresso, il 6 settembre, in maniera diversa, di fatto respingendo le argomentazioni della commissione. In particolare, ha dichiarato che la direttiva "non richiede espressamente una separazione istituzionale tra attività di trasporto e attività di gestione delle infrastrutture" e che, inoltre, non prevede "la richiesta di misure aggiuntive di tutela della concorrenza". Quindi, ha giudicato conforme alle disposizioni della direttiva "il modello holding" e ha di conseguenza raccomandato alla commissione d'interrompere la sua azione contro l'Austria e la Germania, che, appunto, hanno adottato tale modello nella gestione della ferrovia. Invece, Jaaskinen si è pronunciato d'accordo sulle procedure nei confronti degli altri tre paesi. In Portogallo, infatti, secondo sia la commissione sia l'avvocatura generale, lo Stato continua a mantenere un ruolo determinante nella gestione ferroviaria e non ha stabilito norme per garantire libero accesso agli eventuali concorrenti della ferrovia nazionale. Lo stesso avviene in Spagna, dove il potere pubblico si è riservato il diritto di fissare l'entità dei pedaggi per i transiti sulla rete ferrovia-

ria, secondo procedure “poco trasparenti e discriminatorie nei confronti delle imprese nuove entranti”. Anche il sistema ungherese è stato giudicato non corrispondente alle indicazioni della direttiva, in quanto favorisce la ferrovia nazionale Mav in primo luogo per quanto riguarda l’accesso alla rete, l’entità dei pedaggi e le metodologie con le quali tali pedaggi vengono calcolati.

Le dichiarazioni di Jaaskinen hanno suscitato numerose e controverse reazioni (anche se bisognerà aspettare la primavera del 2013 per conoscere il verdetto finale della Corte e le motivazioni che lo hanno ispirato). Monika Heimig, direttore esecutivo dell’associazione dei manager delle infrastrutture, ha sottolineato che “l’opinione dell’avvocato generale accresce l’esigenza che si faccia chiarezza a livello comunitario su tutta la materia nella discussione del quarto pacchetto ferroviario e conferma l’urgenza di riformare le regole oggi esistenti nell’Unione per giungere a una reale indipendenza nella gestione delle infrastrutture”. Soddisfazione ha espresso Libor Lo-

chman, direttore esecutivo della Comunità delle ferrovie e delle infrastrutture europee: “Il parere dall’avvocato generale Jaaskinen conferma ciò che la nostra Comunità sta affermando da molto tempo riguardo alla separazione delle gestioni del sistema ferroviario. È un importante segnale anche nell’ottica del dibattito in corso sul quarto pacchetto ferroviario. Occorrerà tenerne conto. Ed è un segnale anche per quegli Stati membri che di recente hanno diviso le loro holding ferroviarie non per motivi di opportunità economica, ma semplicemente sotto la pressione della commissione basata su un’errata interpretazione delle norme e dei regolamenti europei, come la 91/440, in materia ferroviaria”.

Ciò che lascia interdetti è che in Europa si discute sul problema di come garantire un’effettiva liberalizzazione del sistema ferroviario da più di venti anni e ancora si dibatte su aspetti legati all’interpretazione di una direttiva datata 1991, più volte modificata e “aggiustata”. Un percorso disarmante, che fa il paio con la storia infinita dell’interoperabilità. >

TOTAL COMMITMENT. AGILE SOLUTIONS.

CONTRACT LOGISTIC

EXPANDING WITH MANUFACTURING

MAGAZZINO E MOVIMENTAZIONE

TRASPORTO E DISTRIBUZIONE NAZIONALE ED INTERNAZIONALE

FM LOGISTIC
The art of winning solutions

La nostra Missione:

- Ottimizzare la catena logistica globale dei nostri clienti tralasciando vantaggio dalla nostra posizione d'intermediario tra industriali e distributori.
- Creare soluzioni vincenti ed essere sempre pronti ad adattarsi alle esigenze dei nostri clienti.
- Essere i partner di riferimento in termini di performance, affidabilità, innovazione e rapporto qualità-prezzo.

14.000 collaboratori lavorano ogni giorno in tutto il mondo per realizzare questa missione.

www.fmlogistic.com

Il futuro delle economie emergenti del Far East

“Le regioni asiatiche devono lavorare per confermare nel lungo periodo il ruolo leader che oggi svolgono nella crescita economica globale. Attualmente, l’economia Usa stenta a ripartire, l’Europa si deve confrontare con il debito pubblico, mentre l’Asia ha fondamentali economici molto più forti rispetto a quindici anni fa, quando fu colpita da turbolenze finanziarie. L’obbligo è, però, di rinforzare tale posizione affinché l’Asia resti il motore economico mondiale per decenni”, ha detto Min Zhu, managing director del Fondo monetario internazionale, intervenendo in un meeting economico svoltosi il 13 settembre a Tianjin, in Cina. Per raggiungere tale obiettivo, ha proseguito Zhu, l’intera regione asiatica deve impegnarsi a fondo per varare le riforme necessarie per sostenere un robusto sviluppo economico: “In primo luogo, ad esempio, deve investire nelle infrastrutture e migliorare il livello delle performance nel settore manifatturiero, in termini sia tecnologici sia di produttività. La regione deve anche sviluppare il mercato dei fondi che sono essenziali per sostenere il mercato finanziario. Per restare leader nel mondo l’Asia deve fare di più. Un altro dei problemi di fondo, che non riguarda solo la Cina, è di muovere più rapidamente in avanti il livello dei consumi interni”. Riprendendo quanto affermato dal rappresentante cinese del Fmi, N. K. Sight, membro del parlamento indiano, ha sottolineato un atteggiamento particolare che starebbe caratterizzando questo momento storico delle economie asiatiche: “Il nostro successo e la capacità dimostrata di resistere alla crisi mondiale potrebbe portarci a rallentare il percorso verso le riforme. C’è la tendenza in Asia

a compiacersi per quanto è stato finora raggiunto. Un atteggiamento pericoloso. L’Asia non può credere che manterrà automaticamente il suo ruolo di guida economica mondiale per l’intero 21° secolo”. Sight ha detto che “è urgente migliorare la politica monetaria e fiscale, in quanto sostegno prima-

rio per la crescita economica e industriale. C’è anche il bisogno di migliorare l’educazione, la formazione professionale e i servizi sanitari. La prima esigenza è di raggiungere una stabilità in termini macroeconomici, che comprendono anche gli aspetti sociali. Sarebbe rischioso se interpretassimo le nostre economie esclusivamente attraverso i dati produttivi”. Questo è stato l’argomento centrale dell’intervento di Heizo Takemata, direttore del Global Security Research Institute dell’Università giapponese di Keio: “Oggi, molti Stati asiatici devono indirizzare risorse verso il welfare e la sanità per fronteggiare il forte invecchiamento della popolazione. È ad esempio il caso della Cina. Questi temi, prima o poi, se non affrontati con urgenza e determinazione creeranno numerosi e seri problemi”.

Nuove locomotive in Cina

La compagnia cinese Cnr Datong ha varato una locomotiva elettrica sviluppata per trainare treni merci su lunghe distanze, destinata in particolare per il trasporto di materie prime dal nord e dall’ovest del paese verso le aree dell’est. La locomotiva sviluppa una velocità massima di 120 kmh ed è una “rivisitazione” di un modello precedente che consente, grazie a un notevole aumento di potenza, di trainare treni con fino a cento vagoni. La società ha sottolineato che la locomotiva e il sistema di controllo sono un prodotto della ricerca cinese e frutto di anni di lavoro. I componenti della locomotiva sono protetti contro ogni intemperie in maniera

da poter affrontare tutti gli ambienti e i climi che caratterizzano le diverse aree del paese e che i treni devono affrontare nei loro viaggi su enormi distanze. Grande attenzione è stata posta anche per garantire al personale di bordo confortevoli condizioni di lavoro. ■



Veduta di Century Avenue a Shanghai

La cooperativa PAC 2000A ha scelto Mercareon

La cooperativa PAC 2000A, che fa parte del consorzio nazionale Conad, è una tra le maggiori aziende di distribuzione organizzata del centro-sud: dispone di quattro magazzini di generi vari, dislocati rispettivamente a Ponte Felcino in Umbria, a Fiano Romano, a quindici chilometri da Roma, a Carinaro in Campania e a Corigliano Calabro. Per migliorare la gestione delle consegne presso tali centri di distribuzione, l'azienda ha deciso di affidarsi alla piattaforma Mercareon, adattandola e sviluppandola secondo le proprie esigenze. In particolare, la piattaforma è stata utilizzata per la gestione delle finestre temporali di accesso alle rampe dei magazzini. In precedenza, le operazioni di scarico merci venivano coordinate in base all'orario di arrivo degli automezzi e gli ordini venivano effettuati via fax o mail, mentre lo scarico dai camion si svolgeva in "sequenza", secondo l'orario di arrivo degli automezzi. Sistema farraginoso che causava ritardi, code, notevoli perdite di tempo. Inoltre, la mancanza di trasparenza e chiarezza nelle comunicazioni non permetteva una pianificazione efficiente e di conseguenza uno sfruttamento ottimale delle risorse di magazzino. Disagi che sono stati risolti con l'utilizzo della piattaforma Mercareon, che ha permesso prenotazioni via internet, colmando le lacune d'informazione tra fornitore, trasportatore e distributore, e la possibilità per i vettori di scegliere determinati orari per lo scarico delle merci. Gianbattista Marcellini, responsabile della logistica della cooperativa, ha sottolineato: "Il sistema Mercareon è funzionale e soprattutto semplice da utilizzare. Abbiamo riscontrato subito numerosi benefici: le consegne ora sono pianificate e monitorate, i rapporti con fornitori e trasportatori sono chiari e tutte le operazioni di scarico sono gestite in modo efficiente, evitando picchi di lavoro e intasamento nei piazzali. Sono stati raggiunti, quindi, ottimi risultati. Attualmente la gestione dei magazzini è in fase di ottimizzazione e prevediamo di raggiungere nell'arco di sei mesi la massima efficienza".

A Treviso, l'8 novembre, il WMS market meeting

Da dodici anni, il database WMS, attualmente il più grande portale di confronto on-line, offre un profilo completo della maggior parte dei sistemi gestionali di magazzino presenti sul mer-



TREVI

cato. Gli utenti possono informarsi in modo dettagliato sui singoli sistemi e paragonarli direttamente. Una serie di tools innovativi rende possibile una selezione mirata ed efficiente di specifici prodotti. I fornitori WMS possono aumentare il grado di

penetrazione sul mercato delle loro soluzioni inserendosi nell'elenco sistemi su www.warehouse-logistics.com. Elevata trasparenza, opzioni ottimali di ricerca e confronto nonché un unico panorama dell'attuale mercato, rendono il database il primo indirizzo nell'ambito WMS. La versione italiana del portale apre una nuova prospettiva nel nostro paese e integra la presenza di sistemi dei fornitori italiani che hanno la possibilità di aumentare la loro visibilità sia sul mercato nazionale sia su quello estero. Trevi spa, partner italiano esclusivo del Fraunhofer IML, e il team warehouse logistics organizzano per la prima volta in Italia un WMS Market Meeting. Oltre a presentazioni tecniche e specifici interventi, il team warehouse logistics presenterà le novità, gli sviluppi e le statistiche riferite al mercato WMS europeo. Il meeting avrà luogo giovedì 8 novembre, dalle ore 15 fino alle ore 18, presso la sede della Trevi, a Lancenigo di Villorba, in provincia di Treviso.

Per ulteriori informazioni: info@trevisi.it, telefono 04226151.

I servizi logistici Gefco per Schmitz Cargobull

Gefco Germania fornisce servizi logistici a livello internazionale al produttore tedesco Schmitz Cargobull leader nel mercato europeo dei rimorchi. Ogni anno, Gefco trasporta l'equivalente di 25 mila tonnellate, gran parte delle quali dirette all'impianto produttivo di Altenburg, nella Germania orientale. I dischi dei freni e i copertoni rappresentano circa il 60% del volume totale trasportato da Gefco dalle fabbriche dei fornitori localizzati in Polonia. L'azienda francese effettua anche i trasporti diretti a Bochum, dove si trova il centro di smistamento per l'approvvigionamento delle fabbriche della >

Schmitz Cargobull in Spagna e in Lituania. La consegna della maggior parte dei prodotti necessari al ciclo produttivo delle fabbriche avviene con il metodo just-in-time. Peter Thieme-mer, responsabile dei trasporti della Schmitz Cargobull, ha sottolineato: "Affidarci a una società francese per le nostre esigenze logistiche nell'Europa orientale può sembrare inconsueto. Ma Gefco è un operatore logistico internazionale e la sua consolidata esperienza nella logistica automotive ci ha convinto. La società vanta una media nel rispetto dei tempi di consegna del 99%: i numeri parlano da soli".

Palletways inaugura un nuovo hub a Milano

Palletways si fa in tre. Leader nel trasporto espresso su pallet, la società guidata da Roberto Rossi ha presentato il nuovo hub di Milano che si affiancherà alle preesistenti strutture di Bologna e Avellino. Situato a San Giuliano Milanese, pochi chilometri a sud-est del capoluogo lombardo, il centro di smistamento merci è collocato nel cuore di uno snodo viario tra i più importanti di tutto il nord Italia, all'imbocco dell'Autostrada del Sole e nei pressi della connessione tra le tangenziali est e ovest di Milano. Si estende su una superficie di oltre 3.500 metri quadrati, destinata a crescere fino a 5.000, secondo progetti di ampliamento che sono stati già previsti. "L'hub di Milano, che abbiamo affidato a Flavio Campagnucci, completa e consolida la struttura portante del nostro network in Italia: si pone l'obiettivo di sviluppare le transazioni a corto e medio raggio in Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria e Lombardia e, nel prossimo futuro, sarà punto di riferimento dei nostri concessionari per il traffico merci su pallet sull'intero arco settentrionale e una seconda testa di ponte per le spedizioni dirette in Europa", ha affermato Rossi, che ha così concluso: "Si tratta di un investimento di straordinaria importanza perché ci permette di garantire livelli di efficienza ancora più elevati nelle operazioni di smistamento. Ovvero tempi più rapidi per le consegne con costi inferiori". Al momento dell'inaugurazione, 28 concessionari hanno già scelto Milano come secondo hub di riferimento ed entro sei mesi il numero salirà a 35.



I settant'anni di Cesab Carrelli Elevatori

Cesab Carrelli Elevatori sta raggiungendo il prestigioso traguardo dei settant'anni di vita. Fondata il 10 dicembre del 1942 e rimanendo per quasi sessant'anni in mani emiliane (Gruppo Maccaferri), Cesab divenne in pochi decenni l'indiscusso leader italiano del mercato dei carrelli elevatori. Ulteriormente



consolidatasi negli anni Novanta, anche grazie alla collaborazione con Pininfarina, che portò al lancio del leggendario modello Blitz, dal 2000 è entrata nella sfera di controllo Toyota, all'interno della quale non rappresenta solamente uno stabilimento produttivo, ma anche e soprattutto un polo tecnologico d'eccellenza. Da quando Cesab (prima in Italia) produsse il suo primo carrello elevatore elettrico nel 1951, lo stabilimento di Borgo Panigale ha continuamente esteso, aggiornato e innovato la propria gamma, realizzando prodotti spesso riconosciuti "indistruttibili" per la grande affidabilità sempre dimostrata. Questa fama è stata rinforzata dall'introduzione del Toyota Production System a partire dal 2001 che ha permesso un'ulteriore evoluzione dello stabilimento. Oggi, mentre vediamo "spegnersi" molti marchi italiani, Cesab resta l'unico nazionale in grado di fornire una gamma completa di carrelli controbilanciati. Inoltre, sono in continua crescita anche le performance dell'azienda sul mercato europeo.

TimoCom: trovare e offrire magazzini in Europa

TimoCom Soft und Hardware ha presentato alla recente fiera di Hannover una nuova borsa dedicata ai magazzini e alle superfici logistiche. Questa borsa è il naturale ampliamento della gamma di prodotti TimoCom e completa la gamma dei segmenti di mercato coperti fino a oggi (spot market e contract logistics). E non solo: la borsa dei magazzini è di sicuro interesse anche per altri settori. Infatti, si tratta della più

grande offerta di aree da destinare a magazzino in Europa, aree delle quali non hanno bisogno solo le imprese di trasporto e di logistica. La borsa funziona come un mercato virtuale: l'utente inserisce le sue richieste, ad esempio, tipo di magazzino, grandezza, località, nel motore di ricerca e ottiene



una lista di superfici logistiche e di magazzinaggio in linea con le sue aspettative. In questo modo, i clienti TimoCom possono reagire

veioemente a possibiii carenze di magazzini. "Con questa borsa, nel settore di competenza, siamo sin da ora leader di mercato in Europa. Abbiamo lavorato molto per prepararci e oggi possiamo offrire ai nostri clienti fino a 30 mila magazzini e superfici logistiche", ha sostenuto, presentando l'iniziativa, Marcel Frings, Chief Representative della società tedesca.

Nasce FEX, nuovo operatore per le spedizioni esprese

La nuova società FEX, acronimo di Fercam Express Delivery, controllata, appunto, dalla Fercam, ma separata per valorizzarne marchio e specializzazione, garantirà un servizio espresso sul territorio nazionale in sole 24 ore contando su una rete di 90 centri distributivi, gestiti direttamente da FEX o da operatori autonomi altamente specializzati nel proprio territorio di competenza nelle spedizioni esprese di merce nel segmento courier. La rete movimenterà inizialmente circa 10 mila spedizioni al giorno, con l'obiettivo di triplicarle entro la fine del 2013. Il fatturato a regime è previsto in oltre 100 milioni di euro annui. Il mercato di riferimento è il "business to business" e il "business to consumer" per le spedizioni mono e multi collo fino a 500 chilogrammi. Sulle motivazioni della nascita della società così si è espresso l'amministratore delegato Marcello Corazzola: "I dati congiunturali rilevati dalla Confetta per il primo semestre di quest'anno hanno confermato che il settore courier è l'unico ad aver aumentato volumi e fatturato. Ciò ha confermato la validità della nostra scelta di completare la gamma dei servizi del Gruppo Fercam con lo sviluppo di una rete express courier in franchising e di dar vita alla Fex". ■

CLASS

Cooperative Logistica Associate



PROGETTAZIONE & SVILUPPO

GESTIONE MAGAZZINI

CONTI LAVORAZIONE

NOLEGGIO E MANUTENZIONI
SERVOMEZZI

SERVIZI GENERALI



CLASS Sp.A.

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

Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607

www.class-spa.it

Gruppo FBH

La vita e la politica oggi

di Franco De Renzo

Tra un po' si voterà negli Stati Uniti d'America. Saranno lontani, parlano inglese (ma non solo quella lingua), ma resta il fatto che vincano i repubblicani o i democratici, molto probabilmente non ci saranno cambiamenti tali da stravolgere la loro e la nostra vita. Da noi, invece, tutto quanto fatto dal governo in carica sembra non vada bene per quello che gli subentrerà, anzi, nelle campagne elettorali, non si fa altro che ripetere che quanto fatto è tutto sbagliato e deve essere cambiato. Poi ce la prendiamo con le tasse imposte. Sembra non ci rendiamo conto che nessun politico serio può essere contento nell'aumentare le imposte ai cittadini. I politici, tutti i politici, di qualsiasi colorazione, cercano di tenersi buono l'elettorato per trovare conferma nel reincarico, quindi, l'aumento della tassazione dovrebbe essere vista come fumo negli occhi. I politici, però, dovrebbero anche rendersi conto che devono gestire la cosa pubblica almeno con il metro del buon padre di famiglia, e i conti della spesa devono quadrare con quello delle entrate. Nessun padre di famiglia dovrebbe affrontare

spese senza aver fatto prima un piano per comprendere ove andare a recuperare le relative risorse finanziarie. E se non lo fa un padre di famiglia perché questo deve essere permesso ai politici? Perché quasi sempre le norme imposte ai sudditi hanno il privilegiato di turno?

Perché le norme non sono pensate per la totalità della popolazione?

La legislazione italiana, dicono, sia una delle più complesse, prova ne sia che gli investimenti esteri gemono anche per l'incertezza delle norme e del diritto. E dovremmo essere, per storia e cultura, la Patria del diritto. Abbiamo avuto anche un ministro alla Semplificazione (Calderoli) che avrebbe dovuto porre rimedio a tanti misfatti commessi da un legislatore non sempre attento e spesso disordinato. Molte leggi sono state cancellate, ma il groviglio è ancora molto complesso, tanto che ancora oggi facciamo riferimento ai Regi decreti e le norme più comprensibili sono quelle del codice civile che è stato scritto nel 1941. Oggi, chi volesse addentrarsi nella comprensione di una legge scritta si scontrerebbe in un continuo rimando, ove il filo di Arianna non serve a nulla.



Ci lamentiamo dell'Ici, dell'Imu, della tassa per la televisione, e di tante altre. E' stata tolta la tassa sulla medaglietta per il cane, quando finalmente si sono accorti che la sua gestione costava più di quanto si incassava. Si dice che l'Imu è illegale soprattutto per la prima casa, acquistata a fronte di innumerevoli sacrifici. In effetti, se sui redditi percepiti ho pagato le rispettive imposte, del mio risparmio dovrei poterne disporre senza ulteriori impedimenti e restrizioni.

Le tasse non sono mai ben viste. Da tutti. Pensate alla tassa di successione. Quando qualcuno muore e lascia dei beni, gli eredi sul totale devono pagare le imposte, sia pur con una franchigia di un milione di euro ad erede. Non so se sia giusto, ma la franchigia non è piccola, e nella stragrande maggioranza dei casi è tale da non far pagare alcunché agli eredi. E' opportuno ricordare che i principi morali e la Costituzione prevedono che le tasse vanno pagate non in misura fissa, ma in proporzione: chi più ha, più deve pagare. Si può discutere anche su questo, ma per modificare questo concetto, bisogna che i cittadini si rendano conto che il

nascere non fa maturare il diritto alla pensione; mettere al mondo dieci figli non autorizza a ottenere dallo Stato la casa gratis, con tutti i relativi servizi. Lo Stato siamo noi e noi abbiamo il sacrosanto diritto-dovere di partecipare alla spesa comune in maniera corretta, ma prestando la dovuta cura nel verificare che coloro che sono incaricati della gestione della relativa spesa si comportino in maniera consona. Mi dispiace che molti siano costretti a vivere con una pensione misera. Tutti però dobbiamo considerare che la pensione è il frutto di quanto da ognuno di noi versato per tale scopo. La cicala non può lamentarsi di aver poco da mangiare in inverno, se durante l'estate non ha fatto altro che frinire. La pensione non è che la corresponsione d'importi che mese dopo mese sono stati versati a tale scopo. Se il commerciante, l'artigiano, l'agricoltore non ha pagato i relativi contributi, o li ha pagati in misura ridotta, non può lamentarsi che altri percepiscano pensioni maggiori di quella da lui percepita.

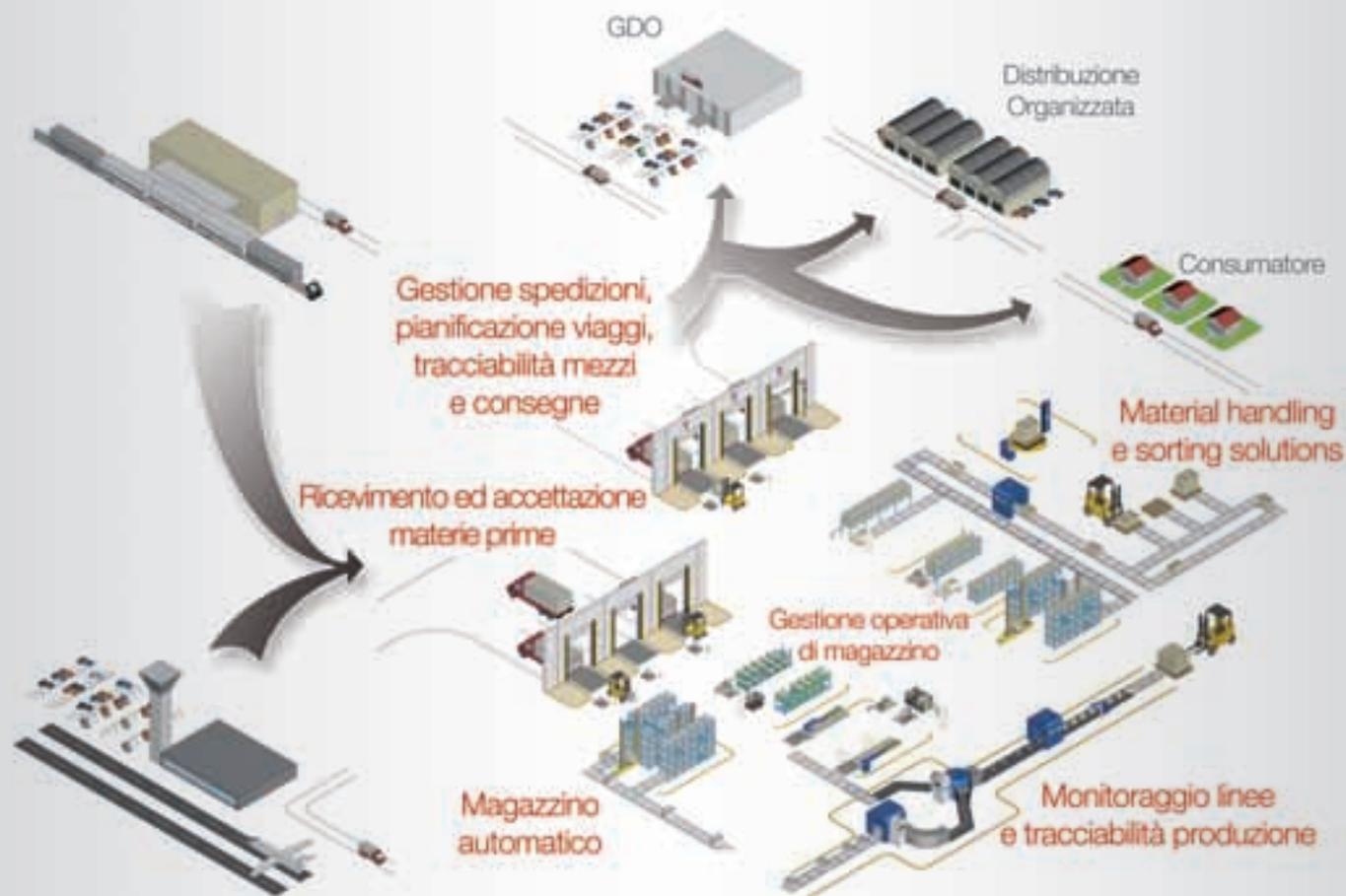
**Franco De Renzo, tel. 0245101071,
email: segreteria@studioderenzo.it**



**Innovazione e
adeguatezza** all'uso

Valore nel tempo

Garanzia di continuità



Costo del carburante in fattura e costi minimi di sicurezza

di **Marco Lenti e Martino Sternai***

Come noto, l'art. 83 bis della legge n. 133/2008 prevede la possibilità per il vettore che abbia ricevuto a titolo di corrispettivo per i servizi effettuati una somma inferiore ai cosiddetti costi minimi di ottenere il pagamento della differenza da parte del committente. In particolare, il comma 9 dell'art. 83 bis, nel caso in cui il committente non provveda al pagamento spontaneo entro quindici giorni dalla richiesta di pagamento, consente al vettore di ottenere un decreto ingiuntivo provvisoriamente esecutivo.

Per ottenere l'emissione di tale provvedimento, il vettore deve depositare, unitamente al ricorso, la documentazione relativa alla propria iscrizione all'albo degli autotrasportatori di cose per conto terzi, la carta di circolazione del veicolo utilizzato per l'esecuzione del trasporto, la fattura per i corrispettivi, la prova del pagamento dell'importo riportato nella fattura e i conteggi coi quali viene determinato l'ulteriore corrispettivo dovuto.

Va notato che, nel caso in cui il contratto di trasporto non sia stipulato in forma scritta, ai sensi dell'art. 83 bis comma 6, la fattura emessa dal vettore deve evidenziare la parte di corrispettivo dovuto corrispondente al costo del carburante, nonché, a fronte della recente modifica introdotta dal decreto legge 6 luglio 2012 n. 95, la lunghezza della tratta effettivamente percorsa. Tali dati servono al giudice investito del decreto per verificare la sussistenza dei presupposti di legge per l'emissione del decreto stesso, ed in particolare la prova scritta del credito lamentato.

Si è discusso in passato se, in mancanza dell'indicazione in fattura della parte di corrispettivo corrispondente al costo del carburante, il giudice potesse comunque emettere un decreto ingiuntivo immediatamente esecutivo. Recentemente, il tribunale di Frosinone si è pronunciato nel senso del rigetto di un ricorso per decreto ingiuntivo promosso da un trasportatore, stante la mancata indicazione in fattura del costo del carburante, e ciò in considerazione del fatto che, in assenza di tale dato, non sarebbe possibile effettuare il calcolo delle differenze tariffarie, e dunque mancherebbe la prova liquida del credito.

A queste condizioni, dunque, allorché il committente riceva un decreto ingiuntivo immediatamente esecutivo per differenze tariffarie, occorrerà verificare come siano state redatte le fatture e, in assenza delle suddette indicazioni, vi sono buone probabilità di ottenere la sospensione dell'efficacia esecutiva del titolo, nonché la revoca del decreto ingiuntivo. ■

***Studio legale Mordiglia**

20145 Milano - Via Telesio, 2

Tel. 0243980804

16121 Genova - Via XX Settembre, 14/17

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





Di spazio, di tempi, di costi. Sono numerose le barriere che possono ostacolare il flusso delle tue merci in magazzino.

Smoov ASRV è l'unico sistema di **automazione distribuita** per la gestione integrata dei tuoi pallet basato su veicoli intelligenti, interconnessi e indipendenti dalla struttura di magazzino che, grazie a binari dedicati, si muovono tra le scaffalature nelle due direzioni ortogonali, svolgendo in autonomia operazioni di stoccaggio e movimentazione merci, ottimizzando le missioni e superando eventuali limiti strutturali esistenti.

Modulare, flessibile, scalabile, Smoov rivoluziona l'automazione intralogistica estendendola a contesti finora impossibili, come locali con vincoli di altezza, forme irregolari, complesse o di piccole dimensioni.

Vuoi implementare nel tuo magazzino la soluzione Smoov più adatta a te? Visita il sito www.smoov-asrv.eu e scopri la nostra rete di Solution Partner o invia una e-mail a smoov@smoov-asrv.eu

SMOOV ASRV
WHEREVER SMART

La rappresentanza in dogana

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

Per l'espletamento delle operazioni doganali il proprietario delle merci può agire personalmente oppure si può avvalere di un rappresentante, ovvero di un soggetto terzo che lo rappresenti nel compimento delle formalità nei confronti della pubblica amministrazione, nella fattispecie l'agenzia delle dogane. Esistono due profili di rappresentanza:

- **diretta**: il rappresentante agisce in nome e per conto di terzi
- **indiretta**: il rappresentante agisce in nome proprio ma per conto di terzi

La rappresentanza indiretta è libera mentre la rappresentanza diretta, limitatamente alle dichiarazioni doganali, è riservata agli spedizionieri doganali. Oggi la categoria viene identificata con la denominazione "doganalisti", ovvero soggetti iscritti nell'albo professionale istituito con la legge n.1612 del 22 dicembre 1960 (l'iscrizione all'albo professionale può avvenire dopo avere superato un concorso pubblico). La differenza tra i due modelli di rappresentanza è sostanziale in relazione alla responsabilità derivante all'obbligo di corrispondere i tributi (dazi doganali, accise, Iva).

Il debitore dell'obbligazione doganale. Il codice doganale comunitario (Reg. Ce n. 450/2008 art. 44 p.to 3, ex art. 4 p.to 18 Reg. Ce 2913/92) prevede che: *"il debitore è il dichiarante. In caso di rappresentanza indiretta è debitrice anche la persona per conto della quale è fatta la dichiarazione in dogana"*; in quest'ultimo caso viene proclamata una responsabilità in solido, nell'obbligazione doganale, tra rappresentante e rappresentato (Reg. Ce n. 2913/92 art. 201 p.to 3). Nella rappresentanza diretta invece, riservata in Italia ai doganalisti iscritti nell'albo professionale, gli effetti giuridici della di-

chiarazione in dogana, *si producono nella sfera giuridica del proprietario della merce che assume la veste di dichiarante*; in questo caso solo il proprietario delle merci - ovvero l'importatore e/o esportatore - assume tutti gli obblighi dell'operazione doganale posta in essere. Quindi, con la formula della rappresentanza diretta, il doganalista non ha nessuna responsabilità in relazione a un eventuale richiesta di recupero postumo di maggiori diritti doganali, che la dogana potrebbe esercitare, ad esempio, con una revisione d'ufficio entro il termine di prescrizione di tre anni dalla data in cui l'accertamento è divenuto definitivo (data di "registrazione" della dichiarazione doganale). Resta comunque inteso che, in caso di condotte poste in essere con dolo o colpa grave dal doganalista, quest'ultimo è responsabile delle sanzioni che ne possono derivare.

Il potere di rappresentanza. L'art.12 del Reg. Ce 450/08 prevede che le autorità doganali possono imporre a qualsiasi persona che dichiara di agire in veste di rappresentante doganale di fornire le prove della delega conferitale dalla persona rappresentata. La persona che non dichiara di agire in veste di rappresentante doganale o che dichiara di agire in veste di rappresentante doganale *senza disporre del potere di rappresentanza, o eccedendo i limiti dell'incarico conferito, è considerata agire in nome proprio e per proprio conto*; quindi se l'intermediario dichiara di operare per conto terzi *senza disporre di potere di rappresentanza, l'agenzia delle dogane potrebbe considerarlo titolare della dichiarazione doganale con tutti gli obblighi derivanti*.

Nell'ordinamento giuridico nazionale è previsto il contratto di mandato che è disciplinato dal codice civile agli articoli 1703 e seguenti; la forma scritta è lo strumento maggiormente idoneo a provare il potere di rappresentanza diretta e/o indiretta; gli elementi essenziali che devono essere presenti nel mandato sono: mandante; tipo di dichiarazione doganale; descrizione chiara e precisa della/e merce/i oggetto della dichiarazione doganale; dettagliato elenco della documentazione che viene fornita dal mandante al fine dell'espletamento delle formalità doganali.

Il commercio internazionale è disciplinato da norme complesse, per questo le informazioni devono essere trasferite dai mandanti ai loro rappresentati in dogana in maniera chiara, puntuale e precisa: di conseguenza il profilo della rappresentanza assume un valore essenziale nel rapporto doganale. ■



Logistic
Center

Bagni
di Tivoli

Metti al centro il tuo business

Affittasi

20.000 mq

di **spazi logistici**
con annessi

1.500 mq di uffici

Complesso immobiliare completamente ristrutturato - termine lavori dicembre 2012 - ubicato all'interno del comparto "logistico-industriale" nel territorio di Tivoli (Roma).

- Classe Energetica uffici: G
 - Indice di prestazione: 118.304 kWh/m²/anno
- Magazzini non soggetti ad obbligo di certificazione energetica

Agente principale per la locazione

 JONES LANG
LASALLE

Real value in a changing world

T. 02 8586 861
www.joneslanglasalle.it

In collaborazione con

 Celtic PRELIOS
AGENCY 

Come può crescere un settore

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

Ad oggi sono più di 740 mila le aziende iscritte ai Fondi interprofessionali. 721 mila aderiscono ai Fondi interprofessionali dedicati alla formazione dei dipendenti, 19 mila aderiscono invece ai Fondi dedicati alla formazione dei livelli manageriali. A tali dati si aggiunge un numero significativo relativo ai lavoratori: è pari a quasi 8 milioni, ossia al totale dei dipendenti in forza presso le aziende iscritte ai fondi interprofessionali e che possono quindi beneficiare delle opportunità di formazione da questi offerte. Come ormai noto, i Fondi interprofessionali nascono con la legge n. 388/2000, che prevede la possibilità da parte delle imprese di destinare la quota obbligatoria dello 0,30% dei contributi previdenziali versata all'Inps per la formazione dei propri dipendenti.

Le imprese aderenti ai Fondi possono utilizzare le risorse disponibili tramite una pluralità di strumenti. Con un conto formazione aziendale, specifico per ogni azienda, l'impresa ha la possibilità di utilizzare la quota di 0,30% accantonata sul proprio conto per analizzare quali siano i bisogni interni e di conseguenza progettare attività formative, anche con la collaborazione di enti esterni. Non tutti i Fondi prevedono questa possibilità. Fondimpresa prevede che il 70% delle risorse confluiscono in questo strumento e che le aziende possano utilizzarle in qualunque momento dell'anno in base alle proprie necessità, in un'ottica di avvio pressoché immediato dei percorsi (addirittura nell'arco di 24 ore). For.Te riserva invece un conto individuale aziendale solo per le Imprese con più di 150 dipendenti.

Con i voucher formativi le aziende hanno la possibilità di acquistare da cataloghi esterni attività formative per i propri dipendenti: si possono acquistare seminari, master, giornate di studio, corsi. In ultimo, con un progetto territoriale o settoriale, un'impresa può essere inserita in progetti formativi di ampio respiro promossi dalle parti sociali e realizzati da enti e associazioni accreditate. Si tratta di un ventaglio ampio di possibilità che permette alle imprese di soddisfare la quasi totalità dei propri fabbisogni formativi. Sull'argomento abbiamo rivolto alcune domande a Genziana Giacomelli, direttore della Scuola Nazionale Trasporti e Logistica.

QUAL È LA VOSTRA ESPERIENZA IN MERITO AI FONDI INTERPROFESSIONALI?

■ Ci rivolgiamo soprattutto alle imprese del settore della logistica, del trasporto e delle spedizioni. Talvolta anche a grosse realtà di produzione interessate a sviluppare la pro-

pria funzione logistica. Operiamo quindi sia sul fronte dell'industria, più tradizionalmente legata a Fondimpresa, che sul fronte dei servizi, più tradizionalmente legati al fondo For.Te. Svolgiamo una costante operazione di matching tra i fabbisogni e la disponibilità di finanziamenti, occupandoci non soltanto della loro ricerca, ma della gestione dell'intero processo, dalla progettazione alla rendicontazione finale. Tramite i finanziamenti l'azienda può vedere soddisfatti i propri fabbisogni formativi senza alcun investimento economico diretto che non sia quello, indiretto, del costo del lavoro dei dipendenti in formazione.

QUAL È IL METODO DELLA VOSTRA PROGETTAZIONE?

■ Con le imprese stabiliamo un dialogo diretto, approfondito e continuo, che ci permette di dare ad esse risposte puntuali e del tutto personalizzate rispetto al contesto di riferimento. Dobbiamo però sottolineare come molto del valore aggiunto che può dare la nostra Scuola derivi dalla propria "rete" e dalla capacità di costruire sinergie. In una parola, dal sistema. Per questo le risposte puntuali che diamo alle imprese non perdono di efficacia, ma anzi acquistano di valore, se inserite in progetti di respiro nazionale e settoriale. Dentro un progetto settoriale le imprese, oltre alla risposta al proprio singolo bisogno, hanno la possibilità di confrontarsi con altre realtà, mettere a fattor comune problematiche, condividere soluzioni di interesse generale.

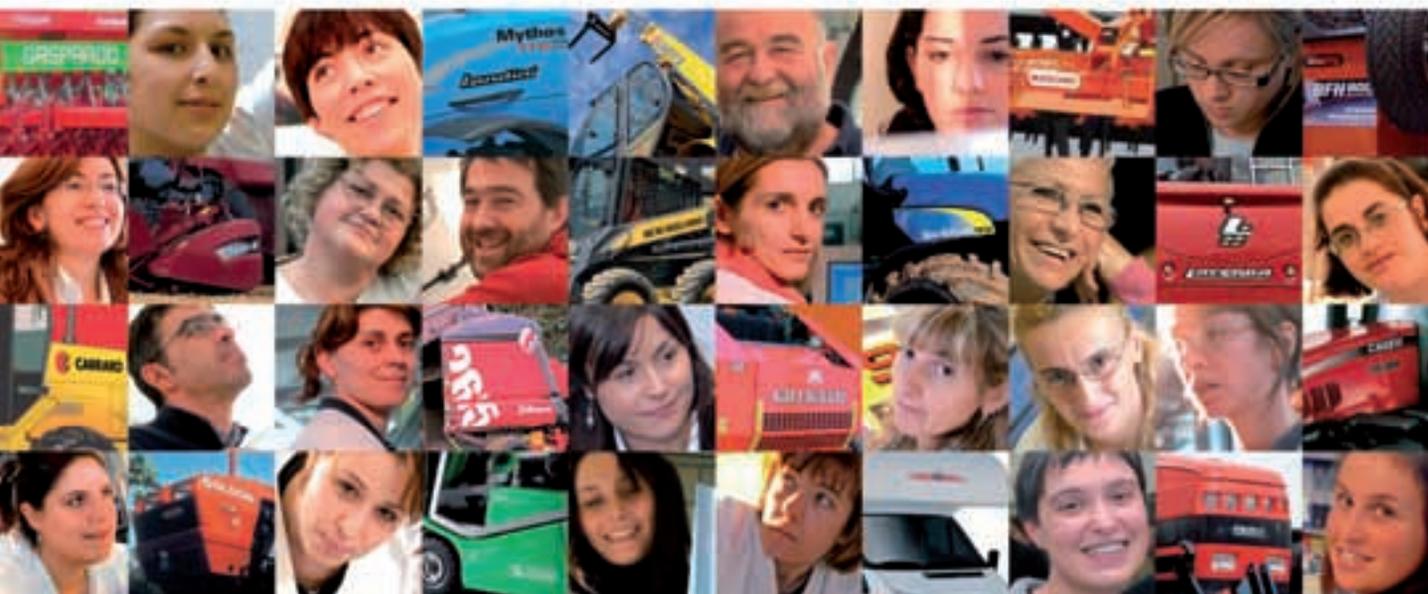
LA SCUOLA HA ATTUALMENTE QUALCHE PROGETTO SETTORIALE IN LAVORAZIONE?

■ Abbiamo partecipato alla realizzazione di oltre 10 piani settoriali finanziati da Fondimpresa, di cui uno attualmente in gestione e un altro in valutazione. Per quanto riguarda invece For.Te, stiamo proprio in queste settimane lavorando alla progettazione di un nuovo Piano settoriale, che presenteremo a valere su Avviso 2/2012. E' stato per noi motivo di sorpresa e soddisfazione, in fase di promozione, riscuotere l'interesse da parte di imprese che non avevano mai accordato in precedenza un'importanza particolare alla propria formazione. Risolvere i fabbisogni aziendali in termini formativi, può far crescere un intero settore. ■

Per informazioni e approfondimenti:
giacomelli@scuolatrasporti.com

Grafiche adesive per l'industria europea.

Passion for industry



Serigrafia
76

saremo presenti ad

eima
international

PAD. 20
STAND C12

Via E. Torricelli, 18/20 - 42027 Montecchio E. (R.E.)
Tel. +39 0522 864981 - 864827 - Fax +39 0522 866760

www.serigrafia76.com

Oggi, l'affidabilità è il primo requisito

“Nel mercato immobiliare logistico, attualmente, non conta tanto il livello del canone. Sono assai più importanti la solidità del cliente e le garanzie che offre”, dice Daniele Sotti di Prologis.

di **Carlotta Valeri**



DANIELE SOTTI

La crisi sta colpendo tutta l'Europa, anche la Germania, considerata a lungo come la “locomotiva” dell'Unione, sta incontrando difficoltà, così come la Francia. Difficoltà che sono presenti in tutti i settori produttivi e che fanno sentire di conseguenza i propri effetti anche in quei comparti collegati con l'industria. Ad esempio, la logistica. Con Daniele Sotti, VP Market Director Italy di Prologis, affrontiamo questo tema, centrando l'attenzione sul settore immobiliare. La Prologis è una grande realtà mondiale nel campo dello sviluppo di questo comparto, essendo presente in ventidue paesi, con divisioni nelle Americhe, in Europa e in Asia,

nei quali controlla globalmente un asset del valore di 54,3 miliardi di dollari e piattaforme per 55,7 milioni di metri quadrati. Quindi, conosce bene il mercato internazionale.

DOTTOR SOTTI, IL MERCATO ITALIANO LOGISTICO IMMOBILIARE STA SEGNANDO IL PASSO. QUAL È LA SITUAZIONE DEL SETTORE IN ALTRI PAESI EUROPEI, COME LA GERMANIA E LA FRANCIA, PAESI CHE SPESSO PRENDIAMO A RIFERIMENTO, ESSENDO I NOSTRI PRINCIPALI CONCORRENTI NEL VECCHIO CONTINENTE?

■ Tutti stanno vivendo un momento difficile, questo è innegabile. Ci sono, però, differenze di fondo, che riguardano principalmente la visione complessiva di come va gestito un settore. Stiamo parlando di immobiliare logistico, quindi mi limito a trattare tale argomento. Il mercato, in Francia e in Germania, è molto più lineare, in primo luogo perché sono due paesi che hanno una “politica” logistica, che hanno fatto scelte precise in questo ambito, che hanno stabilito e circoscritto aree a vocazione logistica. Ciò rende tutto più semplice rispetto all'Italia, dove sono stati costruiti magazzini ovunque, anche in piena campagna, senza una logica, se non quella, specie nei tempi in cui l'eco-

nomia tirava, di fare una speculazione immobiliare. Questo è un punto di partenza che rende da noi le cose più difficili. Possiamo dire che a differenza di quanto è avvenuto in Francia, in Germania e in Olanda, siamo andati avanti per lunghi anni senza avere presente un quadro di riferimento e, come accennavo prima, senza avere una “visione” complessiva del settore. Ripeto, questo è stato un handicap, un fatto che ci ha penalizzato e che ci penalizza tuttora.

VENIAMO IN PARTICOLARE AL NOSTRO MERCATO. QUAL È LA SITUAZIONE?

■ Sta incontrando forti criticità e si stanno registrando anche fallimenti. La svolta si è avuta a metà dell'anno scorso: fino ad allora eravamo andati bene, si può dire che eravamo tornati ai livelli precrisi, superando l'impatto negativo del 2009 e dei primi mesi del 2010. Due fattori hanno pesantemente inciso in termini negativi: la difficoltà di accedere al credito e il calo della domanda per quanto riguarda anche i beni di consumo, durevoli e non durevoli. L'industria perde continuamente colpi, si riduce mese dopo mese la produzione. Evidentemente è una situazione che a livello logistico si paga. I consumi alimentari sono cala-



ti, anche se di poco, la recessione ha drasticamente ridimensionato il mercato del “bianco”, ossia degli elettrodomestici, dell’hy-fy, delle televisioni, e così via. Ovviamente il retail alimentare ancora regge: se calasse drasticamente significherebbe il disastro in tutti i sensi. Anche in questo settore ci sono però nuovi fenomeni: ad esempio, cresce il discount che sta erodendo quote di mercato, così come del resto sta avvenendo in Francia e Germania. Comincia a crescere anche l’e-commerce, come testimonia Amazon con il magazzino di Piacenza. Il mercato è quindi difficile, contrastato, pieno di problematiche.

IN GENERALE, SUL SETTORE IMMOBILIARE CHE RISVOLTI CI SONO STATI?

■ Adesso ci si muove con molta più attenzione rispetto al passato. Prima la competizione era molto centrata sui “numeri”, sui livelli dei prezzi, dei canoni. Attualmente nel cliente prima di tutto si cerca l’affidabilità, la sicurezza. Più di ogni altra cosa conta “chi è” il cliente. Questo sarà un aspetto che durerà nel tempo, sarà una discriminante per il futuro. Come usiamo dire sarà sempre più un “tenant market”, comanda chi tra i clienti dà maggiori garanzie. Questo è l’aspetto che sta facendo, e come dicevo, farà la differenza.

COME MAI QUESTO CAMBIAMENTO DI LINEA?

■ La crisi, come abbiamo detto, sta lasciando “segni” profondi. Molti, anche fra i logistici, penso, ad esempio, alle piccole società che orbitano intorno alla grande distribuzione organizzata o a quelle che lavorano senza dare un valore aggiunto, non reggeranno e spariranno a vantaggio dei grandi operatori. Ci aspettiamo, quindi, una crescita degli operatori 3PL e un maggior ricorso da parte delle imprese produttrici di beni all’outsourcing logistico. Constatiamo, infatti, che nel settore del retail c’è già un aumento di richiesta in questo senso. Un altro fenomeno che si sta registrando è un “consolidamento” della logistica su determinate aree. Non per nulla siamo ancora in presenza di una sostenuta domanda di immobili in territori che sono vicini o a grandi centri metropolitani, come Roma e Milano, o a aree a forte vocazione produttiva, come Bologna. Di certo, per i magazzini che sorgono isolati, magari in mezzo alla campagna, non ci sarà un futuro. Questa è una scelta frutto anche della ricerca dei logistici di trovare sinergie con altri operatori, una possibilità che si ha solo se si scelgono le location giuste. Il risultato finale di tali processi sarà, come ricordavo in

precedenza, un “consolidamento” degli operatori grandi e l’impossibilità di sopravvivere per i più piccoli.

TUTTO CIÒ HA PER LA PROLOGIS ITALIA MOLTO RILIEVO. SPECIALMENTE QUANTO STAVA DICENDO SULLE GARANZIE CHE I CLIENTI DEVONO OFFRIRE. INFATTI, VOI RIMANETE PROPRIETARI DEGLI IMMOBILI E SVOLGETE LA FUNZIONE DI “SVILUPPATORI”. IN QUESTA OTTICA L’AFFIDABILITÀ DEL CLIENTE È ANCORA PIÙ IMPORTANTE. MA NON VENDETE MAI I VOSTRI MAGAZZINI?

■ Avviene molto raramente e se capita lo facciamo soltanto per reinvestire in qualche altra area. Noi restiamo proprietari, sviluppatori e gestori degli asset che creiamo. Sugli immobili facciamo noi tutte le manutenzioni. In Italia gestiamo così circa 800 mila metri quadri. E’ evidente che per noi il rapporto con il cliente è tutto basato sulla fiducia reciproca ed è anche proiettato su tempi lunghi. Possiamo parlare di partnership. Questa è la nostra politica, il nostro approccio al business in tutto il mondo, nei quattro continenti dove siamo presenti. I risultati sono sempre stati ottimi. Per mantenere tali livelli, dobbiamo selezionare i clienti, scegliendo chi ha un futuro per la sua professionalità. ■

Cresce il servizio pooling di pallet

La CHEP, impegnata nel fornire tale servizio alle imprese, in primo luogo a quelle che operano nel largo consumo, aumenta il proprio fatturato.

di **Carlotta Valeri**



LUCA ROSSI

"CHEP sta continuando a crescere in doppia cifra. Abbiamo chiuso lo scorso giugno l'anno fiscale 2011-2012 con ottimi risultati e lo stesso si sta verificando nei primi mesi dell'anno che si chiuderà nel 2013. Stiamo firmando contratti sia con grandi aziende multinazionali sia con imprese nazionali. Stiamo mettendo, come si suole dire, fieno in cascina per dare continuità alla nostra crescita anche nei prossimi anni", ci dice, in apertura dell'intervista, Luca Rossi, Country General Manager Italy della società. Per l'azienda, impegnata nel mondo in 45 paesi, con più di 7.500 dipendenti, anche il mercato italiano sta diventando significativo. "Siamo impegnati in un

settore che per diverse ragioni è in continuo, permanente sviluppo", aggiunge Rossi. Il settore è quello del servizio pooling di pallet e container, ossia nella loro gestione e nel loro noleggio, che sta incontrando, visti i risultati di CHEP, sempre maggiore consenso da parte delle aziende. Partiamo da questo argomento nell'incontro con Rossi.

QUAL È LA CHIAVE DEL VOSTRO SUCCESSO, DANDO PER SCONTATO CHE VOI SVOLGETE IL VOSTRO LAVORO NEL MIGLIORE DEI MODI E CON EFFICIENZA?

■ Credo che la "chiave", per usare il termine da lei utilizzato, stia nel fatto che offriamo un servizio che risolve molti problemi alle aziende che operano nel settore del largo consumo. In primo luogo per quelle che, avendo rapporti e rifornendo la grande distribuzione organizzata, utilizzano un gran numero di pallet. Il sistema tradizionale nella loro gestione, come sappiamo, è quello dell'interscambio: un



autotrasportatore arriva presso una piattaforma collegata con la Gdo, scarica i pallet che ha sul camion, poi non avendo il tempo di aspettare che vengano liberati dalla merce, prende i pallet che trova liberi nella piattaforma. Teoricamente e sulla carta, un sistema che non fa una grinza, ma in realtà non è così perché apre una quantità di problemi, e di contenziosi.

Principalmente sulla qualità dei pallet: si può rischiare di scaricare di nuovi e raccogliere di vecchi o di danneggiati, ma anche sulla loro quantità. Infatti, non sempre i numeri combaciano. Non dimentichiamo che esiste un "mercato parallelo" dei bancali, dove vengono venduti a basso costo, perché spesso sono trafugati. Tutto ciò obbliga le aziende produttrici a sprecare energie, a impegnare tempo e risorse per cercare di venire a capo di queste complicazioni, quando non sono costrette a comprare nuovi pallet perché quelli che hanno in dotazione sono sparsi in giro per le piattaforme logistiche. Ci sono poi tematiche relative all'amministrazione, alla risoluzione del contenzioso con trasportatori o clienti, alla riparazione dei bancali e altro. Noi risolviamo tali problematiche: ai pallet ci pensiamo noi. E ci "pensiamo" meglio perché è il nostro core business e perché abbiamo



un'organizzazione tutta centrata su questo lavoro.

COME RISOLVETE IL PROBLEMA DEL RECUPERO?

■ In maniera molto semplice: abbiamo bancali tutti colorati di blu, con il nostro marchio, che non sono quindi commerciabili. Li recuperiamo sempre. Poi il nostro servizio è accurato e rapido, lo svolgiamo su tutto il territorio nazionale basandoci su diciassette nostre piattaforme.

MI PARE DI CAPIRE CHE SONO SEMPRE PIÙ LE AZIENDE CHE DECIDONO DI USARE PER I BANCALI IL SERVIZIO DI POOLING. OLTRE AL MOTIVO CHE LEI HA ESPOSTO, CIÒ È QUELLO DELLA "SEMPLIFICAZIONE" AMMINISTRATIVA PER QUELLE IMPRESE CHE

VI RICORRONO, CI SONO ALTRE RAGIONI CHE FANNO CRESCERE QUESTO MERCATO. AD ESEMPIO, UNA MAGGIORE "APERTURA" VERSO L'OUT-SOURCING?

■ Il servizio di pooling, inizialmente, quando è apparso sul mercato, era visto con parecchia circospezione, se non con sospetto. Poi ha iniziato a prendere quota. Oggi, in Italia ha raggiunto una quota del 20%, della quale circa il 16% è appannaggio di CHEP. Non solo, ma è un mercato che si sta sempre più aprendo. Diverse aziende straniere stanno sbar-

cando in Italia per offrire tale servizio e ci sono anche imprese italiane, che si occupavano di produzione o riparazione di pallet, che stanno allargando il loro orizzonte anche al pooling. Tutto ciò vuol dire che ci sono, guardando al futuro, ottime prospettive. Venendo alla sua domanda, penso che la difficile situazione economica stia spingendo tutti a razionalizzare i processi produttivi, lungo due linee guida: tagliare i costi e accrescere l'efficienza per diventare più competitivi. Si stanno sempre più ricercando economie di scala. Quindi, un'azienda, se valuta che qualcuno svolga fuori un lavoro meglio di come si fa all'interno, lo esternalizza. Consideriamo infine che il pooling dei pallet e dei container è un sistema di riferimento sia per

l'Europa sia per gli Stati Uniti, e l'Italia sta andando nella medesima direzione. Sta terminando, se non è già terminata, l'epoca nella quale un'azienda pensa di fare tutto da sola.

ALLARGANDO IL DISCORSO, VOI OPERATE CON L'AUTOTRASPORTO. CON QUALE FORMULA?

■ Noi ci rivolgiamo a imprese esterne. Abbiamo considerato che è il sistema migliore ed è quello che ci permette di dedicarci completamente al nostro lavoro, al nostro core business.

COME VEDE IL MOMENTO DI QUESTO TRAVAGLIATO SETTORE E COME VALUTA I COSTI MINIMI DI SICUREZZA?

■ Credo che attualmente sia in gravi difficoltà, non fosse altro perché il numero dei trasporti sotto gli effetti della crisi si sta contraendo. Difficoltà che colpiscono non solo le piccolissime e piccole aziende. Come conseguenza avremo meno imprese sul mercato, con risvolti negativi sull'occupazione, e questo è un grave problema, ma avremo anche un mercato più omogeneo, molto probabilmente più efficiente e con una maggiore equilibrio di negoziazione in termini di potere contrattuale. Questi ultimi sono aspetti positivi per il trasporto. Sui costi minimi, mi pare che si tratti di una normativa confusa, con molti punti da chiarire, senza considerare che si è in attesa del pronunciamento del Tar del Lazio. Certamente, noi siamo un'azienda privata e crediamo più nel mercato che in decisioni pilotate dall'alto, che oltretutto hanno generato, come ricordavo prima, tanta confusione. ■

La ferrovia, modalità merci del futuro?

Tanti paesi, in tutti i continenti, investono molto sul “ferro”, specialmente nell’ottica merci, come stanno facendo da tempo la Cina e la Russia.

di Carlo Conti

Nel nostro paese il trasporto ferroviario nel settore delle merci è preso sempre meno in considerazione. Lo “esercitano”, oltre a qualche impresa privata, che deve superare tante difficoltà, solamente le imprese straniere, della Svizzera e soprattutto della Germania. L’ex monopolista nazionale, Trenitalia Cargo, l’ha virtualmente cancellato dai suoi programmi, tutti centrati sull’alta velocità passeggeri. Se già, oggi, paghiamo un prezzo per questa situazione, molto probabilmente ne pagheremo, a spese delle nostre produzioni e delle nostre esportazioni, uno maggiore in futuro, forse neanche tanto lontano.

La ferrovia, infatti, e in primo luogo quella che si occupa delle merci, è al centro di numerosi programmi di sviluppo in tanti paesi e, oltretutto, quasi ovunque nel mondo. Facciamo qualche esempio, riguardo sia ai passeggeri sia alle merci. Nel febbraio 2011, il presidente Usa Barack Obama ha chiesto al Congresso di approvare uno stanziamento di otto miliardi di dollari, come prima tranche di quello previsto dal “piano pluriennale infrastrutturale ferroviario”, del valore di 58 miliardi di dollari, teso a “rivitalizzare” il trasporto su ferro. In Brasile, nell’agosto scorso, la

presidentessa Dilma Rouseff ha lanciato un “piano logistico nazionale” per la realizzazione nei prossimi 30 anni di dodici progetti che prevedono la costruzione di 10 mila chilometri di strade ferrate, progetti che riguardano anche le merci. La modernizzazione del paese secondo il governo deve necessariamente passare attraverso una crescita delle infrastrutture. In Australia,



sempre in agosto, è stata discussa la riforma del network ferroviario nell’ottica di “aumentare la competitività del paese e di favorire il trasporto delle merci su ferro”. In Europa, la Russia è impegnata a finire il raddoppio dei binari sulla Transiberiana (la Mosca-Vladivostok, lunga 9.000 chilometri), dopo averne completata l’elettrificazione. Sulla linea già passa circa il 30% delle esportazioni russe.

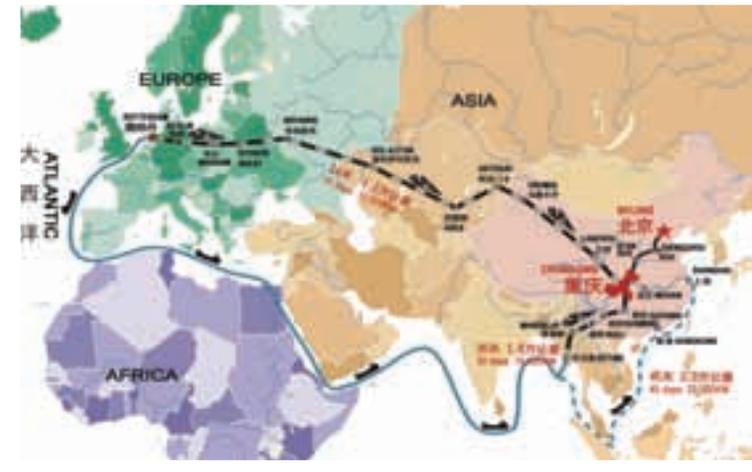
In Asia, il paese che si sta sempre più impegnando sulla ferrovia, come possibile mezzo del futuro, è la Cina. Il progetto è di convogliare molte merci sulla rotaia. Anche in concorrenza con la nave. Ne è un esempio la società TransEurasia Express, società fondata all’inizio del 2008 tra la ferrovia tedesca Db Schenker e la Russian Train Company, e partner cinesi, che ha inaugurato nel-

la primavera del 2011 il collegamento ferroviario tra la Germania (con diramazioni su Amburgo, Duisburg, Norimberga e Monaco) con Pechino e Shanghai (passando per Mosca e Novosibirsk) con un treno che ha coperto la distanza, circa undicimila chilometri, in 17 giorni, trasportando oltre diecimila monitor della Siemens. Da novembre 2011, è stato aperto sulla linea Leipzig-Shenyang un collegamento settimanale, con

un tempo di percorrenza di 23 giorni. In precedenza, il 29 settembre, era già partito un treno, allestito in collaborazione con la Bmw Automotive, con 40 container di ricambi. Così hanno commentato il trasporto i tedeschi: “Siamo due volte più veloci della nave e inquiniamo molto di meno. È un evento che rafforza l’idea di creare sulla terraferma uno stabile ponte eurasiatico”. La stessa idea, ripetiamo, che hanno i cinesi.

Ne parliamo con Giulio Lamanda, esperto di economia e politica estera, appena tornato da Chongqing, dove opera, con la collaborazione della Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa, della Luiss Business School e dell'Università Mediterranea di Reggio Calabria, alla realizzazione di Master internazionali in tema di pianificazione urbana e ha costituito un Osservatorio sulle politiche di sviluppo della Cina centro-occidentale.

“Chongqing è una città estremamente interessante - ci dice - che può essere considerata la capitale della nuova economia della Cina interna, con un'area industriale impressionante per dimensioni e per capacità tecnologica, che sta prepotentemente affacciandosi sul mercato anche internazionale. Ad esempio, la Nokia vi ha concentrato il grosso della sua produzione elettronica, e non è la sola ad aver fatto questa scelta. Questo sta avvenendo perché nella aree costiere di prima industrializzazione, come la provincia del Guangdong, oggi si stanno vivendo grossi problemi sul fronte salariale, e le diseconomie esterne (inquinamento, congestione, prezzi delle abitazioni, etc.) sono sempre meno sostenibili. Parallelamente alla produzione e all'industria si stanno sviluppando anche la logistica e il trasporto, in tutte le sue modalità, stradale, fluviale (è alla confluenza di due fiumi, lo Jialing e dal tratto superiore dello Yangtze), aerea e ferroviaria”. Chongqing, posizionata nel cuore della Cina, è una città antichissima, che è stata trasformata nel 2007 in una



Municipalità a statuto speciale, con un territorio pari a un quarto dell'Italia, con oltre 28 milioni di abitanti e con a disposizione grosse risorse finanziarie. Come dicevamo, negli ultimi anni ha avuto un enorme sviluppo, grazie soprattutto al sindaco Huang Qifang, già noto per essere stato l'artefice del raddoppio di Shanghai con l'operazione Pudong. “In particolare, oltre che sull'assetto urbano della città - aggiunge Lamanda - sono stati investiti molti fondi sulla ferrovia, con la realizzazione di collegamenti veloci con le città dell'arco interno della Cina, e la realizzazione di terminal giganteschi (anche in regime di free trade) con un progetto molto ambizioso: offrire all'Europa un collegamento diretto e di grande capacità. È una scelta certamente vantaggiosa per un'area di tale importanza,

con sempre crescenti potenzialità di sviluppo, e per le regioni interne della Cina”. I tedeschi, come abbiamo visto, stanno concretamente operando lungo tale strategia. Poche grandi imprese italiane sono già presenti nell'area di Chongqing. La Piaggio - che opera in joint venture con il principale produttore cinese di motocicli - e la Fiat Powertrain che vi fabbrica motori. “Per l'Italia ci sono ampi spazi, non solo industriali e produttivi, ma anche logistici. E la chance ferrovia deve essere presa in seria considerazione, magari per sollecitare una diramazione che raggiunga il Mediterraneo sul nostro quadrante logistico padano-veneto”, conclude Lamanda. ■



Scorci della città di Chongqing



8 EDIZIONE 2012
Dal 26 al 28 novembre

GH INNOVAZIONE
MATCHING
IL VALORE DI UN INCONTRO

LA LOGISTICA A MATCHING

CONVEGNI

Lunedì 26 novembre, ore 14.30

Senza innovazione non c'è sviluppo:
le aziende di logistica si raccontano

Martedì 27 novembre, ore 10.00

Logistica e contratto di lavoro:
principali attori a confronto

Mercoledì 28 novembre, ore 10.00

Internazionalizzazione, leva di crescita per le aziende:
case history dal mondo della logistica

Gli eventi sono organizzati da



Info Colog: tel. 049.295.0223 - www.colog.it

In collaborazione con



Info Assologistica: tel. 02.66.916.67 - www.assologistica.it



Una logistica fatta con i "piani"

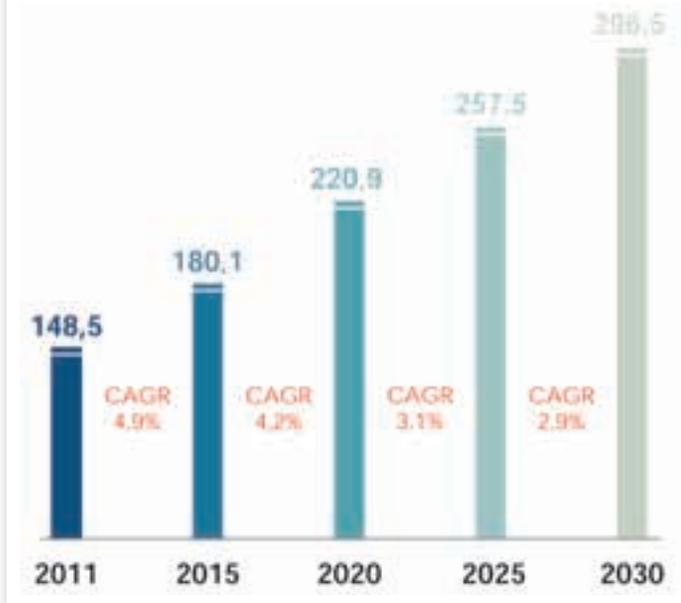
Ufficializzato dal ministro Passera il piano nazionale degli aeroporti: si sottolineano le criticità che affliggono il nostro sistema cargo aereo, ma non si dice come risolverle.

a cura di **Paolo Giordano**

Finalmente, il piano nazionale degli aeroporti ha visto la "luce": il ministro Passera lo ha "ufficializzato". Già agli inizi dell'anno passato l'Enac, l'Ente nazionale per l'aviazione civile, lo aveva annunciato, poi non se ne è saputo più nulla. Oltre all'Enac e al ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, all'elaborazione del piano hanno con->



**Previsione passeggeri negli aeroporti italiani (milioni)
+ 148 Milioni di PAX - CAGR 3,2 %**



tribuito tre società di ricerca, secondo una prassi in Italia ormai consolidata: One Works, Kpmg e Nomisma. Il piano, oltre a fare un'analisi della situazione attuale riguardo agli scali aeroportuali, "parla" delle linee di sviluppo del settore. Un breve capitolo, il numero 5, è dedicato al traffico cargo, sul quale ci soffermiamo.

In apertura, c'è una fotografia dell'esistente, che sottolinea: sebbene il trasporto cargo in Italia rappresenti in termini quantitativi solo circa il 2% del totale delle merci trasportate, in termini di valore arriva circa al 40%. Poi si entra nel merito, sottolineando: "Lo scenario attuale evidenzia una debolezza strutturale del sistema paese sul traffico merci; i vantaggi italiani in termini di posizione geografica, baricentrica rispetto al bacino mediterraneo, e soprattutto di alto valore aggiunto delle merci made in Italy, non appare sufficientemente supportato da servizi e infrastrutture di rete efficienti. Per gli elevati standard qualitativi e di efficienza, il mercato cargo movimentata su pochi aeroporti la gran parte del traffico. In alcuni scali, infatti, la mancanza di dogane, di magazzini specializzati e servizi di base minimi per un efficiente catena logistica aerea, unita alla scarsità dei collegamenti diretti tra l'Italia e al-

cuni territori a più forte crescita economica del mondo, spinge numerosi operatori a preferire aeroporti anche molto distanti rispetto al punto di origine del carico. Tale differenza di servizio rispetto agli hub continentali determina una fuga delle merci su altri scali europei: infatti, su un mercato complessivo stimato di 1,2 milioni di tonnellate, circa il 51% del traffico gestito dai vettori aerei raggiunge via terra altri importanti aeroporti europei (Monaco, Francoforte, Parigi, Zurigo, Amsterdam e Madrid), mediante le reti di road feeder service con un conseguente aumento del costo totale del trasporto a carico delle aziende italiane e un beneficio, in termini di traffico e indotto logistico, di cui si giovano altri paesi europei. Questi flussi sono essenzialmente diretti verso e da il Nord America e l'Asia e includono capi di moda, cibi di alta qualità, beni elettronici e utensili. A tale fuga delle merci si

aggiunge poi una quota del totale del traffico merci non gestito dai vettori ma direttamente dagli spedizionieri, movimentata come "superficie" e non considerata come "merce aerea" (e, aggiungiamo, si tratta di volumi anch'essi rilevanti). Partendo da questa analisi (nota ormai da decenni a chiunque si occupi di trasporto merci), il documento

aggiunge che il piano ha l'obiettivo di "trattenere le quote di merce italiana già vettoriata con cargo aereo ma inoltrata attraverso aeroporti europei". Aggiunge che il recupero dell'aviocamionato "può essere una grande opportunità di crescita". Altri obiettivi sono "recuperare la quota di merci non vettoriata che viaggia in superficie e attrarre nuova merce che attualmente non utilizza il cargo aereo per carenza di infrastrutture, soprattutto nel sud del paese".

Il problema è come raggiungere questi obiettivi. Il piano su questo aspetto determinante è molto generico, scioccando tutta una serie di "buone intenzioni". Sottolineiamo la prima: "Il traffico merci andrà polarizzato su un numero contenuto di scali cargo". Qualcuno si è dimenticato che attualmente quelle poche merci che "volano" in Italia sono per il 65% appannaggio di Milano Malpensa e di Roma

Fiumicino e che a tale dato si aggiunge un 19,86% distribuito tra l'aeroporto di Bergamo (11,64%) e quelli di Bologna (4,12%) e Venezia (4,10%). Quindi il problema non è la "concentrazione", ma sia la scarsa attitudine di tutti questi aeroporti a divenire reali hub merci sia la loro inadeguatezza a svolgere un servizio cargo di ampia portata. Il piano aggiunge: "Particolare rilievo riveste il tema dell'accessibilità e della connessione intermodale, che può costituire una grande opportunità per il settore cargo, anche per i possibili collegamenti dedicati attraverso i cosiddetti treni piattaforma, già preconfigurati per la gestione dei container cargo aerei. In quest'ottica sono stati identificati gli aeroporti in possesso dei requisiti suddetti (ossia l'accessibilità e la connessione in-

termodale, ndr) o con potenzialità di acquisirli nel tempo, distribuiti nelle macroaree di riferimento, corrispondenti alle piattaforme logistiche definite dal piano nazionale della logistica. Al fine dell'ottimizzazione delle dotazioni già disponibili, gli interventi andranno orientati prioritariamente per il miglioramento e il potenziamento delle infrastrutture esistenti, al fine di consolidare il traffico già esistente". Infine, nota il piano, in maniera non molto "chiara" e che lascia ampi spazi d'interpretazione: "La po-

larizzazione del traffico tra gli aeroporti dipenderà molto anche dalle scelte di posizionamento e dalla rete di distribuzione terrestre dei vettori logistici". Su quest'ultimo aspetto, c'è da notare che tali scelte fino a oggi hanno portato a far volare le merci da aeroporti posizionati fuori dall'Italia. Qual è la ragione per cui dovrebbero cambiare?

Il riferimento poi al piano nazionale



della logistica, tutto ancora da valutare, lascia interdetti perché viene richiamato per i suoi aspetti "geografici", in quanto si parla di "macroaree". Come tutti sanno la "geografia" nel contesto logistico è un aspetto che può avere valore, ma certo non rappresenta una discriminante o un preciso vantaggio. Fatto dimostrato ampiamente dall'odierna situazione: se le merci fanno molto spesso oltre mille chilometri in camion per prendere l'aereo, vuol dire che in questo ambito il parametro geografico vale assai po-

co. Invece, nel paragrafo dedicato agli "aeroporti cargo" (capitolo 11, Profili funzionali degli scali della rete), si legge che "La rete nazionale degli aeroporti per il trasporto merci è così articolata: scali con traffico cargo già operativo (Milano Malpensa e Roma Fiumicino); scali con traffico cargo già operativo, da sviluppare: Brescia, Ancona, Taranto Grottaglie, Lamezia Terme; scali con traffico cargo da attivare:

Cuneo, Forlì, Napoli Grazzanise, Comiso, Salerno". Vengono poi identificate le caratteristiche che tali aeroporti dovranno assumere per svolgere il loro ruolo. Come si vede, la suddivisione in realtà è "geografica", in quanto mira a coprire più o meno tutto il paese, anche con sovrappo-

sizioni difficilmente comprensibili: ad esempio, l'aeroporto di Cuneo non va a impattare su quello di Malpensa e lo stesso non avviene tra quelli di Salerno e Napoli Grazzanise? Infine, quali merci voleranno da Lamezia Terme? Stiamo parlando, complessivamente, di 12 aeroporti. Come abbiamo sempre sottolineato su Euromercati in Europa di "veri" aeroporti cargo ve ne sono al massimo 7/8, a cosa servono nel nostro paese la bellezza di 12? Con quali risorse verranno attrezzati? Domande che restano senza risposta. ■

I giochi sono fatti

“Oggi, in Italia, cambiare le cose sul cargo aereo mi pare molto difficile. Le strategie delle grandi compagnie aeree sono molto chiare e del tutto delineate”, afferma Marco Nazzari di Ceva Logistics.



MARCO NAZZARI

L'internazionalità è una delle fondamentali, più distintive caratteristiche di Ceva Logistics. La società, infatti, è nata, nel 2007, dalla fusione di due grandi compagnie, una, la Eagle Global Logistics (con grande esperienza nel trasporto aereo), americana, fondata nel 1984 a Houston, Texas, e l'altra, la Tnt, che ha visto le sue origini, nel 1946, in Australia per essere in seguito acquisita dalle Poste olandesi. Su queste basi, Ceva ha costruito un “global network” che, oggi, copre 170 paesi con oltre 1.200 localizzazioni operative, che vanno dall'Afghanistan agli Usa, al Brasile, dall'Australia al Guatemala, dall'India e dalla Cina all'Europa, alla Nigeria, al Kenya. Com'è facile intuire, su questa scacchiera “globale” i trasporti via aerea sono il pane quotidiano della società. Trasporti che in realtà, in generale, nel 2011 hanno segnato il passo, calando, secondo i numeri dettati dalla Iata,

nell'anno passato dello 0,7% sul 2010, causa una forte perdita sul mercato asiatico, calcolato intorno a un meno 4,8%, che ha portato in negativo il trend globale del settore. Comunque sono stati in crescita tutti gli altri rilevanti mercati, come Usa ed Europa (più 1,5%), Sud America (più 5,5%), Medio Oriente (più 8,2%). In particolare, secondo il Boeing World Air Cargo Forecast, presentato di recente ad Atlanta, Usa, nei prossimi venti anni il trasporto aereo merci crescerà annualmente intorno al 5,2%. Le previsioni danno anche un forte aumento per la flotta mondiale cargo, che dovrebbe passare dagli attuali 1.738 aerei ai 3.198 del 2031. Le prospettive, quindi, dovrebbero essere in forte, costante miglioramento. Affrontiamo il tema con Marco Nazzari, direttore commerciale della divisione Freight di Ceva Logistics.

È TEMPO DI CRISI. ANCHE IN CINA, IL MERCATO AL QUALE LA VOSTRA SOCIETÀ GUARDA CON MOLTO INTERESSE, SI STA VIVENDO, PER DIVERSE RAGIONI, UN MOMENTO DI RALLENTAMENTO PRODUTTIVO. IN QUESTA PROSPETTIVA DI DIFFICOLTÀ, COME VEDE IL FUTURO DEL TRASPORTO CARGO AEREO?

■ Nel panorama dei prodotti che offriamo ai clienti, il cargo aereo resta di primario rilievo. Crediamo che i trasporti nel settore continueranno a crescere, anche se ci troviamo davanti a una situazione del commercio mondiale che presenta elementi di volatilità. Le faccio un esempio, si sta verificando uno sciopero dei porti sull'intera fascia dell'east coast degli Stati Uniti. Ciò avrà pesanti conseguenze sui noli e sul trasporto marittimo in generale, probabilmente per due o tre mesi. Si avrà quindi uno spostamento per determinate merceologie sul trasporto aereo.





Al di là di fatti contingenti, credo che alcuni prodotti di “punta”, ad alto valore aggiunto, sceglieranno sempre l’aereo, perché il fattore tempo incide molto sulla loro valutazione. Possono, infatti, divenire obsoleti sul breve periodo, basti pensare al prodotto fashion dell’alta moda. Appena presentato, deve comparire sui mercati mondiali. Questo si può fare solo con l’aereo.

COMUNQUE, I DATI DEL 2011, COME QUELLI DEL 2012, DICONO CHE LA MODALITÀ È IN UNA FASE DI STALLO. NON È POSSIBILE CHE DATA LA CRISI E L’ESIGENZA DI RIDURRE I COSTI SI STIA CERCANDO DI SOSTITUIRE NEI TRASPORTI TRANSCONTINENTALI, DOVE POSSIBILE, L’AEREO CON LA NAVE?

■ Questo è un fenomeno che si è registrato, ad esempio, nel prodotto abbigliamento. Sono stati spostati sul marittimo trasporti di prodotti di seconda/terza linea, usando anche container refrigerati. Ma, come prima dicevo, l’alta moda non lo può fare. Così altri prodotti del settore della ricambiistica o della meccanica per particolari attrezzature rivolte, per fare un altro esempio, all’energia e alle trivellazioni.

VENIAMO ALL’ITALIA. DALLE GRANDI LINEE DEL TRASPORTO AEREO CARGO SIAMO DI FATTO TAGLIATI FUORI, OLTRE LA METÀ DELLE MERCI CHE VANNO E VENGO CON L’AEREO USANO IL CAMION DA UN AEROPORTO EUROPEO PER RAGGIUNGERE LE DESTINAZIONI FINALI NAZIONALI, SE SONO IN ARRIVO, O LO USANO PER PRENDERE L’AEREO, SEMPRE DA UN AEROPORTO ESTERO, SE SONO IN ESPORTAZIONE. SI POTEVA EVITARE UNA SIMILE SITUAZIONE?

■ Una bella domanda, che può avere una risposta del tutto teorica. Per evitarlo, qualche decennio fa bisognava pensarci, bisognava capire quanto poteva valere per il “sistema Italia” avere una logistica efficiente, oltretutto proiettata verso l’Europa, che facesse perno anche sul trasporto aereo. In termini geografici, sempre in teoria, sarebbe bastato avere in Europa due grandi hub aerei merci, uno posizionato in Olanda, ad esempio Schiphol, ad Amsterdam, per le aree del nord, e l’altro in Italia per poter coprire l’area sud fino a un “pezzo” di Germania. Aggiungo che Schiphol questa funzione la sta in parte svolgendo, ricevendo merci dirette anche in Italia. Occor-

reva, inoltre, dotare questo fantomatico hub di tutte le infrastrutture e di tutte le connessioni, anche ferroviarie, necessarie. Per non parlare dei servizi. Tutto ciò non solo non è stato fatto, ma non ci si è mai neanche pensato. Ci si è messi a discutere e a litigare su Malpensa e Fiumicino, ma mai in un’ottica merci. Si è discusso solo di passeggeri. Inoltre, è sparita anche la compagnia di bandiera merci. In queste condizioni, mi pare molto complicato trovare soluzioni e parlare di “rilancio” del cargo aereo in Italia. I giochi in Europa sono fatti. Le grandi compagnie aeree cargo hanno fatto le loro scelte, hanno disegnato le loro rotte, le loro linee.

ALLORA, IL NUOVO PIANO DEGLI AEROPORTI VARATO DAL GOVERNO, PER IL CARGO, CHE VALENZA PUÒ AVERE?

■ Come Ceva Logistics, posso dire che non ci tocca. Non ci cambia nulla. Continueremo a usare, quando è possibile, Malpensa e Fiumicino. In un’ottica merci, credo, è una mia posizione personale, che il governo avrebbe potuto tagliare, chiudere tanti altri aeroporti. ■

I vettori stranieri scelgono altri lidi

“Abbiamo sprecato anni nel dualismo Fiumicino-Malpensa e aperto troppi piccoli aeroporti: il sistema non funziona così. Così le compagnie vanno via”, dice Massimo Massini, direttore Emirates.



MASSIMO MASSINI

“**A** tutt’oggi almeno la metà delle merci in export dall’Italia non partono da aeroporti nazionali.

Questa è la conseguenza di vari fattori che per anni hanno condizionato lo sviluppo dei nostri aeroporti: non abbiamo mai avuto un vero hub merci di livello nazionale come quelli di altri paesi (Parigi, Francoforte, Amsterdam) dove i rispettivi vettori di bandiera sono stati punti di riferimento per lo sviluppo del settore merci e hanno avuto un giusto supporto dai rispettivi governi in termini di investimenti e infrastrutture: aeroporti con magazzini merci efficienti, collegamenti stradali, reti ferroviarie, dogane più ‘snelle’ e in generale enti più flessibili e attenti alle esigenze del settore, non ultimo minori situazioni di monopolio”, dice Massimo Massini, diret-

tore generale di Emirates Italia, che intervistiamo, prendendo come spunto il piano aeroporti.

QUALI CONSEGUENZE SONO SCATURITE DA TUTTO CIÒ?

■ È avvenuto che i servizi offerti dalle compagnie straniere sono diventati più efficienti in termini di rese e costi. Diversamente dall’Italia, i vettori internazionali non hanno avuto - per anni - particolari difficoltà a ottenere permessi, a poter operare dai maggiori aeroporti europei e la concorrenza ha aperto mercati e opportunità di business. È stato quindi il mercato che ha premiato scelte più lungimiranti studiate per incrementare il commercio e generare lo sviluppo del paese, cosa che da noi è avvenuta in piccola parte. Abbiamo sprecato anni importanti nel dualismo Fiumicino-Malpensa (che non è mai stato un vero hub merci nazionale, al contrario di altri aeroporti europei). Nel frattempo si sono

sviluppati una miriade di piccoli aeroporti regionali (il nord Italia ne ha più di una decina) che, così frammentati, hanno disperso le loro potenzialità, laddove vettori europei importanti investivano in una fitta rete di comunicazione camionistica giornaliera di collegamento con i principali hub europei serviti da aeromobili a grande capacità e con numerose frequenze verso tutte le destinazioni del mondo.

IL FATTO CHE NON CI SIA PIÙ UNA COMPAGNIA DI BANDIERA CARGO PUÒ RAPPRESENTARE UN ULTERIORE HANDICAP?

■ Mi riallaccio a quanto sopra. Assolutamente sì. Oggi non esiste più alcun vettore nazionale di riferimento e ciò si è ripercosso su tutte le organizzazioni di settore e sulla pianificazione del lavoro nonché sulle strategie di sviluppo da adottare nel medio-lungo termine. L’Associazione spedizionieri (Anama) e quella delle compagnie estere (Ibar), così





come la Iata, non hanno più fatto da interlocutore di riferimento verso i ministeri competenti e nei confronti degli enti di settore per risolvere le problematiche del cargo aereo. Queste condizioni rendono lo sviluppo dei prossimi anni alquanto critico.

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA, DOPO ANNI DI ATTESA, HA FINALMENTE PRESENTATO UN PIANO NAZIONALE DEGLI AEROPORTI. PER QUANTO RIGUARDA IL CARGO, NON SEMBRANO ESSERCI SCELTE PRECISE ...

■ Il campanilismo la fa da padrone e, a mio modesto parere, non credo sia questa la strada giusta. Mentre tutti gli altri paesi hanno avuto la lungimiranza di concentrare sforzi e risorse economiche nello sviluppo di pochi, veri hub di livello intercontinentale, la nostra situazione è quella di piccoli aeroporti di provincia che ambiscono a diventare ciascuno un piccolo "hub" senza averne le caratteristiche e le potenzialità.

DAL PUNTO DI VISTA DI UN GRANDE VETTORE INTERNAZIONALE QUAL È LA VALUTAZIONE SULL'ORGANIZZAZIONE DEL SISTEMA LOGISTICO ITALIANO?

■ Penso che abbia grandi potenzialità e una capacità tutta italiana, grazie a manager talentuosi, di risolvere gli innumerevoli problemi di ogni giorno, ma anche su questo fronte non c'è mai stato un adeguato sostegno da parte degli organi governativi preposti allo sviluppo economico e industriale. Il buon funzionamento del sistema logistico italiano

che, unico in Europa, è frammentato in una miriade di piccole imprese di trasporti locali o regionali potrebbe migliorare se le strutture preposte garantissero la rapidità dei servizi e la loro affidabilità, caratteristiche richieste a chi opera nel settore.

QUAL È, SECONDO LEI, IL FUTURO DEL CARGO AEREO MONDIALE?

■ Gli ultimi anni ci hanno insegnato che le previsioni a lungo termine sono molto pericolose. Il generale incremento delle merci che si muoveranno via aerea è stimato tra il 2,5 e il 4%, di anno in anno. Oggi in Italia, e non solo, i primi 10 vettori di riferimento trasportano più del 50% delle merci che si muovono via aerea a dimostrazione che gli agenti merci, o meglio i mercati, prediligono vettori grandi e affidabili in grado di offrire un network esteso. Per questi vettori, di cui Emirates occupa i primi posti in classifica, sarà importante poter offrire soluzioni di trasporto globali e cogliere rapidamente le molteplici opportunità che offrono i singoli mercati ogni giorno, attraverso efficienti soluzioni di trasporto e al miglior rapporto qualità di servizio-prezzo.

IN ITALIA, PARLANDO DI TRASPORTO PASSEGGERI, LA SITUAZIONE DI "CONFUSIONE", IN TERMINI AEROPORTUALI, CON IL PIANO, NON PARE MIGLIORARE. QUAL È IL SUO PARERE?

■ Per quel che riguarda Emirates Airline la questione degli aeroporti non ci ri-

guarda: siamo felicemente impegnati su Roma con due voli giornalieri, Milano con tre e Venezia con due e con grandi soddisfazioni in termini di risposta del mercato. La nostra logica, che risponde esclusivamente a una strategia di crescita laddove il mercato ne abbia potenzialità, è l'uso di scali geolocalizzati in maniera tale da permettere una nostra espansione, di poterci rivolgere a una vasta utenza, soddisfacendone le richieste. Aggiungo che i rapporti con i tre scali è ottimo e che Emirates non entra nel merito delle questioni politiche dei paesi in cui opera, bensì contribuisce al loro sviluppo, alla loro crescita e partecipa anche a un incremento occupazionale. Se invece andiamo a guardare alla situazione generale sicuramente questa guerra intestina Fiumicino-Malpensa, tipicamente italiana, non giova soprattutto al paese. È ovvio che la mancanza di una strategia completa da parte del vettore di bandiera (sono uno dei pochi romantici ai quali piace pensare che Alitalia lo sia e lo sarà in futuro) su come puntare su entrambi gli scali in maniera efficace ed efficiente (se lo fanno Francoforte e Monaco, Heathrow e Gatwick ad esempio perché non poterlo fare noi?) penalizza il traffico e dà adito all'attuale querelle. Per quello che riguarda Linate e Malpensa, ancora una volta c'è chi aggira le regole per portare a casa risultati in maniera non corretta. Linate è un aeroporto che deve servire "point to point", quindi tutti quelli che lo usano per portare traffico intercontinentale nei loro hub europei, a scapito di chi osserva le regole, sono da penalizzare fortemente. Interessante a questo proposito l'intervento in tackle, per usare un termine calcistico, del presidente Riggio sull'argomento. E se una persona così equilibrata e di così alto spessore è arrivato a dire che Linate dovrebbe essere aperto solo all'aviazione generale vuol dire che il problema esiste ed esiste anche la soluzione ad avere il coraggio di metterla in pratica. ■

Un'occasione perduta

“Il piano non modifica la situazione attuale del trasporto aereo. Soprattutto non assegna priorità e non sceglie”, dice Carlo Mearelli.



CARLO MEARELLI

Argol Air, società del Gruppo Argol Villanova, svolge le attività a terra legate al cargo aereo nei due principali aeroporti nazionali che svolgono questo tipo di attività, ossia Roma Fiumicino e Milano Malpensa. Attività che sono state rilevate a Roma, nel 2008, dagli Aeroporti di Roma e nel 2010, a Milano, da Malpensa Logistica Europa. La società è presente anche a Milano Linate. Ha inoltre un'estesa esperienza internazionale, fondamentale per chi lavora nel trasporto aereo. Ad esempio, è leader nella logistica di stabilimento, settore nel quale si occupa delle movimentazioni dei componenti Fiat per le fabbriche dell'est Europa e del Brasile. Affrontiamo l'argomento del nuovo piano nazionale degli aeroporti con l'am-

ministratore delegato della società Carlo Mearelli, che è anche il presidente di Assologistica.

UNA SUA PRIMA VALUTAZIONE DI QUESTO PIANO CHE DOPO LUNGA ATTESA HA VISTO LA LUCE. CHE NE PENSA?

■ Parto da una considerazione: se parliamo di trasporto terrestre, ponendo l'Italia nel contesto europeo, appare evidente a tutti che una via principale di collegamento, forse quella più importante perché ci collega con la Germania e con le aree continentali e con le economie emergenti del nord-est, è rappresentata dal passo del Brennero, sia per il trasporto stradale sia per quello ferroviario. Se dovessimo indicare, invece, anche alla luce del nuovo piano degli aeroporti, quale sia la principale via di connessione con il mondo, perché con il cargo aereo si parla appunto di “mondo”, per il trasporto merci aereo, avremmo difficoltà notevoli. Evidentemente risponderemmo, anche per i dati di traffico, che virtualmente escludono tutti gli altri scali,

Malpensa e Fiumicino. Risposta che avremmo dato anche prima del varo del piano ...

SCUSI SE L'INTERROMPO. MI STA DICENDO, IN PAROLE POVERE, CHE IL PIANO NON HA CAMBIATO LO STATO DELLE COSE?

■ Se centriamo il discorso esclusivamente sul cargo aereo, lasciando da parte quello sui passeggeri, ossia su aeroporti ad esclusiva capacità merci, non ha cambiato alcunché. Anche perché un aereo merci, ad esempio un Antonov, ha bisogno di piste lunghe quattromila metri, quindi entrano in gioco aeroporti con notevoli capacità e notevoli dotazioni infrastrutturali. Ciò significa che giriamo intorno, più o meno, sempre a Fiumicino e a Malpensa. Il problema centrale è che discutiamo di due aeroporti, così come è sempre stato, senza che ne sia stato scelto, mi riferisco al piano, uno solo, ossia quello che dovrebbe essere l'“hub” nazionale di riferimento. Credo che il piano avrebbe dovuto fare una scelta o, comunque, dare indicazioni precise su quello che dovrebbe essere il nostro aeroporto di punta nel settore. E non lo ha fatto. Questa è una prima grossa, determinante lacuna.



Il primo problema da risolvere per aeroporti come Fiumicino e Malpensa è di garantire connessioni veloci con il trasporto terrestre. Un problema infrastrutturale non facile da risolvere



SE ALLARGHIAMO L'ANALISI?

■ Dico che quello varato, sottolineo ancora che mi sto riferendo sempre alle merci, è un piano anomalo rispetto a quanto accade in altri paesi europei e non solo. Se prendiamo ad esempio gli Stati Uniti, ossia un paese enorme e che rappresenta la prima economia del mondo, vediamo che ha quattro grandi hub aerei per le merci che si collocano rispettivamente a Chicago, New York, Atlanta e in California, delineando un grande rettangolo dal quale si irradiano tutti gli altri trasporti. Come abbiamo spesso ribadito anche in Europa ogni paese ha il suo hub di riferimento. Noi no. Questo è un limite grave che ha spinto e spinge vettori e spedizionieri a usare l'avio-camionato per trasportare le merci dall'Italia ad altri aeroporti esteri. La mancanza di un hub di riferimento ha anche portato a non far assumere a nessun aeroporto una "vocazione merci" con tutti i servizi necessari e con le opportune connessioni con il trasporto terrestre sia esso stradale o ferroviario. Un reale piano che guardasse al futuro dovrebbe sottolineare questo aspetto e porsi il problema di come colmare, in termini di tempi e di investimenti, tutte le lacune

infrastrutturali che oggi limitano sia Malpensa e ancora peggio Fiumicino, che oltretutto è lontano dalle principali aree produttive del paese e quindi perde la competizione con altri aeroporti stranieri. In realtà, paghiamo anche il fatto che, causa lo smantellamento dell'Alitalia a vantaggio di compagnie estere, non abbiamo una compagnia cargo di bandiera e abbiamo poche linee intercontinentali.

IL PIANO PARLA ANCHE DI ALTRI AEROPORTI CHE DOVREBBERO "OCCUPARSI" DI MERCI, E NON SONO POCHI. COME CONSIDERA QUESTA SCELTA?

■ Prima parlavo di "anomalie". Questa è un'altra. Se mettiamo insieme tutte le merci che utilizzano gli scali nazionali non raggiungiamo il traffico che fa Francoforte. Questo è il vero problema, del quale il piano si sarebbe dovuto interessare. Come si faccia a indicare Lamezia Terme come un aeroporto cargo è realmente incomprensibile, oltretutto menzionato insieme a quello di Comiso, ossia di Ragusa. Per non parlare di quello di Cuneo: perché qualcuno dovrebbe portarci le sue merci dato che ha Malpensa comunque vicino? Tenere in piedi tutti questi aeroporti per le merci ha un costo alto, chi lo affronta?

Chi paga i vigili del fuoco, la polizia di frontiera, la dogana, i controllori di volo? Altri costi inutili che ricadono sulla collettività.

EPPURE IL PIANO SI PONE L'OBIETTIVO DI RECUPERARE NEL SETTORE NON SOLO IL TRAFFICO CHE OGGI USA IL CAMION E, COME DICEVA, SCEGLIE DI ANDARE NEGLI AEROPORTI TEDESCHI O FRANCESI, MA ANCHE DI AUMENTARE LA QUOTA DI MERCI CHE SCEGLIE DI PRENDERE LA VIA AEREA. VEDE POSSIBILE UNA SIMILE EVENIENZA?

■ È vero, è stato posto questo obiettivo, ma mi sembra in termini molto generici, facendo raccomandazioni sugli investimenti infrastrutturali per le connessioni terrestri e per il potenziamento dei servizi a terra, parlando di intermodalità e richiamando il piano nazionale della logistica, anch'esso del tutto generico.

Con quali e quante risorse si dovrebbero fare queste cose e in quali tempi, secondo quali scadenze e secondo quali priorità? Quest'ultimo è un aspetto centrale, ma indicare priorità vuol dire "scegliere", un verbo che da tempo la politica, per quanto riguarda la logistica, ha cancellato dal suo vocabolario. Purtroppo. ■

GENOVA, PORTO ANTICO - CENTRO CONGRESSI
29 E 30 NOVEMBRE 2012

**INNOVAZIONE TECNOLOGICA PER LO SVILUPPO
COMPETITIVO E SOSTENIBILE
DEL SISTEMA LOGISTICO PORTUALE E DELLO SHIPPING**



Scopri i dettagli dell'evento sul sito www.shippingtech.it

Tematiche

TECNOLOGIE INNOVATIVE PER LO
SVILUPPO DEL PROCESSO LOGISTICO

NUOVI
MERCATI

LOGISTICA
SOSTENIBILE

GREEN
PORTS

GREEN
SHIPPING

Novità 2012

Brokerage event LEaN2012

Nuove opportunità di
business attraverso
Incontri one-to-one tra
aziende preselezionate



Comitato Promotore



Organizzato da



Segreteria organizzativa

Gloria Cottalava
Tel: +39 010 42 17 101
Mobile: +39 348 479 4176
E-mail: g.cottalava@clickutility.it



I flussi si concentrano

La logistica dei prodotti alimentari surgelati, come del resto quella dedicata in generale al retail, specialmente al servizio della grande distribuzione organizzata, sta sempre più cercando di trovare sinergie tra i diversi attori della filiera in maniera da ridurre i costi, migliorare l'efficienza e accorciare i tempi. La crisi, con la conseguente flessione dei consumi, anche di quelli alimentari, sta spingendo verso nuove soluzioni e verso una nuova organizzazione della logistica.

I consumi sono in calo, ma il surgelato regge

Le famiglie italiane stanno riducendo e modificando la spesa per gli alimenti. In questo “mutamento” il prodotto surgelato si difende bene.

di **Valerio Di Velo**

La spesa alimentare degli italiani, secondo le analisi dell'Istituto italiano alimenti surgelati-Iias, da diverso tempo si è sostanzialmente allineata agli standard tipici delle società avanzate, ma negli ultimi tempi la crisi economica ha fatto sentire i suoi effetti anche su consolidati comportamenti dei consumatori riguardo sia alla composizione dei panieri di spesa sia alle modalità e ai luoghi di acquisto. In particolare, il 2011 ha visto una flessione delle vendite alimentari in quantità di circa due punti percentuali. A questa forte contrazione quantitativa va sommata, in termini di valore, la spesa degli italiani fortemente orientata verso il low cost: non a caso, infatti, il valore aggiunto dell'industria alimentare è sceso progressivamente di circa quattro punti negli ultimi anni. Ciò conferma un altro dato: la progressiva riduzione della spesa alimentare nei confronti di altri consumi (tra il 2005 e il 2011, i consumi alimentari sono calati del 5,1%, mentre i consumi totali sono cresciuti dell'1,2%). Sui comportamenti alimentari della società nazionale non sta incidendo, però, solo la crisi economica: altri fattori stanno facendo sentire il loro peso e le loro conseguenze. Le famiglie italiane spendono attualmente per mangiare circa 215 miliardi di euro l'anno, 142 tra le mura domestiche e 73 fuori casa.

Questo ultimo dato è progressivamente cresciuto negli ultimi decenni, perché sta costantemente crescendo la propensione a consumare pasti in bar, tavole calde, ristoranti. Stili di vita scanditi da ritmi sempre più veloci, il maggiore inserimento della donna nel mondo del lavoro, il minor tempo libero disponibile, il diffondersi di piccoli e successivi break nel corso della giornata alimentare hanno fortemente contribuito a ridimensionare, specialmente nelle grandi aree urbane, la storica e caratteristica abitudine del pranzo a casa, spingendo verso un deciso incremento della ristorazione fuori casa in tutte le sue diverse

accezioni, in particolare nel canale ho-reca, ossia quello formato, come dicevamo, da bar e ristoranti. Altro fattore di cambiamento è il progressivo invecchiamento demografico della popolazione (una proiezione Istat al 2050 prevede che gli over 65 dall'attuale 25% della popolazione cresceranno al 33,5%), che sta favorendo l'affermazione di diete legate a esigenze di salute e l'attitudine verso cibi più “leggeri”, sicuri e maggiormente salubri. Un altro elemento non secondario che sta contribuendo al cambiamento alimentare e a quello del modo di acquistare è rappresentato dalla composizione delle fa-



Nel 2011, gli italiani hanno speso rispetto al 2010 circa il 2% in meno per l'alimentazione. Dal 2005 al 2011, i consumi alimentari sono calati del 5,1%, mentre quelli totali sono cresciuti dell'1,2%

miglie: la tendenza è quella di avere sempre più famiglie mononucleari (già oggi più di un quarto è costituito da persone sole). Ciò, ad esempio, sta facendo crescere sensibilmente anche presso la grande distribuzione organizzata le confezioni monodose. Resta poi da considerare un altro elemento demografico molto importante: l'aumento sensibile dell'immigrazione. Questa tendenza è destinata a crescere, dal momento che la presenza degli stranieri nel nostro paese continuerà ad aumentare nel corso dei prossimi decenni (un "contraltare" del fenomeno "invecchiamento" dei cittadini italiani). In questo contesto, il ricongiungimento familiare, che sta sempre più prendendo piede con il progressivo stabilizzarsi degli immigrati, sta dando luogo a una più numerosa presenza di giovani donne. Questo aspetto contribuisce all'affermazione di

un'alimentazione diversificata sia perché introduce da noi nuovi cibi sia perché genera uno scambio di esperienze, gli stranieri si avvicinano al nostro stile alimentare e noi "captiamo" anche loro abitudini.

Quindi, siamo di fronte a una società che cambia, sia nella sua composizione sia nei suoi costumi e abitudini, comprese quelle alimentari. Il tutto condizionato dalle difficoltà finanziarie, che come dicevamo, fanno sentire i loro effetti. Anzi, recenti letture sociologiche considerano la recessione come un'occasione di cambiamento intenzionale e di ripensamento non congiunturale delle strategie d'azione dei soggetti sociali, anche nella sfera dei consumi alimentari. Tali interpretazioni tendono a sostenere con convinzione che la crisi abbia fatto diventare i consumatori italiani più virtuosi e "sobri" rispetto al

passato, più razionali negli acquisti e più attenti a eliminare sprechi e scarti piuttosto che a rinunciare a beni essenziali. Di certo siamo di fronte a una "maturazione" delle strategie di consumo delle famiglie italiane, oggi molto più attente e sensibili a cosa mettere nel carrello della spesa sotto il profilo della qualità e dell'affidabilità dei prodotti, dei prezzi, della facilità d'uso e dei servizi incorporati, del benessere e della sicurezza. Una "maturazione" indotta indubbiamente dalle difficoltà economiche, che obbliga a comportamenti in linea con l'avversa congiuntura economica, ma anche dai cambiamenti negli stili di vita, nelle preferenze e nei valori che connotano la contemporaneità degli italiani.

L'industria alimentare è da tempo alle prese con questo scenario in mutamento e cerca di trovare soluzioni al passo >



Il trasporto del futuro!

Caricatori, spedizionieri e trasportatori in un'unica piattaforma



- Ogni giorno fino a 300.000 carichi e mezzi disponibili
- Assegnazione di grandi commesse di trasporto in tutta Europa
- Pubblicazione tender di trasporto e invio offerte
- 30.000 fornitori di servizi verificati
- Periodo di prova gratuito

NOVITÀ
La più grande borsa
di magazzinaggio in
Europa



Ulteriori informazioni allo 008000 8466266.

www.timecom.it



L'Italia continua a essere sotto la media europea per consumo di prodotti surgelati con 15 chili pro-capite contro 23. Quindi, ci sono ampi margini di crescita

con i tempi e d'interpretare nel migliore dei modi le diverse esigenze dei consumatori. Esigenze che, seppur nell'attuale difficile momento, continuano a indirizzarsi con buone percentuali verso prodotti nei quali la componente di servizio è decisamente alta, ciò vale soprattutto per coloro che abitano nei grandi centri urbani. Tutte le ricerche confermano che circa un quarto del fatturato dell'industria alimentare (ben il 24%, pari a 28,8 miliardi di euro) è rappresentato da prodotti che presentano un alto contenuto d'innovazione: la gamma del cosiddetto "tradizionale evoluto", tra cui troviamo, come è ovvio, le molteplici referenze di prodotti surgelati.

Nonostante quanto abbiamo detto sui cambiamenti alimentari degli italiani, il consumo di prodotti alimentari surgelati continua a essere nel nostro paese nettamente inferiore rispetto a quello di altri paesi europei: i consumi pro-capite da noi, in media (anche se con notevoli differenze territoriali, al sud per esempio sono inferiori rispetto al nord,

siko rivelano che l'anno scorso 24 milioni di famiglie nel nostro paese hanno acquistato almeno un prodotto dal banco freezer. Un'altra ricerca, commissionata dall'Iias all'Istituto Astarea, sottolinea che la presenza di surgelati nelle famiglie italiane appare pressoché totale (92%) e trasversale, con le dovute distinzioni in relazione alla composizione del nucleo familiare e alle variabili anagrafiche e culturali. Ad esempio, nelle famiglie con figli piccoli è molto più alto il consumo di alimenti gratificanti come pizze e snack, paste semilavorate ma anche vegetali e carne bianca. Al contrario i meno giovani, per necessità o scelte salutistiche, fanno minor ricorso a patate fritte, pizze, hamburger, carne impanata e optano per pesce e verdure, mentre le donne risultano notevoli utilizzatrici di vegetali basici.

L'incremento del consumo dei surgelati negli ultimi cinque anni riguarda soprattutto le categorie oggi più valorizzate dai nutrizionisti e dai media per il loro valore salutistico come i vegetali, tra

cui emergono le zuppe e i minestrone. A testimoniare l'ampio spettro di esigenze a cui i surgelati rispondono, segue l'incremento di altre tipologie di prodotto, molto diverse fra loro, come le pizze da un lato e il pesce dall'altro. Sta emergendo anche una forte propensione all'acquisto di referenze innovative, ancora oggi non molto diffuse (prodotti pronti con ricette originali, dessert da tavola, pane precotto), il che è indice, nota l'Iias, "della crescente familiarità verso la categoria dei surgelati e un forte interesse a sperimentare nuovi gusti". Sempre secondo la ricerca Astarea, è da considerare che gli alimenti surgelati ottengono un riconoscimento molto positivo presso gli italiani: il voto medio sui diversi elementi di valutazione è sensibilmente alto, sempre o quasi sopra il tre (su una scala che prevedeva il quattro come voto massimo). I due elementi più votati riguardano ambiti cruciali per l'alimentazione, espressivi di una cultura alimentare evoluta: un valore funzionale, la praticità, il servizio e un valore più culturale, ossia la sicurezza, intesa come igiene e controllo, entrambi elementi importanti per chi è chiamato a organizzare la dieta domestica quotidiana. Se pure con un consenso meno esteso, dalla ricerca emerge che al surgelato viene riconosciuto un altro vantaggio tipico degli stili di vita contemporanei: la riduzione degli sprechi di prodotto. Seguono due componenti di carattere gastronomico: la gustosità e la varietà. Al medesimo buon livello di consenso si riconosce l'efficienza delle informazioni presenti sulle confezioni.

Scendendo nel particolare dei prodotti alimentari surgelati più venduti, nel

2011, il segmento dei vegetali è quello che si è saldamente confermato in testa alla classifica: si tratta di un mercato che ha rappresentato circa il 42% delle vendite e che ha interessato circa 22 milioni di famiglie. Mercato importante è anche quello delle patate: circa il 14% dei volumi surgelati venduti, anche se nel 2011 ha fatto registrare una leggera flessione (meno 1,2%). Il consumo di patate surgelate ha ancora ampi margini di crescita a patto che i produttori sappiano interpretare i gusti e le abitudini delle nuove generazioni. Altro prodotto rilevante è il pesce: un segmento che l'anno scorso ha mostrato nel settore retail andamenti differenziati nei diversi comparti, ma che comunque ha registrato risultati sostanzialmente positivi. La migliore performance è stata realizzata dal comparto del pesce intero naturale, cresciuto nel 2011 del 5,9% rispetto al

2010. L'attuale situazione economica e la conseguente esigenza di contenere la spesa ha certamente favorito nel settore il prodotto surgelato rispetto a quello fresco. In crescita anche il segmento delle carni surgelate, salito l'anno passato sul 2010 del 3,7% (interessante è notare che nell'ultimo quinquennio la vendita di carne surgelata è cresciuta del 31%). Nel settore catering, che interessa direttamente chi consuma pasti fuori casa, i consumi di prodotti surgelati, come notavamo all'inizio, sono cresciuti anche



Gli italiani stanno incrementando l'abitudine di consumare pasti fuori casa, causa il cambiamento dello stile di vita, specie nelle grandi aree urbane. Ciò sta favorendo il catering di prodotti pronti surgelati

nel 2011. Una crescita che in maniera graduale e progressiva ha caratterizzato tutto l'ultimo decennio, nel quale si è registrato un aumento del 24%. Ciò denota la scelta ormai definitiva

della maggior parte degli operatori di tutta la filiera verso gli indiscutibili vantaggi del prodotto frozen. Considerando l'attuale tendenza dei consumatori ad accrescere il numero dei pasti fuori casa, per il settore ci sono ampi spazi di crescita. ■

VANDERLANDE
INDUSTRIES



↓
L'EFFICIENZA CHE DESIDERI DA UN SISTEMA DI PICKING.
Vanderlande Industries. 60 anni di automazione per la logistica.

www.vanderlande.com



Si cercano sinergie

Produttori e distributori stanno sempre più elaborando progetti di collaborazione avendo come primo obiettivo il taglio dei costi.

di **Stefano Pioli**



ADRIANO FEDERICI

Adriano Federici è il direttore generale e l'amministratore del Gruppo Marconi. Un Gruppo che, contando sui suoi impianti, localizzati nelle Marche, nell'area Ascoli Piceno e San Benedetto del Tronto, e in Emilia, in particolare a Fidenza, a circa venti chilometri da Parma, svolge un ruolo importante nel settore della logistica del freddo e nella distribuzione dei prodotti alimentari surgelati o a temperatura controllata. Con Federici, che abbiamo intervistato alcuni mesi fa (vedere Euromerci, n. 4, aprile 2012, ndr), facciamo il punto dell'attuale situazione del mercato, anche alla luce della situazione economica che va peggiorando e di un mercato alimentare che sta vivendo una, seppure leggera, contrazione.

L'ULTIMA VOLTA CHE L'ABBIAMO INTERVISTATA, LEI HA SOTTOLINEATO

CHE IL SETTORE PAGAVA CONSEGUENZE NEGATIVE DAL BASSO RICORSO CHE LE AZIENDE PRODUTTIVE, SPECIE QUELLE DI PICCOLE/MEDIE DIMENSIONI, FACEVANO DELL'OUTSOURCING. E' SEMPRE COSÌ O SI NOTANO CAMBIAMENTI, NUOVI ATTEGGIAMENTI IN TERMINI LOGISTICI?

■ Quello che posso dire è che sta emergendo nell'ultimo periodo con sempre maggiore chiarezza un diverso approccio alla catena distributiva. Ci si sta rendendo conto che la cultura della distribuzione individuale, anni addietro molto radicata nel nostro paese, è una cultura che non paga e che, soprattutto, costa. In passato, tante aziende produttrici erano convinte che curare in proprio la distribuzione del prodotto arrecasse vantaggi competitivi e quindi mettevano sulla strada camion con dentro solo i loro prodotti, in esclusiva. Ogni camion portava prodotti di una sola azienda, più o meno. Oggi ci si sta sempre più convincendo che la concorrenza non si gioca sulla logistica, ma sul commerciale, sui metodi di marketing, sulla qualità del prodotto. L'importante è aumentare le vendite, poi come arriva il prodotto nella grande distribuzione o nei negozi di prossimità è un aspetto secondario, una volta che siano garantiti alcuni aspetti fondamentali, come la puntualità delle consegne e il mantenimento delle

qualità del prodotto. La conseguenza di tale rinnovato approccio alla distribuzione è che si stanno ricercando e sviluppando nuove sinergie, nuovi progetti tra produttori e distributori che mirano a tagliare costi, a risparmiare. Questo è un percorso sul quale occorrerà proseguire e non solo per questioni inerenti la crisi, ma anche per aumentare l'efficienza logistica.

MI PUÒ FARE UN ESEMPIO DI TALE "MUTAMENTO"?

■ Faccio l'esempio di quanto sta accadendo nel nostro impianto di Fidenza. Un impianto ben posizionato sia sotto l'aspetto dei collegamenti, è vicinissimo al casello autostradale dell'A1, sia sotto l'aspetto della

La concorrenza non si gioca sulla logistica ma sulla qualità del prodotto

collocazione geografica, in quanto baricentrica rispetto all'area nazionale di maggior consumo dei prodotti surgelati, congelati e gelati. Infatti, nel raggio di duecento chilometri

si raggiungono le principali aree urbane del nord Italia. Si tratta di un grande impianto, esteso su 300 mila metri quadrati, con a regime circa 100 mila metri quadrati coperti per una capacità totale di oltre 941 mila metri cubi, dove offriamo una vasta gamma di servizi. Nel nostro hub convivono produttori e distributori, che sempre più, riferendomi a quan-

Veduta dall'alto dell'impianto di Fidenza del Gruppo Marconi

to prima dicevo, mettono in moto sinergie. Il fatto che la merce, di più aziende produttrici, venga stoccata nel nostro impianto, anche rispetto alla grande distribuzione organizzata, semplifica di molto tutte le procedure. Dal nostro impianto, man mano che i punti vendita devono essere riforniti, parte la merce e parte su un camion che raccoglie prodotti di più aziende. Questo fatto garantisce risparmi per tutti. La Gdo non ha più bisogno di tenere in piedi hub secondari dove stoccare la merce, ordina in tempo reale solo quello che serve in un determinato punto vendita. Ciò, oltre a tagliare le scorte, riduce anche il numero dei viaggi e dei chilometri percorsi. Ad esempio per una grande azienda del settore della grande distribuzione noi ci occupiamo di rifornire su tutto il territorio nazionale, comprese le isole, facendo riferimento a diciassette piattaforme logistiche, il prodotto a marchio. La concentrazione della distribuzione rappresenta un risparmio e riduce anche l'entità del capitale circolante.

QUESTA NUOVA IMPOSTAZIONE STA QUINDI PRENDENDO PIEDE?

■ Il mercato si muove, si modifica, cambiano le condizioni. E cambiano velocemente, mentre altrettanto velocemente i margini operativi sono a rischio. Come prima ricordavo, rendendo la logistica, la distribuzione e il trasporto più efficienti, si risparmia. Questo è il segmento dove si



possono tagliare costi, e non pochi. Sta aumentando di conseguenza la tendenza a concentrare i flussi. Gli stessi vantaggi che ottiene la Gdo vengono raggiunti anche dai produttori, non più costretti a dotarsi di magazzini di secondo livello, riducendo così non solo le scorte, ma anche tanto personale necessario per le operazioni di carico e scarico. Inoltre, un trasporto non viene pagato più da un solo operatore, ma viene diviso da tutti quelli che vi partecipano. Rispetto al passato, anche recente, stiamo vivendo nel settore e nel nostro impianto una vera rivoluzione copernicana.

UN'OPERAZIONE CHE È STATA AGEVOLATA NOTEVOLMENTE DALLA PARTICOLARE COLLOCAZIONE DEL VOSTRO IMPIANTO...

■ Certamente, come dicevo siamo vicini non solo alla principale area di consumo nazionale di prodotti sur-

gelati, ma anche vicino alla maggior area produttiva. Tutto ciò ha facilitato e sta facilitando l'incontro tra produzione e distribuzione.

UN'ULTIMA DOMANDA. COME VEDE IL FUTURO DELL'ALIMENTO SURGELATO NEL NOSTRO PAESE?

■ Per lungo tempo è stato, diciamo, "demonizzato" per le nostre abitudini alimentari mediterranee e anche per la facilità da noi di trovare prodotti freschi. Oggi l'atteggiamento dei consumatori, anche per le problematiche legate ai ritmi di vita, è molto diverso. Credo che ci siano per questi prodotti margini di incremento, anche per quei piatti pronti che hanno un notevole valore aggiunto e che seppure lentamente stanno acquisendo un crescente gradimento, specialmente da parte di chi consuma pasti fuori casa, con ridotti tempi a disposizione. ■

La chance **innovazione**

“Swisslog, grazie a specifiche soluzioni tecnologiche, offre ai propri clienti la possibilità di contare su magazzini sempre più efficienti”, sottolinea Massimiliano Fochetti, Heads of Sales.



MASSIMILIANO FOCHETTI

Swisslog Italia Spa, filiale italiana della grande azienda svizzera Swisslog, presente in venti paesi, ha una forte specializzazione nel settore del freddo. Lo sottolinea Massimiliano Fochetti, Heads of Sales dell'azienda: “Negli ultimi mesi del 2011 abbiamo ricevuto un importante riconoscimento per un progetto in questo settore che stiamo portando avanti nel 2012, segnale quindi di un trend positivo per l'azienda”. Con lui approfondiamo il tema “freddo”.

LA SPESA ALIMENTARE IN ITALIA STA AVENDO UNA CONTRAZIONE. IL SETTORE DEGLI ALIMENTI SURGELATI VERRÀ PENALIZZATO DA QUESTA SITUAZIONE O CONTINUERÀ A PROGREDIRE?

■ È vero, la spesa alimentare media ha subito una flessione ma la domanda di alimenti surgelati è in crescita e si prevede che continuerà a espandersi, in Italia come anche a livello mondiale, del 4% nei prossimi anni (rapporto

Global Frozen Food pubblicato a ottobre 2010 da Datamonitor). Il settore ha grandi potenzialità se pensiamo che in Italia il 70% della popolazione utilizza prodotti surgelati una o più volte alla settimana (Ist. Astartea, novembre 2011) e che continua a crescere la segmentazione dell'offerta, con la proposta da parte delle aziende produttrici di nuovi piatti pronti, snacks e piccoli formati, che vanno incontro alle esigenze e agli stili di vita dei consumatori.

LE AZIENDE, IN TUTTI I SETTORI, STANNO CERCANDO DI RAZIONALIZZARE I COSTI. TALE FENOMENO È RISCONTRABILE NEL SETTORE IN TERMINI LOGISTICI?

■ Le aziende si sono rese conto da tempo dell'efficacia dell'automazione, che garantisce standard molto elevati, una gestione di magazzino più snella e controllabile con documentazione verificabile e permette un'ottimizzazione della produttività. Ciò si evidenzia ancor di più nel settore del freddo, dove a fronte delle difficoltà relative al mantenimento della corretta catena del freddo e della sicurezza del personale che lavora a basse temperature, i magazzini automatici sono in grado di rispondere a tali esigenze garantendo anche un miglioramento dell'efficienza energetica e una riduzione dei margini di errore.

ALTRI FENOMENI DI CAMBIAMENTO CHE STANNO EMERGENDO?

■ Stiamo assistendo a una costante riduzione dei tempi e delle dimensioni degli ordini mentre sono aumentate le

referenze e si è velocizzato il turnover dei prodotti nei negozi, elementi che creano uno stress nell'organizzazione di un magazzino manuale ma che sono assolutamente sostenibili in un impianto automatizzato, in grado di snellire facilmente i processi logistici, ottimizzare le attività di stoccaggio e distribuzione nonché ridurre i costi.

TORNANDO ALLA SPESA ALIMENTARE, I CONSUMATORI SONO MOLTO PIÙ ATTENTI ALLE OFFERTE E AI PUNTI VENDITA LOW COST, CON QUALI CONSEGUENZE SUL TRASPORTO E SULLA LOGISTICA IN GENERALE?

■ Da quattro o cinque anni a questa parte, nella distribuzione in generale - non solo per i prodotti del settore freddo - è diminuito il costo collo movimentato, ad esempio per le sempre più frequenti promozioni su alcuni prodotti. A livello logistico, questo trend ha come diretta conseguenza l'aumento “improvviso” di volumi e una rotazione più veloce dei magazzini. Grazie all'automazione e alla sua elevata flessibilità, è possibile gestire e organizzare il processo logistico, rispondendo così alle esigenze del mercato e rimanendo quindi competitivi.

QUALI SONO LE STRATEGIE DELLA VOSTRA AZIENDA?

■ Grazie ad una lunga esperienza maturata nel settore dell'industria dei surgelati e ad un impegno costante nelle attività di Ricerca&Sviluppo siamo in grado di proporre ai nostri clienti

ti soluzioni tecnologiche specifiche e modulari, diamo forma a progetti ad hoc per esigenze mirate ma sempre ideati per mantenere un alto livello di efficienza a una temperatura di -28°C e per ridurre al minimo i consumi energetici.

Ad esempio, per Eurofrigo - società del Gruppo Catone, leader



a livello europeo nella distribuzione e nello stoccaggio di prodotti surgelati - abbiamo progettato e fornito un sistema automatizzato costituito da un magazzino automatico per prodotti surgelati, servito da 9 trasloelevatori, con un sistema automotore di testata che collega le diverse aree dell'impianto e un buffer di spedizione. Come traslo elevatori, abbiamo installato l'ultima generazione di Vectura™, che ottimizza la produttività e l'efficienza energetica grazie a un design flessibile e modulare, permette lo stoccaggio in semplice,

doppia, tripla e multi profondità, ideale per i magazzini a -28°C, e può raggiungere i 50 m di altezza. Il risparmio energetico è garantito da sofisticati sistemi che gestiscono le velocità in base alle esigenze istantanee di movimentazione e dal modulo per il recupero dell'energia, che consente il recupero sugli altri assi dell'energia generata in frenata. Ciò implica anche una minor dispersione di calore e conseguentemente genera risparmi nell'impianto di refrigerazione. Grazie a questa e ad altre soluzioni - come ad esempio il sistema di monitoraggio che effettua un triplo controllo della temperatura in ogni fase del trattamento della merce - Eurofrigo ha ottimizzato i tempi di lavoro, aumentato l'efficienza energetica a fronte di una riduzione dei costi e migliorato gli standard qualitativi in termini di servizio al cliente. Questo esempio rappresenta la strategia di Swisslog, che è leader mondiale nella fornitura di soluzioni logistiche integrate per magazzini e centri di distribuzione automatizzati grazie a due fattori di successo: l'innovazione creativa, che si traduce in una continua sfida a proporre soluzioni alternative per risolvere problematiche specifiche, e l'attenzione e assistenza verso il cliente, grazie alla quale Swisslog non solo continua ad ottimizzare impianti già realizzati ma instaura un vero e proprio rapporto di fiducia nel tempo. ■



GSE, da più di 35 anni la risposta globale ai vostri progetti immobiliari.

In un mercato caratterizzato dalla forte competitività e compressione dei costi, l'innovazione tecnica e la rapidità di esecuzione costituiscono i pilastri della risposta di GSE Group al mondo della Logistica immobiliare, dalla concezione iniziale alla realizzazione chiavi in mano.

GSE Group offre oggi in qualità di General Contractor un servizio globale che include:

- Gestione a 360° dei progetti nelle fasi di Studio e Costruzione
- Ricerca del terreno e/o del finanziatore
- Coordinamento urbanistico, amministrativo, finanziario, legale
- Value engineering
- Integrazione progettuale del Processo industriale
- Impegno contrattuale su prezzo, tempi e performance
- Polizze globali sull'intera opera eseguita
- Assistenza post-vendita

Più di 15 milioni di m² di immobili costruiti.

Oggi in 20 paesi tra cui Romania, Polonia, Marocco, Cina.

Settore alimentare: miniload per la carne

Un nuovo magazzino automatizzato sviluppato in Olanda dall'azienda Hilton Food Group Plc specializzata nella produzione, lavorazione e distribuzione di carni confezionate destinate al canale Gdo.

di **Sara Perotti**

Hilton Food Group Plc è un'azienda con sede centrale in Inghilterra, specializzata nella lavorazione e confezionamento di carne destinate al canale Gdo. Fondata nel 1994, ad oggi sviluppa un fatturato pari a circa 1.2 miliardi di euro (dato 2011) ed è fra i leader del proprio settore; conta 2.000 dipendenti e numerosi clienti, principalmente distributori internazionali operanti nel canale della Gdo, fra cui Tesco, Ahold, Albert Heijn e Ica.

Il gruppo dispone di diversi siti di proprietà ubicati sul territorio europeo (in Gran Bretagna, Irlanda, Olanda, Svezia e Polonia). Il modello di business prevede un rifornimento su base locale e/o globale da fornitori selezionati, cui segue un processo di lavorazione e confezionamento all'interno dei propri impianti centralizzati - con customizzazione del packaging per i diversi clienti - e la successiva fase di distribuzione; è l'azienda stessa a occuparsi della consegna dei prodotti presso i punti vendita. Tutti i siti - mantenuti a temperature di 2°C data la natura della merce trattata - sono caratterizzati da elevati volumi, gestiti nel rispetto degli standard di igiene, qualità e shelf life del prodotto. In Olanda, Hilton Meats dispone di un

impianto ubicato a Zaandam, ove lavora principalmente per il cliente Albert Heijn, la più grande catena di supermercati dislocati su tutto il territorio olandese. A fronte dell'aumento dei volumi e del numero di referenze da gestire per conto del cliente, l'azienda ha avvertito l'esigenza di aumentare la densità di stoccaggio e incrementare, nel contempo, l'efficienza dei processi di prelievo. La fase di analisi e progettazione, avviata nel 2010, ha recentemente portato all'implementazione di un nuovo magazzino automatizzato in cui è operativo un sistema miniload a supporto delle operazioni di stoccaggio e prelievo di casse di carne in uscita dal processo di lavorazione. Lo studio ha dovuto tenere conto dei

requisiti da Albert Heijn e propri della Gdo, che impongono vincoli restrittivi sui tempi di arrivo e consegna della merce. Lo start up del nuovo impianto è datato 2011; l'installazione è stata portata a termine durante la normale operatività - proprio in corrispondenza di uno dei "picchi" di stagionalità - con un minimo impatto sulle opera-

IL FORNITORE VANDERLANDE

Vanderlande Industries è un'azienda leader in soluzioni logistiche integrate che ha come proprio core business la progettazione, sviluppo e manutenzione di sistemi automatizzati di material handling nelle diverse fasi del ciclo logistico (dal ricevimento merci fino alla spedizione). L'azienda, con sede italiana a Saronno, vanta più di 60 anni di esperienza e 2.000 dipendenti con uffici presenti in tutto il mondo. Sono tre le principali aree di business in cui Vanderlande opera: Distribution (sistemi a supporto del flusso fisico e informativo delle merci, dall'ingresso a magazzino fino alla spedizione), Express Parcel (smistamento scatole, pacchi e documenti) e Baggage Handling (sistemi di trasporto, smistamento, controllo radiogeno bagagli per aeroporti). L'offerta comprende sistemi di gestione magazzino (WMS), sistemi di controllo magazzino (WCS), sistemi di allestimento ordini, sistemi automatici di stoccaggio e prelievo merci (AS/RS), miniload, trasloelevatori, sistemi di smistamento e sistemi di trasporto interno.

Vanderlande Industries

Via G. Ferrari 21/a, Saronno (Varese), tel. 02.96718601
e-mail info.it@vanderlande.com
sito internet www.vanderlande.it

*Sistema di convogliamento
delle U.d.C. a magazzino
dai reparti produttivi*



tions. L'intera fase di progettazione della nuova soluzione è stata realizzata con il supporto di Vanderlande Industries (si veda il box descrittivo a pag. 54).

Il magazzino di Zaandam

Il sito di Zaandam si estende su una superficie complessiva di circa 10.000 m², di cui 7.500 occupati dai reparti produttivi (lavorazione e confezionamento di carni rosse) e i restanti 2.500 destinati alle attività logistiche. Con particolare riferimento a queste ultime, il magazzino si sviluppa su 10 m di altezza. Esso si compone delle seguenti aree funzionali:

- ricezione merce in ingresso dai reparti produttivi;
- area di stoccaggio e prelievo con miniload;
- area manuale;
- area consolidamento e spedizioni.



Baie di picking

Per quanto concerne i flussi, la merce, una volta superate le fasi di lavorazione e confezionamento realizzate all'interno dei reparti produttivi, entra a magazzino in U.d.C. monoreferenza costituite da "pile" di cassette in plastica sovrapponibili (dimensione cassetta 600x400xh=160 mm; peso massimo 15 kg). Sia le singole cassette che l'intera U.d.C. sono monoreferenza e vengono movimentate in ingresso al magazzino mediante un sistema automatizzato (sorter multi-belt con rulliere) che costituisce la testata del magazzino.

Le "pile" di cassette in arrivo dalla produzione sono oggetto di una prima fase di de-consolidamento mediante appositi macchinari (si tratta di due de-impilatori), in cui si realizzano delle "pile"

monoreferenza più basse (h=1.000 mm), con altezza tale da poter essere gestite dal miniload. Segue poi una seconda fase in cui le nuove "pile" di cassette così costituite sono sottoposte a controlli ponderali e dimensionali. Esse sono quindi inviate al magazzino miniload, in cui vengono stoccate e suc-

cessivamente prelevate al momento dell'allestimento ordini per il cliente.

La particolarità del magazzino è stoccare "pile" di cassette

La particolarità del magazzino automatico implementato da Hilton Metals Zaandam è proprio quella di stoccare non semplici cassette come nei tradizionali sistemi miniload, ma di ospitare "pile" di cassette, movimentate dall'impianto e portate al cospetto degli operatori per le fasi di prelievo.

Per quanto concerne la gestione dei flussi informativi all'interno dell'impianto, occorre sottolineare che le informazioni relative agli ordini in arrivo sono elaborate dall'ERP aziendale e trasferite al nuovo Warehouse Management System; quest'ultimo coordina i flussi a magazzino e si interfaccia con il software del miniload.

La nuova soluzione automatizzata

Il nuovo miniload occupa una superficie di circa 1.200 m². Esso raggiunge un'altezza sotto trave di 10 m (pari a 8 livelli in altezza), si sviluppa lungo sei corridoi di lavoro (ciascuno di lun->



Particolari del sistema miniload



ghezza 42 m) con scaffalature bifronti destinate ad ospitare “pile” di cassette e dispone di una potenzialità ricettiva massima pari a 200 mila cassette. Per le movimentazioni dei materiali sono operative sei macchine miniload (una per corridoio) con due organi di presa indipendenti ciascuna, caratterizzate da una portata massima di 200 kg. La logica di allocazione della merce all'interno del miniload è di tipo random; l'algoritmo alloca la merce ai vani in modo da ottimizzare il carico di lavoro delle macchine.

Le operazioni di picking possono realizzarsi secondo due differenti modalità. Un primo caso si verifica quando l'ordine cliente è caratterizzato dal prelievo di una o più “pile” intere di cassette: il sistema miniload provvede ad effettuare il prelievo dalla loro ubicazione a stock e le convoglia, attraverso un sistema di rulliere motorizzate, verso una baia di uscita dedicata. Una seconda modalità di picking si verifica nel caso in cui l'ordine cliente interessi il prelievo di quantita-

tivi inferiori alla “pila” intera: in questo caso la “pila” intera è convogliata verso altre due baie dedicate - la soluzione è comunque scalabile ed ulteriormente espandibile in funzione di futuri cambiamenti dello scenario di business - in cui gli operatori effettuano manualmente il prelievo della/e singola/e cassa/e interessata/e. La restante “pila” rientra quindi nel miniload in attesa di successive operazioni di prelievo. La porzione di ordine prelevata viene invece convogliata verso la baia in cui escono le “pile” intere, in modo che l'ordine

La gestione della merce è coordinata dal software WMS

cliente possa essere quindi consolidato e la merce trasferita verso l'area spedizioni. Dal punto di vista delle prestazioni, il sistema miniload è in grado di garantire una potenzialità di movimentazione pari a 800 cicli combinati/ora. Infine, la gestione della merce è interamente coordinata dal software WMS, che si interfaccia con il sistema gestionale e stabilisce in modo automatizzato l'allocazione della merce ai vani e coordina le operazioni di stoccaggio e prelievo.

Conclusioni

Si è presentato il caso di Hilton Meats, produttore e distributore di carni con sede a Zaandam, in Olanda. L'azienda, che realizza la lavorazione e il confezionamento delle carni per Albert Heijn, un grande operatore della Gdo olandese, ha recentemente implementato un nuovo magazzino automatizzato - la realizzazione è datata fine 2011 - caratterizzato da un

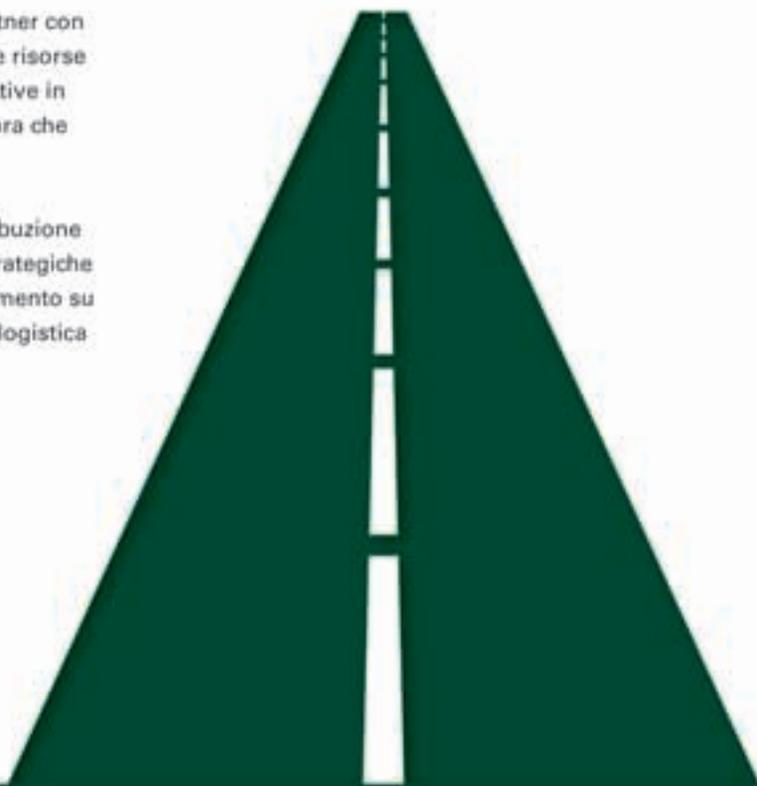
sistema miniload per le operazioni di stoccaggio e prelievo del prodotto in uscita dal processo di lavorazione. A differenza dei tradizionali sistemi miniload, la particolarità della soluzione esaminata è quella di gestire “pile” di cassette sovrapponibili, movimentate dall'impianto e portate al cospetto degli operatori per le fasi di prelievo. Fra i benefici ad oggi rilevati, l'azienda ha evidenziato:

- 1) un incremento di efficienza del processo di prelievo, grazie all'introduzione dell'automazione;
- 2) un'ottimizzazione dell'utilizzo del volume disponibile, a fronte della elevata densità di stoccaggio offerta dalla nuova soluzione;
- 3) una generale riduzione dei costi legati alle operations;
- 4) miglioramenti in termini di gestione e controllo delle scorte. Per il futuro, anche alla luce di eventuali nuovi scenari di business, Hilton Meats non esclude la possibilità di una espansione dell'attuale struttura, che risulta caratterizzata da elevata scalabilità e già predisposta per eventuali ampliamenti. ■

IL TUO PARTNER NEL LUNGO PERIODO

Con Prologis troverete un partner con l'esperienza, la flessibilità e le risorse all'altezza delle vostre aspettative in materia di spazi logistici, sia ora che in futuro.

Grazie ai nostri centri di distribuzione presenti nelle posizioni più strategiche al mondo, potrete fare affidamento su di noi per fornirvi la struttura logistica che cercate dove la cercate.



Prologis è il leader tra i fornitori d'immobili per la distribuzione, con oltre 52,9 milioni di metri quadrati di proprietà e in gestione, in 21 paesi di 4 continenti.

Il vostro partner locale per il commercio globale

EDIA EM

Il piacere della guida

quando
l'affidabilità
è tutto...



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

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

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

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

Ogni carrello elevatore è costruito per continuare a lavorare

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

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

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



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



DEGROCCAR
insieme possiamo

Numero Verde 800 264 603

Oppure visita www.mitsubishi-carrelli.com

Qualità | Affidabilità | Value For Money

 **MITSUBISHI**
FORKLIFT TRUCKS