

€uromerci

IL MENSILE DELLA LOGISTICA



LORENZA CANTALUPPI
SALES & MARKETING MANAGER
GEFCO ITALIA:

**“UNA STRATEGIA DI DIVERSIFICAZIONE PER LA CRESCITA
DEL GRUPPO VERSO NUOVI SEGMENTI E MERCATI”**

SENZA L'INTERMODALITA' L'ITALIA RISCHIA L'ISOLAMENTO

ECONOMIA

**I dati nel 2015
stanno migliorando**

WTRANSNET

**La borsa carichi
di “qualità”**

ASSOLOGISTICA

**Missione in Marocco
per l'esportazione**

GRANDI LAVORI PER PICCOLE ABITUDINI

Guarda il video
vincitore del 1°
Contest Elpe-Dams



AUTOMOTIVE



CONSUMER & RETAIL



FASHION



FOOD & GDO



INDUSTRY



HO.RE.CA.



**ELPE GLOBAL
LOGISTIC SERVICES**

Via Giolitti 14/b, 10123 Torino.
Tel. 011 4306120.
Fax 011 4306121.
logistica@elpe.it
www.elpe.it

Numero Verde
800.199.991



Seguici sui social



Scegli bene il tuo partner logistico

Di fronte a una tariffa sotto il costo del lavoro
dubitare non è solo lecito, ma opportuno
La tua garanzia è la nostra serietà

Non può esserci legalità senza la sostenibilità delle tariffe



ELPE
PERSONE CHE MUOVONO AZIENDE

LOGISTICA E FERROVIA CARGO

Sempre in attesa che succeda qualcosa ...

QUEST'ANNO, RISPETTO AL 2014, I DATI ECONOMICI FONDAMENTALI SONO PER L'ITALIA IN MIGLIORAMENTO: IL TASSO DI DISOCCUPAZIONE NEGLI ULTIMI DODICI MESI È CALATO DI 0,7 PUNTI PERCENTUALI, SCENDENDO SOTTO IL 12%, GLI ORDINATIVI DELL'INDUSTRIA, NELLO STESSO PERIODO, HANNO REGISTRATO UN INCREMENTO DEL 10,4% (TRAINATI IN PRIMO LUOGO DALLA RIPRESA DELL'AUTO), ANCHE IL FATTURATO INDUSTRIALE È SALITO DI OLTRE UN PUNTO PERCENTUALE. RISPETTO A GENNAIO SCORSO, SEPPUR CON UN ANDAMENTO INCOSTANTE, CRESCONO ANCHE IMPORTAZIONI ED ESPORTAZIONI (ANCHE IN QUEST'ULTIMO SETTORE STA SVOLGENDO UN RUOLO DI PRIMO PIANO IL COMPARTO AUTO). NEI PRIMI SETTE MESI DEL 2015, LA PRODUZIONE INDUSTRIALE È AUMENTATA DELLO 0,7%. IL VALORE DELLE VENDITE AL DETTAGLIO, SEMPRE NEI PRIMI SETTE MESI DEL 2015, RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DEL 2014, È ANCH'ESSO AUMENTATO DELLO 0,7%. SONO SEGNALI POSITIVI, ANCHE SE ANCORA "DEBOLI", CHE LASCEREBBERO INTENDERE CHE ALMENO SI È INVERTITA LA TENDENZA VERSO IL BASSO. SONO, QUINDI, SEGNALI CHE VANNO SOSTENUTI CON UNA POLITICA DI GOVERNO. UNA POLITICA CHE PARE ESTENUARSI E SFINIRSI IN DIBATTITI INTERMINABILI SULLE RIFORME ISTITUZIONALI, PER AGIRE POCO SUL PIANO CONCRETO, COME DIMOSTRA AD ESEMPIO LA LENTEZZA CON CUI SI PROCEDE SUL PIANO DELLE SEMPLIFICAZIONI BUROCRATICHE. A LIVELLO DELLA LOGISTICA, SULLA QUALE DA PARTE DELLA POLITICA CONTINUA UNA DECENNALE SOTTOVALUTAZIONE, NON SI VEDONO INIZIATIVE REALI (PARE CHE IL PROBLEMA DELLE AUTORITÀ PORTUALI, DI COME "ACCORPARLE", DI QUANTE FARNE, DI COME NOMINARE I PRESIDENTI SIA VITALE, MENTRE NELLA REALTÀ NON SPOSTA NULLA, SE NON QUALCHE POLTRONA). IN QUESTO NUMERO, PARLIAMO ANCHE DI TRASPORTO MERCI PER FERROVIA (PAGINA 36): TEMA MOLTO RILEVANTE IN TERMINI SIA LOGISTICI SIA AMBIENTALI (LO DIMOSTRANO L'EUROPA E LA CINA). IL DATO "CENTRALE" ITALIANO A QUESTO PROPOSITO È CHE LE FERROVIE DELLO STATO HANNO DIMEZZATO I TRAFFICI, "CANCELLANDO" IN REALTÀ DALLA LORO AGENDA IL CARGO. CIÒ AVVIENE NELLA TOTALE INDIFFERENZA DEL GOVERNO. ANCHE IN QUESTO CASO DOVRÀ ESSERE L'UNIONE EUROPEA A INTERVENIRE?

VI SEGNALIAMO

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

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

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

Direttore responsabile
Jean Francois Daher

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

Stampa
Mediaprint Milano

Pubblicità
Marianrosa Mazzoleni
cell.335.532.7936
mazzolenimarianrosa@gmail.com

Cover

GEFCO E' LEADER GRAZIE ALLA DIVERSIFICAZIONE **28**

Internazionalizzazione

ASSOLOGISTICA ORGANIZZA UNA MISSIONE IN MAROCCO **31**

Fashion

CEVA LOGISTICS PUNTA FORTE SUL SETTORE **34**

Trasporto ferroviario

SENZA INTERMODALITA' L'ITALIA E' "PERIFERIA" **36**

Logistica del farmaco

DHL SEMPRE PIU' IMPEGNATA SU EFFICIENZA E SICUREZZA **40**

Primo Piano

WTRANSNET LA BORSA MERCI DI "QUALITA'" **42**

Primo Piano

ANAGNI: IL GRUPPO DGL "PORTA" PER IL CENTRO-SUD **44**

Bolzano

I MAGAZZINI GENERALI COMPIONO 80 ANNI **47**

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA **4**

NEWS **12**

DALLE AZIENDE **15**



Assologistica sta organizzando una missione di logistici in Marocco, dove sono in programma incontri a livello istituzionale e visite portuali. Il paese nord africano è in forte, costante sviluppo, con una punta di diamante nel porto di TangerMed (il servizio a pag. 31)



Il rilancio e lo sviluppo dell'intermodalità mare-strada-rotaia è sempre più indispensabile al nostro paese per reggere la competizione a livello internazionale. Occorre una politica logistica che aiuti la ferrovia a recuperare quote di mercato (il servizio a pag. 36)

Allarghiamo i nostri orizzonti.



Toyota Material Handling, un punto di riferimento nella movimentazione delle merci.

Due nuove sedi dirette, a Roma e Milano Brianza, si aggiungono oggi a quelle di Bologna, di Torino e agli oltre 100 dealer sul territorio. Un orizzonte allargato che accorcia le distanze: maggior rapidità di risposta verso il mercato e supporto strategico ai propri dealer.

Per noi un impegno, per voi un sorriso.



www.toyota-forklifts.it

TOYOTA

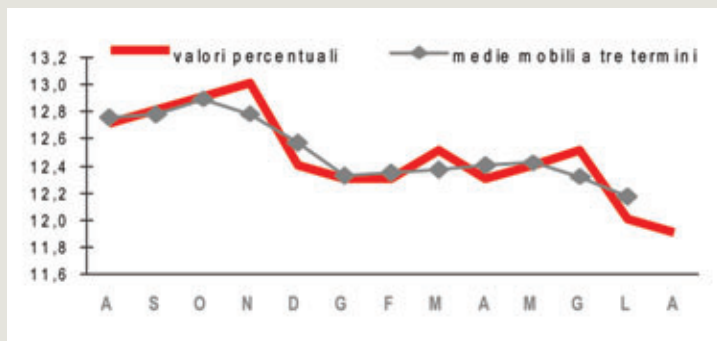
MATERIAL HANDLING

Italia: migliorano i dati nel 2015

Tasso di disoccupazione

(agosto 2014-agosto 2015, valori %)

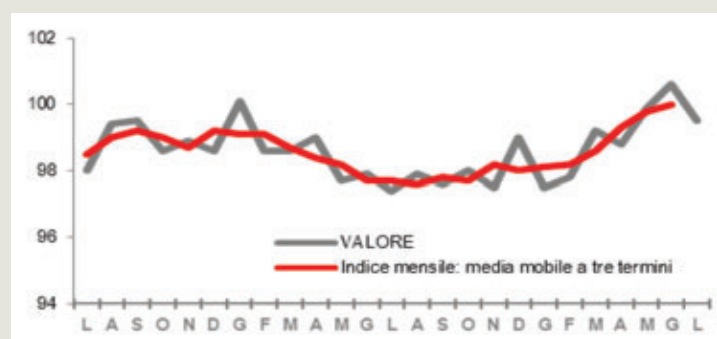
Fonte: ISTAT



Fatturato dell'industria

(luglio 2013-luglio 2015, indici destagionalizzati e medie mobili)

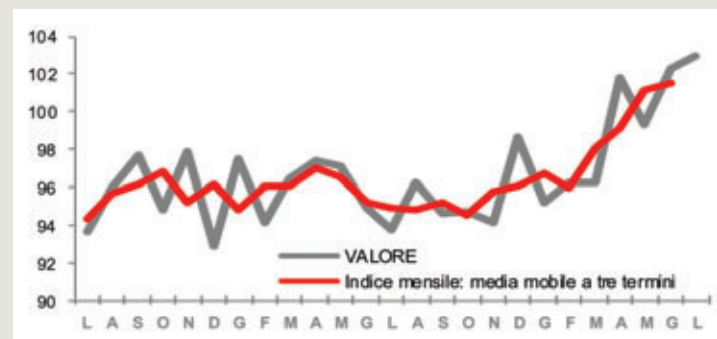
Fonte: ISTAT



Ordinativi dell'industria

(luglio 2013-luglio 2015, indici destagionalizzati e medie mobili)

Fonte: ISTAT



Nel periodo giugno-agosto 2015, il tasso di occupazione è complessivamente cresciuto di 0,2 punti percentuali rispetto ai tre mesi precedenti, della stessa entità è stato il calo del tasso di disoccupazione, mentre quello di inattività è diminuito dello 0,1%. Ad agosto, il tasso di disoccupazione è sceso, arrivando all'11,9%. Un segnale positivo sull'andamento dell'economia, pur con andamenti alterni, viene proprio dal dato della disoccupazione, che, in dodici mesi, ha visto calare il numero delle persone in cerca di lavoro di 162 mila unità (con un calo nello stesso periodo del tasso di disoccupazione dello 0,7%). Anche per altri rilevanti indicatori economici i dati del 2015, in confronto con gli stessi periodi dell'anno scorso, sono nettamente migliori: gli ordinativi totali dell'industria, ad esempio, hanno segnato a luglio una crescita del 10,4% e, come dimostra il grafico pubblicato a lato, rilevano un andamento tendenzialmente positivo (anche in termini congiunturali, ossia rispetto al mese precedente, quest'anno gli ordinativi a luglio sono aumentati dello 0,6%, sintesi di un aumento del 3,1% degli ordinativi interni e di una flessione del 2,9% per quelli esteri). Da sottolineare che un effetto trainante ha >



Fatturato dei servizi

Fonte: ISTAT

(Il trimestre 2010-II trimestre 2015, indice destagionalizzato)



(Il trimestre 2013-II trimestre 2015, variazioni % sul trimestre precedente)



Produzioni nelle costruzioni

Fonte: ISTAT

(luglio 2013-luglio 2015, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)

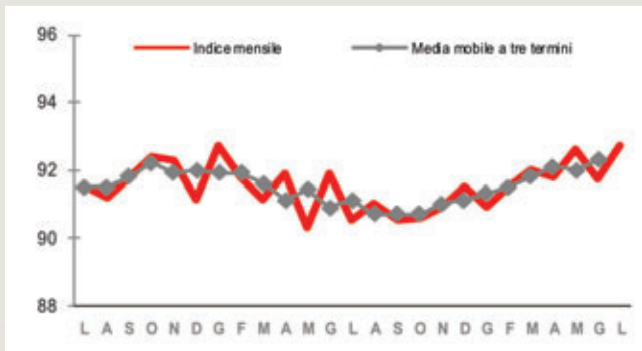


avuto, e sembra continuare ad avere, il settore automobilistico (mentre cala uno dei settori del made in Italy come il tessile e l'abbigliamento). Negli ultimi dodici mesi è cresciuto di oltre un punto percentuale anche l'indice del fatturato dell'industria: in particolare, nei tre mesi di maggio, giugno, luglio, a confronto con il trimestre precedente, l'indice è salito dell'1,4%, con un più 1,7% per il fatturato interno e un più 1,0% per quello estero. Però, a dimostrazione dell'"instabilità" dei dati, il fatturato industriale a luglio 2015, sul mese precedente, ha segnato il passo, calando dell'1,1%. Sempre in termini di fatturato industriale, rispetto a luglio 2014, il maggiore aumento si è registrato nel settore della fabbricazione dei mezzi di trasporto con un'importante aumento del 22,1% sull'anno scorso. Una dinamica positiva si sta avviando nell'ultimo anno anche nel settore dei servizi: rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente nel secondo trimestre del 2015 l'indice generale del fatturato registra un aumento del 2,9%, mentre aumenta dell'1,3% rispetto al primo trimestre dell'anno. In particolare, si registrano variazioni congiunturali positive per la manutenzione e riparazione di autoveicoli (più 2,7%),

Produzione Industriale

Fonte: ISTAT

(luglio 2013-luglio 2015, variazioni % sul mese precedente)



(luglio 2013-luglio 2015, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)



Commercio al dettaglio

Fonte: ISTAT

(luglio 2013-luglio 2015, dati in valore e variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)



per il trasporto aereo (più 1,2%), per il commercio all'ingrosso (più 0,8%) e per i servizi postali e attività di corriere (più 0,4%).

Per quanto riguarda la produzione industriale, a luglio 2015 l'indice destagionalizzato è aumentato dell'1,1% rispetto a giugno e, nella media del trimestre maggio-luglio, è cresciuto dello 0,5% nei confronti del trimestre precedente. Corretto per gli effetti di calendario, a luglio 2015 l'indice è aumentato sullo stesso mese del 2014 del 2,7% (i giorni lavorativi sono stati 23 come a luglio 2014). Nella media dei primi sette mesi dell'anno la produzione è cresciuta dello 0,7% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. La crescita ha coinvolto tutti i principali settori produttivi: aumentano, infatti, l'energia (più 7,1%), i beni di consumo (più 1,0%), i beni intermedi (più 0,6%) e i beni strumentali (più 0,3%). Sempre a luglio scorso, sono aumentate anche le vendite al dettaglio: l'indice del valore delle vendite (valore corrente che incorpora la dinamica sia delle quantità sia dei prezzi) è aumentato dello 0,4% rispetto a giugno e, nella media del trimestre maggio-luglio, si è avuta una crescita dello 0,2% rispetto al trimestre precedente. Nei primi sette mesi del 2015, il valore delle vendite ha segnato, inoltre, un aumento sul 2014 dello 0,7%. ■



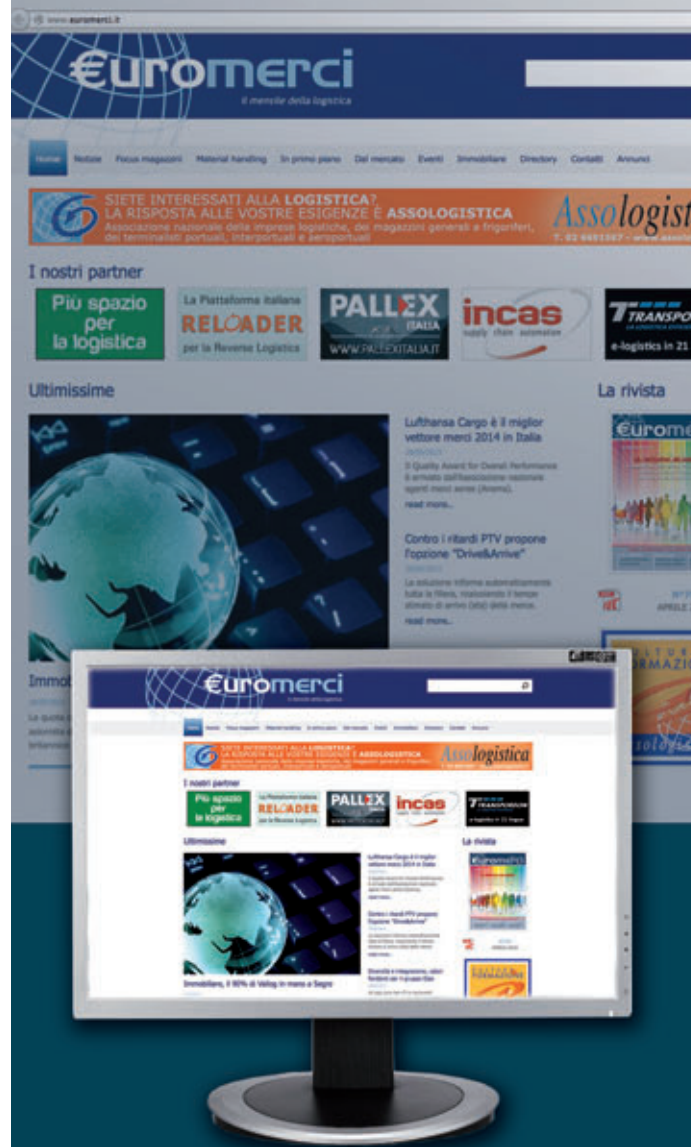
ANCHORAGE NEWS

Mare Artico: la Shell blocca le trivellazioni

La Shell Olanda ha annunciato che cesserà le esplorazioni off shore nelle acque artiche nei pressi delle coste dell'Alaska alla ricerca di gas e petrolio. Ciò anche a seguito dei deludenti risultati ottenuti in anni di grandi sforzi in termini sia di lavoro sia di investimenti. L'annuncio rappresenta un notevole insuccesso per l'azienda che ha sempre ritenuto le ricerche in Alaska un punto forte della sua strategia di espansione. Ovviamente, l'annuncio è stato salutato con entusiasmo dagli ambientalisti che si sono fin dall'inizio battuti con forza contro le trivellazioni, giudicate



estremamente pericolose per il fragile ecosistema artico, visti il progressivo scioglimento del ghiaccio e le minacce di estinzione alle quali stanno andando incontro gli orsi polari. Margaret Williams, del World Wildlife Fund di Anchorage, città dell'Alaska spesso premiata dalla Lega Civica americana per il suo impegno nella difesa dell'ambiente, ha definito la notizia "stupenda". Come detto, di ben altro avviso la Shell che si calcola abbia investito circa sette miliardi di dollari nelle esplorazioni, compresi i 2,1 miliardi che nel 2008 furono destinati a una piattaforma off shore nel nordest dell'Alaska nel Mare di Chukchi, sostenuta da una flotta di 28 vascelli. Anche in quel specifico caso i risultati furono deludenti: le trivellazioni diedero indicazioni positive sulla presenza di petrolio e gas, ma non in un quantitativo tale da consigliare un proseguimento nelle ricerche nell'area che era stata prescelta. Nonostante tali risultati, il presidente della Shell Usa Marvin Odum ha sottolineato che "le trivellazioni hanno confermato che esistono importanti possibilità nell'Artico di trovare grandi quantità di petrolio e gas, anche se nell'area dove sono state finora eseguite il tentativo non ha dato i frutti sperati". Odum ha anche aggiunto che le esplorazioni sono "per adesso" fermate, anche alla luce dei regolamenti sull'ambiente che disciplinano il lavoro off shore in Alaska. Regolamenti, secondo il presidente della Shell americana, che "vengono spesso cambiati, diventando sempre più rigidi" ■



**Il sito EUROMERCI
è NUOVO e INTERATTIVO**

*Scoprite le notizie, le interviste
ai protagonisti
e gli approfondimenti
Vi aspettiamo!*

www.euomerici.it

*Uno strumento indispensabile
per chi lavora con le merci*

2015: meglio traffici e fatturati

TRAFFICO MERCI

(variazioni % del primo semestre 2015 rispetto a quello 2014)

Fonte: CONFETRA



TRAFFICO CONTAINER MARITTIMI

(dati in Teu, destinazione finale)

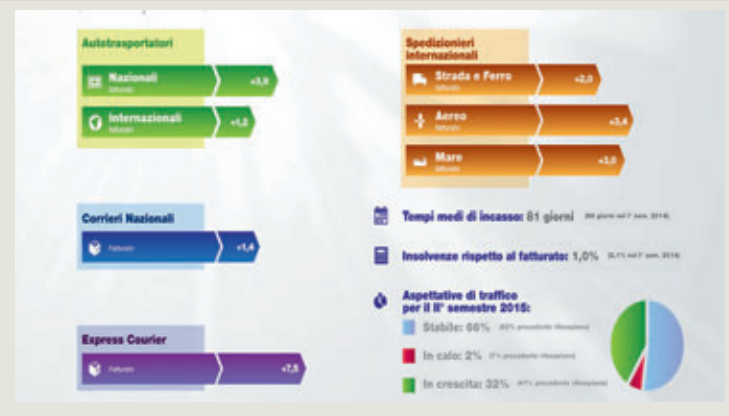
Fonte: CONFETRA



FATTURATO MERCI

(variazioni % del primo trimestre 2015 rispetto a quello 2014)

Fonte: CONFETRA



L'analisi sul trasporto merci del primo semestre dell'anno, svolta dalla Confetra, ha confermato i dati positivi registrati nel secondo semestre del 2014. Tranne il transhipment e il trasporto marittimo di rinfuse solide (con la crisi di Taranto) sono cresciuti tutti i settori in termini sia di traffico sia di fatturato, anche se i volumi pre-crisi sono ancora lontani. Solo il cargo aereo con le ottime performance in peso (più 5,1%), in numero di spedizioni (più 2,5%) e in fatturato (più 3,4%) e il traffico container di destinazione (più 8,8%) con l'au-



mento del numero di spedizioni (più 2,1%) e del fatturato (più 3%) hanno raggiunto e superato i valori del 2007. Inoltre, l'analisi dimostra che è in aumento la domanda intercontinentale non solo in export, ma anche in import, che riprende il traffico nazionale su strada (più 4,0%) e quello ferroviario (più 2,6%), mentre crescono poco il trasporto e le spedizioni continentali su strada (rispettivamente più 1,3% e più 1,7%). L'andamento del traffico nei valichi alpini, con pochi decimali di aumento, conferma l'affanno delle economie europee ■

Hello Tomorrow



Emirates
SkyCargo

Bologna

Voli giornalieri da Dubai a partire dal 3 novembre

La nostra quarta destinazione in Italia vanta una posizione centrale nell'area del paese più attiva a livello industriale. Bologna rappresenta infatti il punto di accesso perfetto per raggiungere rapidamente le regioni settentrionali e nord-orientali d'Italia. Con una capacità giornaliera di 23 tonnellate, una flotta composta da aerei wide-body di più recente costruzione e una vasta gamma di soluzioni cargo specifiche per settore, i nostri servizi impareggiabili offrono la migliore opportunità per il vostro business in Italia.

Da Dubai a Bologna

Giorno	Volo n.	Partenza	Arrivo	Tipo di aereo
Giornaliero	EK 093	09:00	12:35	B777-300ER

Da Bologna a Dubai

Giorno	Volo n.	Partenza	Arrivo	Tipo di aereo
Giornaliero	EK 094	14:30	23:20	B777-300ER

La strategia di crescita di **Toyota Italia**

Aperte due nuove sedi a Roma e Milano Brianza. La società aumenta dipendenti, vendite e quote di mercato. E per il futuro punta sull'Academy.



PAOLO CARASSINI

Se è vero che il mercato dei carrelli elevatori può rappresentare il tipico termometro dell'andamento economico, la crescita di TMHIT, Toyota Material Handling Italia - società del Gruppo Toyota - porta elementi di ottimismo concreto. Dopo anni di mercato sostanzialmente stagnante, sia le vendite che il noleggio di carrelli elevatori sono tornati a crescere e quando le aziende iniziano a dotarsi di carrelli elevatori vuol dire che sono arrivati gli ordinativi, e presto arriveranno le vendite, quindi qualcosa si muove.

La società. Nonostante la crisi abbia comportato una certa stabilità nell'andamento aziendale degli ultimi anni, Toyota Material Handling Italia ha mantenuto il proprio fatturato e oggi è pronta a crescere, investendo in una presenza più diffusa a supporto della rete commerciale e in servizi evoluti per la sicurezza e la gestione della logistica. A cinque anni dalla nascita, TMHIT impiega circa 200 dipendenti diretti e svi-

luppa la propria attività attraverso una solida rete di organizzazioni di vendita e assistenza, tra cui due sedi dirette a Torino e Bologna, oltre 100 concessionari e più di 1.000 tecnici, assicurando così una copertura territoriale senza eguali nel settore. La quota di mercato che la società controlla è cresciuta di 6 punti percentuali nello stesso periodo (dal 17% del 2010 al 24% del 2015): questo in un mercato che negli ultimi 12 mesi è cresciuto in Italia del 16% (quasi 32 mila nuovi carrelli immessi sul mercato tra carrelli frontali e macchine per il magazzino). Oggi THMIT è una società leader sul mercato nazionale, con un fatturato a marzo 2015 di oltre 160 milioni di euro e più di 7.500 carrelli nuovi immessi sul mercato.

Un leader è sempre in movimento: rispondere velocemente al mercato è fondamentale. Il primo luglio è diventata effettiva l'incorporazione per fusione di due importanti dealer del territorio: Ovas TMH sita in Erba (Como) e CE.TE.AS TMH sita ad Ardea (Roma). In queste due località, Toyota Material Handling Italia ha scelto di costituire di fatto due nuove sedi di gestione diretta per le aree di Roma e Milano-Brianza, che si aggiungono alle sedi esistenti della società a Bologna e Torino in un modello organizzativo ritenuto strategico per rispondere in modo più efficace e tempestivo al mercato.

“Una strategia vincente in questi cinque anni - spiega Paolo Carassini, general manager di Toyota Material Handling Italia - che con flessibilità e

forte spirito di adattamento al mercato ha messo in evidenza la nostra capacità di saper gestire le complessità. Fondamentale è stato il saper interpretare la nostra organizzazione territoriale, basandola sia sull'azione diretta che su quella indiretta: una governance mista del territorio che garantisce la gestione diretta dei grandi clienti e la vicinanza al territorio attraverso strutture indipendenti, oltre 100 i dealers, per massimizzare la copertura capillare tenendo al centro le esigenze dei nostri interlocutori, inclusa la creazione di centri Rental Store. Oggi questa governance mista viene ulteriormente rinforzata - precisa Carassini - attraverso le acquisizioni di strutture in aree e delocalizzando le sedi dirette per avere una mag-



La nuova sede di Roma, situata ad Ardea, a pochi chilometri dall'area urbana della capitale

giore incisività e rapidità di risposta al mercato, ma allo stesso tempo per garantire ai dealer un maggior supporto nello svolgimento del proprio business, che si esprime nell'affiancamento nelle trattative di rilievo, in un parco macchine a disposizione per demo, noleggi e attività promozionali". Con queste acquisizioni sale a 300 il numero di dipendenti diretti di TMHIT.

La vision di TMHIT: vicini al cliente e capaci di anticiparne i bisogni. "L'adattamento all'evoluzione del mercato - precisa il general manager della società - ha spinto a esplorare territori che si aprono più allo studio del progetto logistico nella sua totalità, offrendo un sistema di lavoro migliore, che non invece del singolo prodotto. È funzionale a questo fine la costituzione 'in Divisione' di Toyota Academy, entità Training & Consulting di Toyota stessa". ■



La nuova sede di Milano Brianza localizzata a Erba, in provincia di Como

LA STORIA

Toyota Material Handling Italia è nata nel 2010 come fortunata fusione tra le società Toyota Carrelli Elevatori Italia e BTCESAB. Due società che hanno portato in dote un ricchissimo patrimonio: la tradizione dei tre marchi commercializzati Toyota, BT e Cesab, la solidità di due reti commerciali composte complessivamente da oltre 100 organizzazioni, l'esperienza e il know-how acquisiti in anni di presenza sul mercato. TMHIT, quindi, ha proseguito di fatto l'attività commerciale di due realtà che negli anni hanno saputo guadagnarsi la fiducia di clienti e partner e si sono distinte nel panorama nazionale come esempi di innovazione e di successo. Si è realizzato così, anche in Italia, ciò che a livello europeo ha iniziato a prendere forma già dal 2006, quando, con la creazione di Toyota Material Handling Europe (TMHE), il gruppo giapponese ha iniziato un processo di riorganizzazione della propria presenza nel continente europeo, integrando di fatto le attività di due importanti realtà del settore della movimentazione delle merci, l'organizzazione Toyota e quella BT.

Toyota Material Handling Europe è la società europea di Toyota Material Handling Group, divisione che all'interno di Toyota Industries Corporation si occupa della logistica e della movimentazione delle merci, attiva oltre che in Europa anche in Giappone, Nord America, Cina e in altre realtà a livello internazionale. Toyota Material Handling Italia è diventata quindi un ulteriore tassello di un grande disegno.

Un tassello molto importante dal momento che quello italiano è il terzo mercato nazionale della movimentazione industriale in Europa, dopo Germania e Francia.



Immatricolazioni auto: prosegue un trend positivo

Secondo le informazioni del ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, le vendite di auto nuove, in Italia, nel mese di settembre, sono ammontate a 130.071 unità, in aumento del 17,2% rispetto allo stesso mese del 2014. Questo dato conferma il trend favorevole del mercato: nei primi nove mesi di quest'anno la crescita sullo stesso periodo del 2014 è stata del 15,3%, grazie alle 1.196.270 unità immatricolate, rispetto alle 1.037.388 del gennaio-settembre dello scorso anno. Secondo l'Associazione nazionale delle case automobilistiche estere-Unrae, "Il trend di recupero del mercato rispecchia il migliorato quadro macroeconomico degli ultimi mesi, in cui si registrano consumi in aumento, leggere diminuzioni del tasso di disoccupazione, accompagnate da un incremento del clima di fiducia dei consumatori, più ottimisti anche sulla propria condizione personale attuale e futura, e delle imprese". In particolare, è da sottolineare che continuano a registrare una crescita a doppia cifra gli acquisti dei privati, che a settembre ha raggiunto un significativo più 24,6%, stimolata anche dalle forti e convenienti azioni commerciali di case e concessionarie. Anche gli acquisti da parte dei

noleggiatori si confermano in crescita, con a settembre un più 28,9%. "Siamo di fronte a segnali incoraggianti - ha detto Massimo Nordio presidente dell'Unrae - capaci finalmente di alimentare una spirale positiva di propensione alla sostituzione dell'auto, soprattutto in ragione della vetustà del parco circolante. Resta aperto il tema delle vendite a società che ristagnano con modeste performance, sintomo di una sofferenza fiscale ancora forte da parte delle piccole e medie aziende". Dall'analisi della struttura del mercato emerge, infatti, una contrazione in settembre delle vendite a società, pari al 3,8% e una quota che scende di 4 punti percentuali, portandosi al 18,5%. Sulle vendite cumulate dell'anno riescono a fatica a mantenere la positività con un più 4,3% in volume e una quota al 16%. Quanto perso nel mese dalle società viene recuperato dai privati che, come prima ricordato, sono in forte crescita, raggiungendo in settembre il 67,1% del totale delle vendite.

A luglio, in flessione sia l'export sia l'import

Rispetto al mese precedente, nel luglio scorso si è registrata una flessione per il valore delle importazioni, pari al 3,7%, più ampia di quella che a loro volta hanno fatto segnare le esportazioni, flessione quest'ultima che si è attestata allo 0,4%. La flessione congiunturale dell'export è la sintesi dell'aumento delle vendite verso i mercati extra Ue (più 1,0%) e della diminuzione di quelle verso i mercati comunitari (meno 1,5%).

Al netto dei prodotti energetici (che hanno segnato un meno 18,1%), si è però rilevata una contenuta crescita, pari allo 0,4%. I dati cumulati del trimestre maggio-luglio, rispetto ai tre mesi precedenti, mostrano per le esportazioni un aumento dell'1,0%. Aumento determinato dagli incrementi delle vendite nei paesi dell'Unione (più 2,8%). Da sottolineare, in particolare, che in netta espansione sono state nel periodo le vendite di beni di consumo (più 2,7%).

Sempre a luglio di quest'anno, si è regi-



Nei primi sette mesi del 2015, l'attivo della bilancia commerciale italiana ha raggiunto i 26,5 miliardi di euro. A luglio ha segnato più 8 miliardi

strato un aumento del valore delle esportazioni, pari al 6,3%, in confronto con lo stesso mese del 2014. Tale aumento è stato determinato sia dalle vendite verso l'area Ue (più 5,7%) sia da quelle verso i paesi terzi (più 7,0%). I valori medi unitari (più 1,6%) e i volumi (più 4,6%) sono risultati entrambi in aumento. Nel mese l'avanzo commerciale è stato di 8,0 miliardi (più 6,9 miliardi a luglio 2014). Al netto dell'energia, la bilancia è stata positiva per 11,3 miliardi. Nei primi sette mesi dell'anno l'attivo ha raggiunto i 26,5 miliardi. In confronto con luglio 2014, quest'anno la crescita dell'export è stata particolarmente sostenuta per Belgio (più 42,3%) e Stati Uniti (più 22,9%). In rilevante espansione le vendite di autoveicoli (più 29,8%), di articoli farmaceutici chimico-medicinali e botanici (più 20,6%). >

A luglio di quest'anno, la bilancia commerciale, al netto dei prodotti energetici, è stata positiva per 11,3 miliardi di euro. Rispetto a luglio 2014, l'aumento dell'export è stato del 6,3%

FLUSSI COMMERCIALI CON L'ESTERO

Fonte: ISTAT

(luglio 2014-luglio 2015, variazioni % sul mese precedente)



You drive, we care.



Fare rifornimento, pagare i pedaggi e...altri servizi?
Giocati la carta vincente e richiedi la Carta DKV!

Con DKV Euro Service al tuo fianco puoi:

- » fare rifornimento senza utilizzo del denaro contante in oltre 50.000 stazioni in tutta Europa e oltre 5.000 in Italia
- » pagare i pedaggi autostradali, trafori, ponti, traghetti e molti altri servizi
- » scaricare gratuitamente DKV App per smartphone e tablet e trovare tutte le stazioni convenzionate DKV

www.dkv-euroservice.com



Agroalimentare: bilancia commerciale sempre in rosso

Dai dati pubblicati dal 23° rapporto del Consiglio per la ricerca in agricoltura e l'analisi dell'economia agraria, la bilancia agroalimentare italiana, nel 2014, ha registrato un deficit che si attesta a poco più di 6 miliardi di euro, in un contesto di crescita dei flussi commerciali del settore. In particolare, le esportazioni, pari a circa 35 miliardi di euro, sono cresciute, rispetto all'anno precedente, in misura superiore alla media dell'economia (2,7% contro il



2% delle esportazioni totali). Tale performance positiva è da attribuirsi all'aumento dei volumi esportati (4,6%) a fronte di una diminuzione del loro valore (meno 1,8%). L'aumento delle esportazioni si è fatto sentire in misura più evidente nell'ultimo trimestre dell'anno, in cui si è registrato un incremento del 4% circa rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Le importazioni si sono attestate su poco più di 41 miliardi di euro registrando una crescita del 2,9%, in controtendenza rispetto alla media dell'economia (meno 1,6%). L'aumento delle importazioni ha riguardato soprattutto il primo e l'ultimo trimestre dell'anno con incrementi, rispettivamente, del 3,5% e del 4,6% rispetto agli stessi periodi dell'anno precedente. Anche dal lato delle importazioni, la crescita è da attribuirsi alla componente quantità (11%) a fronte della flessione della componente prezzo (meno 7,3%). Tenuto conto della dinamica di importazioni ed esportazioni il saldo normalizzato, pari a meno 8,5%, è rimasto sostanzialmente stabile rispetto al 2013. La ragione di scambio ha segnato, invece, un aumento del 6% rispetto all'anno precedente grazie alla variazione negativa dei prezzi delle importazioni maggiore di quella delle esportazioni. Guardando alla distribuzione geografica degli scambi, nel

2014 l'area euro ha coperto poco più del 66% delle nostre vendite all'estero e il 70% circa degli acquisiti. Il Nord America è il nostro secondo mercato di sbocco: nel 2014 ha assorbito l'11% circa delle esportazioni; rappresenta invece il 4% delle nostre importazioni agroalimentari.

Seminario dell'Anita sulla riforma del lavoro

Anita Business, società di servizi creata dall'associazione Anita, ha organizzato un seminario sulla riforma del lavoro dal titolo "Job Act come cambiano le regole". Il presidente Thomas Baumgartner ha aperto i lavori dichiarando che "la nostra associazione è sempre stata attenta alla problematica della rigidità del lavoro che in passato ha messo le aziende italiane in posizione di svantaggio rispetto alle imprese estere regolate da norme più flessibili. Adesso, il nuovo assetto normativo avvicina l'Italia ai sistemi giuslavoristici del resto d'Europa. Occorrono però ulteriori interventi per la riduzione del costo del lavoro dei conducenti, come il doppio registro per i trasporti internazionali con la decontribuzione degli oneri sociali e fiscali, per mettere i trasportatori nella condizione di competere con i vettori esteri e di ricominciare ad assumere". Il responsabile della segreteria tecnica del ministro del Lavoro, Bruno Busacca, ha da parte sua sottolineato l'assoluta novità dell'impianto legislativo che rappresenta una svolta epocale nelle regole che governano il mercato del lavoro e le opportunità del Jobs Act invitando gli



imprenditori a cogliere l'occasione dello sgravio contributivo, pari a 8.060 euro l'anno per la durata di tre anni, in caso di assunzione di un lavoratore a tempo indeterminato. E' inoltre emerso nel corso dei lavori che, con la nuova legge, sono molte le novità che impattano direttamente sulle imprese di autotrasporto e di logistica che, grazie alla riforma, possono pensare a una internalizzazione di alcune operazioni che sono ormai gestite da società terze in outsourcing. ■

Scorcio del porto di Trieste



Porto di Trieste: revocati gli scioperi

Zeno D'Agostino, commissario straordinario del porto di Trieste, ha emesso un provvedimento che contiene le linee di indirizzo per un complessivo riassetto del mercato del lavoro e per la disciplina delle operazioni e dei servizi del porto. Tale provvedimento è il risultato di una intensa trattativa con le organizzazioni sindacali confederali e con l'organizzazione sindacale Clpt-Usb. I contenuti del provvedimento riflettono le linee programmatiche contenute negli accordi confederali stipulati all'inizio di agosto con Cgil, Cisl, Uil e Ugl. Sono state così poste le basi per un periodo duraturo di pace sociale nel porto, in quanto sono stati affrontati tutti quei problemi che da lungo tempo avevano alimentato conflittualità e malessere sociale nello scalo giuliano. In particolare, si interverrà per dare stabilità occupazionale al personale ex cooperativa Primavera e rivedere la composizione numerica e qualitativa dell'impresa che fornisce lavoro portuale temporaneo, facendo fronte ai maggiori picchi di lavoro dovuti al fenomeno del gigantismo navale. Sarà effettuata una verifica più stringente sulle autorizzazioni alle imprese portuali ex art. 16 e sul regime di appalto di servizi, impedendo i fenomeni di violazione del divieto di interposizione di manodopera. Inoltre, si interverrà sull'applicazione della contrattazione collettiva nel settore emporiale prevedendo il divieto della retribuzione secondo forme di cottimo integrale. L'Autorità portuale si è inoltre impegnata a fornire un supporto alle parti sociali per la soluzione delle

numerose vertenze aziendali aperte. In questo contesto, verrà stabilizzato il personale precario impiegato nella società di servizi PTS e si procederà al "congelamento" della procedura di dismissione della società di manovre ferroviarie Adriafer in vista di un confronto per la definizione delle garanzie per i lavoratori interessati. L'adozione del provvedimento ha soddisfatto tutte le parti sindacali e il Clpt-Usb, che aveva indetto uno sciopero di 24 ore, poi protratto ad oltranza nella giornata del 26 agosto scorso, ha condiviso il documento e si è impegnata per sospendere ogni ulteriore iniziativa sindacale. Il commissario D'Agostino, esprimendo grande soddisfazione per il risultato conseguito, ha commentato: "La competitività del porto ha bisogno di pace sociale. Il lavoro rimane una componente essenziale dell'attività portuale e sono necessari provvedimenti che favoriscano l'innovazione, la formazione professionale, la sicurezza e la produttività. Sono sicuro che le misure che adotteremo favoriranno, al pari degli investimenti infrastrutturali e della riqualificazione dei collegamenti ferroviari, lo sviluppo dei traffici e la crescita dell'occupazione".

Le ultime novità nella gamma dei carrelli Linde

Più larghi e ingombranti sono i carichi da spostare, più esigenti saranno le richieste da parte dei conducenti. Se la visibilità nella direzione di marcia è ostruita, il conducente è costretto a guidare in retromarcia. Questo comporta assumere una postura che risulta essere non salutare e sfavorevole per la produttività. Linde Material Handling



ha recentemente aggiunto una soluzione ergonomica alla gamma dei propri prodotti: una cabina sollevabile in opzione, progettata per carrelli elevatori con portata da 10 a 18 tonnellate. Premendo un pulsante, la cabina può essere sollevata gradualmente fino a un'altezza massima di 5,5 metri in meno di 10 secondi. Nella nuova posizione, il conducente ha una visuale completa del carico e può guidare in avanti come di consueto. La cabina elevabile rappresenta un particolare beneficio quando si deve accatastare, immagazzinare e prelevare merce pesante o quando la si deve posizionare in piccole aree di carico come gli sportelli di carico laterali di un aereo. L'azienda ha anche presentato un nuovo importante sistema di assistenza per l'operatore destinato ai carrelli retrattili. Linde ha ultimato i test relativi a questo sistema innovativo, unico nel suo genere, fornibile sui carrelli retrattili Linde R 14/R20 attualmente sul mercato. "Il trend di mercato relativo a scaffalature sempre più alte nei magazzini e nei centri di distribuzione è in continua crescita", spiega Alexander Schmidt, responsabile per Linde dei carrelli retrattili e dei trattori. "Questo significa che stiamo assistendo a un aumento della domanda di carrelli retrattili con un'altezza di sollevamento oltre 8 metri. Nel 2005, solo il 38% dei carrelli venduti era destinato a queste altezze; lo scorso anno la percentuale è salita al 52%". In ogni caso, altezze di sollevamento più elevate implicano operatori più qualificati.

BCube air cargo certifica la piattaforma di Malpensa

BCube air cargo ha ricevuto dall'International Air Transport Association-IATA la certificazione Ceiv Pharma per la piattaforma aeroportuale di Malpensa, dove, attraverso la propria controllata Malpensa Logistica Europa, rappresenta uno dei principali ground handler cargo presenti sul mercato aeroportuale italiano. Dopo la certificazione conseguita nel luglio scorso sull'hub aeroportuale di Fiumicino, BCube air cargo si conferma, anche sullo scalo di Malpensa, leader italiano

nel settore dei servizi aeroportuali a temperatura controllata dedicati esclusivamente al farmaceutico. Con infrastrutture nuove ed esclusive e processi altamente qualificati sui due principali aeroporti nazionali, la società rappresenta una novità assoluta nel contesto dei servizi aeroportuali ad altissima specializzazione. BCube air cargo, parte del Gruppo logistico italiano BCube, è tra le prime società al mondo ad aver sposato l'iniziativa della IATA. Il programma Ceiv Pharma, nato nel 2014, raccoglie e codifica le linee guida internazionali riferite al trasporto aereo dei farmaceutici a temperatura controllata. Scopo del programma di certificazione, destinato a compagnie aeree e ground handler, ma anche a spedizionieri e trasportatori, punta a definire standard uniformi di servizio nel trasporto aereo di farmaceutici termosensibili.



Palletways: pallet gigante nel cuore di Milano

Cosa ci fa un pallet gigante nel centro di Milano? È l'installazione con cui Palletways, società leader nel trasporto di merce palletizzata, mira a raggiungere anche un pubblico consumer e celebrare i successi ottenuti nell'anno di Expo. Con l'Esposizione Universale, infatti, Palletways condivide l'attenzione per un settore - quello del food&beverage - al quale appartengono molti dei suoi clienti. "Il modello di business inventato da Palletways si è rivelato vincente. Ce lo dimostrano i sempre più numerosi clienti che ogni anno ci scelgono in tutta Europa perché siamo in grado di offrire un servizio di distribuzione capillare, efficiente, di qualità

Veduta dell'aeroporto della Malpensa



e competitivo. Con questa iniziativa, vogliamo aumentare ulteriormente la visibilità del nostro brand e far conoscere i nostri servizi a un pubblico più ampio", ha commentato James Wilson, Ceo del Gruppo Palletways, giunto a Milano per inaugurare il pallet gigante insieme a Roberto Rossi, presidente di Palletways Italia e Albino Quaglia, amministratore delegato della filiale italiana. L'installazione, collocata in Piazza XXV Aprile vicino a Eataty, si ispira al business dell'azienda attraverso la rappresentazione di un pallet di grandi dimensioni su cui è imballato uno scatolone, anch'esso fuori misura, con una base di 180 x 150 cm per un'altezza totale di 360 cm. "Il pallet gigante è anche l'occasione per celebrare un anno di crescita e grandi soddisfazioni, con volumi in espansione di oltre il 30% nel mercato italiano", ha tenuto a ricordare Roberto Rossi. "Abbiamo scelto Milano, città di Expo 2015, come vetrina d'eccezione per incuriosire, farci conoscere e incontrare nuovi potenziali clienti. Del resto - ha sottolineato Quaglia - Palletways ha già scelto di avere un legame privilegiato con l'Esposizione Universale". Palletways è il network europeo con il più elevato tasso di crescita nel trasporto di merce palletizzata.

"Gli obiettivi per il 2016, rimangono il consolidamento nei Paesi recentemente entrati nel network e la crescita", ha concluso James Wilson.

World Capital Group: logistica e cucina

Si è svolta nel meraviglioso contesto del Lago Maggiore la prima edizione di "Logistic Real Estate MasterChef", singolare gara di cucina promossa da World Capital Group in collaborazione con Assologistica e Verbano Events, dedicata ad aziende logistiche italiane e internazionali. Un simpatico spopolizio tra immobiliare e gastronomia che ha visto duellare ai fornelli una ventina di operatori di importanti società di logistica attive in Italia, accompagnati dal team di World Capital capeggiato dal Ceo Andrea Faini. Partiti alla volta dell'Isola Bella e approdati al prestigioso ristorante Delfino, indossati cappelli e grembiuli e con l'assistenza dello Chef stellato Massimiliano Celeste de "Il Portale di Pallanza", i logistici cuochi si sono prestati alla preparazione di due pietanze con gli ingredienti selezionati, elaborando tra ilarità e fantasia, per sottoporre poi le proprie creazioni alla golosa giuria costituita da delegati delle principali testate di settore ed essere premiati con dorate coppe. Ad aggiudicarsi le prime posizioni >

RISPETTATE L'AMBIENTE E CREDETE NELLA CONVENIENZA? CHE COINCIDENZA, ANCHE NOI.



Il sistema pooling pallet e contenitori CHEP riduce notevolmente i costi totali di distribuzione e migliora l'efficienza della catena logistica della vostra azienda. Grazie alle attrezzature di qualità e ai sistemi di controllo sofisticati, CHEP rispetta l'ambiente e ottimizza i costi. **Se vi riconoscete in questa filosofia, adottatela.**

CHEP ITALIA
Viale Fulvio Testi, 280 - 3° piano
20126 Milano - Italy
Tel. +39 02 66 15 4811
Fax +39 02 66 15 4825
www.chep.com



GESTIAMO I PRODOTTI PIÙ IMPORTANTI DEL MONDO
ogni giorno.



"Logistic Real Estate Masterchef" si è svolto all'Isola Bella, nello splendido scenario del Lago Maggiore

sono stati nell'ordine Massimo Vallassi, Daniele Banfi, entrambi della società Interlaziale, e Giuseppe La Rosa di SDA. World Capital Real Estate Group, società di consulenza al 100% italiana, è specializzata nella fornitura di servizi per privati, imprese, fondi e istituzioni in ambito immobiliare. Da diversi anni è

attiva anche nella consulenza immobiliare per il mercato internazionale, grazie ai propri uffici in Cina, Russia e India e a una consolidata rete di partner in Europa, a Londra e Praga, e in America, a New York, Buenos Aires e San Paolo. Dal 2010 gestisce con proprio personale le sedi di Pechino, Shanghai, Hong Kong, Mosca e Mumbai, assistendo sia clienti stranieri interessati al mercato immobiliare italiano, così come realtà italiane che hanno interessi nel mercato internazionale. Allo stesso tempo, personale internazionale bilingue è stato inserito nell'organico della società in Italia per garantire una continuità di servizio in tutte le fasi. (D.O.)

Carrelli Yale all'opera sotto zero

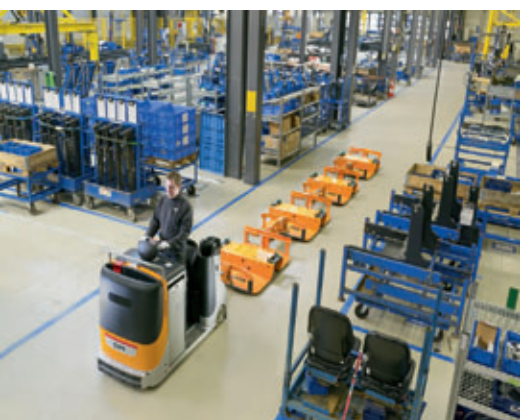
Una flotta di soltanto quattro mezzi Yale, due nuovi carrelli retrattili MR per celle frigorifere, supportati da due transpallet elettrici MPX, funzionanti a

temperature fino a - 23 °C: è tutto quanto è stato sufficiente per sostenere il veloce ritmo delle attività di movimentazione nella cella frigo con 3.300 posizioni pallet di Chiltern Cold Storage, a Bourne, Lincolnshire. L'azienda logistica di Bourne, uno dei quattro centri per lo stoccaggio di materiali a temperatura controllata, è stata inaugurata tre anni fa ed effettua lo stoccaggio di prodotti alimentari, compreso pesce e pollame. Per far fronte a un'attività di movimentazione di circa 1.500 pallet alla settimana e a tutte le sfide che si presentano in ambienti a basse temperature, è fondamentale che le operazioni di movimentazione dei materiali nella cella frigo siano condotte in modo perfetto. Questo requisito, come prima ricordato, è stato soddisfatto con una flotta di due carrelli retrattili MR14 per celle frigo supportati da due transpallet elettrici MP20X Yale®. Nell'azienda di Bourne, con corridoi di stivaggio di tre metri di larghezza, i due carrelli MR14 vengono impiegati prevalentemente per operazioni di deposito e prelievo di pallet pieni, generalmente di 800 kg e alti fino a 1,8 metri, ad altezze fino a 6,2 metri. I due carrelli retrattili MR hanno una capacità di sollevamento di 1,4 tonnellate, più che sufficiente per i carichi da movimentare e per le altezze di sollevamento da raggiungere in questo centro, e sono utilizzati in turni di dodici ore, cinque giorni alla settimana. I due transpallet elettrici MPX sono modelli da 2,0 t, dotati di pedane operatore chiuse e sterzo Scooter Control anziché del più comune sterzo a timone, e sono utilizzati per effettuare il carico e lo scarico dei veicoli tramite le banchine di carico del centro logistico, fungendo così da supporto ai carrelli retrattili.



Un nuovo rimorchio entra nella gamma OM Still

OM Still, leader nella progettazione e produzione di carrelli elevatori, macchine da magazzino, trattori, trasportatori e sistemi per la logistica integrata, compie un altro passo verso l'ottimizzazione dei processi di magazzino con l'ingresso nella gamma dei rimorchi Liftrunner® del rimorchio di Tipo B, con possibilità di carico e scarico da entrambi i lati. Moltissime aziende manifatturiere stanno cambiando il sistema di rifornimento delle linee produttive. Per accompagnarle in questo processo OM Still già da tempo sviluppa mezzi specifici, evolvendo dalla vecchia concezione di movimentazione materiali con carrelli tradizionali alla lean production con trattori e trasportatori più



agili, flessibili e sicuri. Fiore all'occhiello di questa offerta è il Liftrunner®, un sistema completo di rimorchi idraulici per raccogliere carichi su trolley in maniera semplice e sicura che consen-

te di gestire tutta la logistica in modo orizzontale, senza carichi sollevati, incrementando conseguentemente la sicurezza.

Compatibile con il Liftrunner®, il nuovo rimorchio di Tipo B è un tassello importante che va ad arricchire e completare l'offerta intralogistica di OM Still. La più importante caratteristica di questo rimorchio, che ha una portata massima di 500 chili e può essere ordinato in versione idraulica o pneumatica, è, come prima ricordato, che consente di effettuare le operazioni di carico e scarico su entrambi i lati. Grazie a questa funzione il rimorchio può adattarsi a qualsiasi linea di produzione e a qualsiasi percorso. Il mezzo è pensato per utilizzi interni, è il più compatto sul mercato e, grazie alle sue ridotte dimensioni, si presta a molteplici utilizzi. Inoltre, ha un peso ridotto e garantisce un campo visivo ottimale. ■

Molto più della solita Borsa Carichi



- ✓ Servizi esclusivi per aziende di trasporto e operatori logistici
- ✓ Solo aziende solventi e affidabili
- ✓ Camion per trasporti nazionali e internazionali
- ✓ Assistenza al cliente personalizzata

Chiama lo **0247921210** e indica il codice promozionale: **EURO150901**

www.wtransnet.com | T. 02 47921210
commerciale@wtransnet.com
Viale Monte Santo 1/3, 20124 – Milano

Le scuole paritarie

di **Franco De Renzo***

Le tasse devono essere pagate da tutti, come previsto dalle leggi. Siamo propensi, noi latini, a fare, però, “distinguo” sempre più serrati, fino ad arrivare quasi a stabilire che le leggi per i nemici si applicano, mentre per gli amici s’interpretano. La Corte di Cassazione ha appena deciso che le scuole paritarie devono pagare l’Ici perché chiedono una retta per la frequenza delle loro scuole. Si deve anche aggiungere che la Costituzione (art. 53) prescrive che tutti sono tenuti a concorrere alle spese pubbliche in ragione della loro capacità contributiva. E l’art. 3 della Costituzione sottolinea che tutti i cittadini hanno pari dignità sociale e sono eguali davanti alla legge, senza distinzione di sesso, di razza, di lingua, di religione, di opi-



nioni politiche, di condizioni personali e sociali. E’ compito della Repubblica rimuovere gli ostacoli di ordine economico e sociale che, limitando di fatto la libertà e l’eguaglianza dei cittadini, impediscono il pieno sviluppo della persona umana e l’effettiva partecipazione di tutti i lavoratori all’organizzazione politica, economica e sociale del paese. I cittadini possono, così, decidere di far frequentare ai propri figli la scuola che ritengono più opportuna o quella che (a pagamento, a volte anche non lieve) procurano loro quei vantaggi che difficilmente la scuola pubblica può riservare. Non è difficile considerare che molti genitori lavorano lontano da casa e sono costretti a scegliere le scuole che permettono un’entrata e un’uscita facilitata, con possibilità di dopo scuola. Questo senza andare a discutere di scelte dettate da credo religioso, politico, o altro. Il più delle volte la scuola paritaria è scelta per dare la possibilità di continuare a lavorare senza i patemi d’animo che procura dover

essere sempre in competizione con l’orologio e con la speranza di una maggiore preparazione perché gli insegnanti, nelle paritarie, sono motivati essendo loro concesso di “insegnare” e sono assunti non per meriti strani, ma sulla base della loro preparazione.

La scuola paritaria si regge sulle rette pagate. Ogni alunno della scuola pubblica, mediamente, costa 6.500 euro l’anno. Per ogni alunno della scuola paritaria, lo Stato riconosce 500 euro l’anno. Va da sé che la scuola paritaria sia costretta a far pagare la retta, non per tutti possibile, per quadrare i conti, e certo non possono essere considerate imprese volte al profitto. Forse se la contribuzione statale fosse maggiore, molti altri ne potrebbero usufruire, lasciando liberi tanti posti per permettere agli insegnanti delle scuole statali di meglio esprimersi.

E’ bene ricordare anche che la legge 62 del 2000 ritiene corretta la parità d’istruzione e che è stata tentata la strada anticostituzionale, ma la Corte ha bocciato la richiesta perché illegittima. L’art. 33 della Costituzione prevede: “L’arte e la scienza sono libere e libero ne è l’insegnamento. La Repubblica detta le norme generali sull’istruzione ed istituisce scuole statali per tutti gli ordini e gradi. Enti e privati hanno il diritto di istituire scuole ed istituti di educazione, senza oneri per lo Stato. La legge, nel fissare i diritti e gli obblighi delle scuole non statali che chiedono la parità, deve assicurare ad esse piena libertà e ai loro alunni un trattamento scolastico equipollente a quello degli alunni di scuole statali”. E l’art. 34 continua: “La scuola è aperta a tutti. L’istruzione inferiore impartita per almeno otto anni è obbligatoria e gratuita”.

Tutti i contribuenti pagano le imposte per i mille rivoli della spesa statale. Così anche i genitori, che scelgono le scuole





Se tutti gli alunni delle scuole private passassero all'istruzione pubblica, a quest'ultima mancherebbero strutture e insegnanti

paritarie, versano le tasse per la scuola pubblica, e in più pagano le rette per le scuole paritarie. Pagano due volte un servizio che lo Stato dovrebbe assicurare a tutti. Questo costo, adesso, aumenterà perché se la scuola paritaria dovrà pagare l'Ici, o qualsiasi altra diavoleria che il genio tributario partorirà, sarà costretta ad aumentare le rette per far quadrare i già magri bilanci. Senza andare a considerare che se 1,3 milioni di piccoli e grandi utenti dovessero essere immessi nella scuola pubblica, i costi per la comunità aumenterebbero molto di più dell'inezia dell'Ici o dell'Imu. A Bologna hanno fatto un referendum perché il comune chiudesse i rubinetti alle scuole paritarie: naturalmente non è passato. Se in Veneto chiudessero gli asili e le scuole elementari paritarie, si dovrebbe trovare una soluzione per il 70% dei bambini.

In tutta Europa, gli insegnanti delle scuole non statali sono pagati dallo Stato, solo in Italia non è così, forse perché la maggior parte fa riferimento al mondo cattolico e una parte dell'opinione pubblica polemizza con la chiesa su temi come l'aborto, l'omosessualità, i matrimoni tra persone dello stesso sesso ecc., estendendo lo scontro ideologico alla scuola. Far pagare l'Ici alle scuole paritarie mette in evidenza, a mio sommo parere, quanto campeggia sui tribunali "Fiat justitia et pereat mundi". Una volta che il mondo non esiste più, quale potrebbe essere il fine di aver fatto giustizia?

È folle pensare che una legge sia in grado di prevedere ogni cosa. Qualsiasi legge. Forse per questo i nostri tribunali sono ingolfati da innumerevoli cause intentate anche per fini dilatori e, in molti casi, prive di ragionamenti logici.

Ora, per ritornare all'argomento, se un comune per questioni ideologiche fa pagare l'Ici a una scuola paritaria (probabilmente anche cattolica), questa scelta procura alla comunità costi enormemente superiori, senza considerare i risparmi, sempre in termine di costi, che lo Stato ha avuto nello stesso periodo, non è nemmeno da comportamento del buon padre di famiglia, più volte richiamato dal nostro codice civile, che sarà anche vecchio, ma ha formato tutti i giudici che oggi applicano le norme non sempre con scienza e coscienza.

Il sacrosanto giudizio che le norme valgono per tutti deve trovare anche la contropartita necessaria che ognuno deve pagare per i redditi disponibili e che non ci deve essere duplicazione di imposta per lo stesso servizio ricevuto.

La Suprema Corte non ha considerato, e spero che questo



Secondo i principi della nostra Costituzione, i cittadini dovrebbero poter scegliere in piena libertà quale scuola far frequentare ai propri figli

non sia visto come un oltraggio, che:

1. le scuole paritarie non possono far quadrare i propri conti con un contributo di 500 euro annuali, mentre la scuola pubblica costa alla cittadinanza 6.500 per alunno;
2. i contribuenti utilizzatori della scuola paritaria pagano anche i contributi destinati alla scuola pubblica;
3. i costi della scuola pubblica aumenterebbero in misura esponenziale se tutti coloro che utilizzano la scuola paritaria dovessero rivolgersi al servizio pubblico, che si ritroverebbe anche senza i necessari fabbricati e strutture e privo del personale occorrente.

Però, questa è la giustizia. ■

***Franco De Renzo, tel. 0245101075
email: segreteria@studioderenzo.it**

La negoziazione assistita

di **Alessandra Vignone e Grazia Torrente**

La legge di stabilità 2015, legge 190/2014, fra le varie modifiche introdotte in materia di autotrasporto, ha previsto che, se sorgono controversie in materia di trasporto e sub-trasporto, le parti debbano obbligatoriamente esperire la procedura cosiddetta di negoziazione assistita per tentare di raggiungere un accordo, prima di rivolgersi ai tribunali. Il ricorso a tale procedura costituisce una condizione di procedibilità del giudizio. Interessante è cosa accade laddove le parti si rivolgano direttamente ai tribunali e non avviano prima la procedura di negoziazione. All'udienza il giudice verificherà che non è stato rispettato il requisito di legge e sospenderà la causa, fissando un termine alle parti per dare corso alla negoziazione assistita



e stabilendo la data della futura udienza per la prosecuzione del giudizio. Ed ecco che viene introdotto un ulteriore metodo di risoluzione delle liti, accanto alla mediazione, per evitare il ricorso all'autorità giudiziaria. Si tratta di una procedura in cui le parti convengono di cooperare in buona fede e lealtà al fine di risolvere in via amichevole una controversia, tramite l'assistenza di avvocati nel termine pattuito dalle parti, che non può essere inferiore a un mese e superiore a tre, salvo proroga di trenta giorni su richiesta concorde delle parti.

La procedura si attiva inviando un invito formale alla controparte, mediante lettera raccomandata a/r o pec a stipulare una convenzione di negoziazione assistita. La parte che riceve l'invito ha trenta giorni per accettare o rifiutare. Se accetta, si procederà con l'aiuto degli avvocati a redigere la convenzione di negoziazione assistita, che includerà la descrizione della lite e la durata che avrà la procedura, oltre alle generalità delle parti e degli avvocati che le assistono. Laddove le parti raggiungano un accordo, il contenuto del medesimo dovrà essere trasposto in un vero e proprio contratto, che costituisce titolo esecutivo e titolo per l'iscrizione di ipoteca. Il vantaggio di questa procedura è dato dal fatto che

se il contratto non viene rispettato, si potrà iniziare immediatamente l'esecuzione forzata sui beni del debitore, notificandogli un precetto, come se si fosse possessori di una cambiale, senza dover fare accertare l'inadempimento del contratto da parte di un giudice e ottenere preventivamente una sentenza prima di procedere. In caso di rifiuto espresso o tacito dopo i trenta giorni a partecipare alla procedura di negoziazione assistita, la parte che ha spedito l'invito potrà rivolgersi al tribunale. Inoltre, va evidenziato che il rifiuto comporta conseguenze per il convocato. Infatti, il rifiuto può essere valutato dal giudice al fine delle spese di causa, accollandogli tutte le spese di giudizio. Inoltre, il giudice può ritenere che la parte abbia agito in mala fede, e condannarla anche al risarcimento dei danni nei confronti dell'altra parte. Va

sottolineato che anche se la negoziazione assistita è obbligatoria per le cause in materia di trasporto e sub-trasporto, vi sono delle ipotesi che ne sono escluse per legge. Si tratta delle ipotesi in cui si ha necessità di chiedere al giudice provvedimenti d'urgenza o cautelari, quali ad esempio un sequestro o provvedimenti inibitori.

Certamente la negoziazione assistita rappresenta per il trasportatore, il committente e il destinatario del trasporto, che si trovino in contrasto, un valido strumento di soluzione delle controversie, garantendo da un lato, nel caso di successo della procedura, un risparmio di risorse e di costi e, dall'altro, assicu-

rando il raggiungimento anche di interessi ulteriori. Precisamente, la negoziazione assistita consente di non divulgare l'oggetto del contendere, evitando danni all'immagine dell'azienda, ma soprattutto preservare i rapporti contrattuali nel caso di contratti di trasporto di lunga durata.

L'obbligatorietà della procedura di negoziazione assistita significa che si applica anche se il contratto non preveda il ricorso alla medesima nella clausola relativa alle controversie. Tuttavia, consigliamo, attualmente, ai nostri clienti di prevederla nel contratto in modo da stabilire fin dall'inizio il termine entro cui dovrà essere eseguita. Ciò al fine di non fare sorgere ulteriori scontri nel momento in cui, sorta la lite, le parti debbano mettersi d'accordo in merito alla durata della procedura di negoziazione. Un ulteriore aspetto da considerare riguarda l'assistenza degli avvocati. Chiaramente la legge specifica che la procedura di negoziazione assistita viene eseguita con l'ausilio di uno o più avvocati. Ciò significa che le parti possono farsi aiutare dai rispettivi legali o che congiuntamente ne possono nominare anche solo uno che vigili sul rispetto delle modalità di legge e sostenga le parti, consigliandole per la stesura dell'eventuale accordo raggiunto. ■

La pianificazione doganale

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

La necessità di ricercare nuovi sbocchi commerciali e la conseguente globalizzazione dei mercati spingono le imprese verso l'internazionalizzazione, ma frequentemente nella pianificazione commerciale ed economica viene sottovalutata la parte doganale che viene presa in seria considerazione solo all'insorgere di contestazioni.

La pianificazione doganale è una attività di analisi strategica dei flussi internazionali dell'impresa propedeutica a una analisi dei rischi di una potenziale contestazione e di risparmi, leciti, dei costi doganali; a tal proposito è importante la conoscenza delle regole in quanto le stesse possono fungere da volano di successo per un determinato business o determinare il fallimento dello stesso.

Nella logica sopra richiamata, il business plan aziendale deve prevedere ed evidenziare le seguenti regole:

- la classificazione del bene che si intende importare, in funzione della quale si determina l'aliquota daziaria da applicare.

Classificazione: analisi preliminare del prodotto = individuazione delle caratteristiche oggettive = applicazione dei principi di classificazione, delle interpretazioni vincolanti (eventuale richiesta di informativa tariffaria vincolante alla dogana) = individuazione della voce doganale NC = individuazione dell'aliquota daziaria TDC corrispondente.

- Il valore e/o la quantità del bene, che, a seconda del tipo di dazio afferente, determinano la base di imponibilità del dazio applicabile.

Valore: i risparmi leciti dei dazi possono essere ottenuti tramite una attenta analisi dei contratti di fornitura e dei contratti riferiti alle commissioni di acquisto, i diritti di licenza - "royalties" - e di altri elementi del costo che solo a determinate condizioni rientrano nel valore imponibile e quindi assoggettate ai dazi; ad esempio, le commissioni di acquisto, se indicate in maniera separata dal costo dei prodotti, non sono da includere nel valore doganale imponibile. Inoltre un'attenta disamina dei contratti di utilizzo di marchi, licenze, brevetti, potrà dirci se considerare lecitamente escluse queste componenti di costo dal valore imponibile. Non ultimo, ai fini di un lecito risparmio sui dazi, è possibile ricorrere al metodo di calcolo del valore imponibile in dogana chiamato "first sale price", che consente agli operatori di intermediazione alla vendita di considerare, come base imponibile in dogana per l'applicazione dell'aliquota daziaria, il prezzo relativo alla prima vendita, ovvero quello che precede l'esportazione,

ovviamente inferiore a quello stabilito all'importazione.

- L'origine, distinta tra origine non preferenziale e origine preferenziale, che determina nella prima ipotesi l'applicazione di eventuali dazi, oppure riduzioni/esenzioni delle aliquote daziarie, per la seconda ipotesi.

Ancora più nel dettaglio la valutazione di merito, della pianificazione doganale, deve essere fatta per ricorrere a regimi sospensivi o economici come il deposito doganale, il deposito Iva, il perfezionamento, l'ammissione temporanea, la trasformazione sotto controllo doganale, ecc. Inoltre, operando sui mercati internazionali è di fondamentale importanza essere riconosciuti come operatori affidabili e l'ordinamento europeo mette a disposizione delle aziende la possibilità di certificarsi come soggetto affidabile tramite l'AEO (operatore economico autorizzato); la certificazione AEO offre indiscutibili vantaggi operativi in termini di semplificazioni doganali all'interno dell'Unione e in quei paesi dove l'UE ha stipulato accordi di mutuo riconoscimento dei programmi AEO, vedasi Usa, Messico, Giappone.

L'ambito doganale è molto specialistico, si opera in un quadro normativo complesso che comprende norme nazionali, comunitarie e internazionali, a volte anche contrastanti tra loro, con conseguenti potenziali rischi di carattere economico in caso di contestazioni; le aziende devono essere consapevoli di questa



situazione e devono tutelarsi valutando l'affidabilità del proprio fornitore anche, ad esempio, contrattualizzando un'eventuale origine preferenziale, che obblighi il fornitore a rispondere di maggiori diritti doganali e sanzioni derivanti, in caso non fosse riconosciuta tale. È bene tenere sempre presente che l'errore, seppur in buona fede, o la non conoscenza della norma comunitaria non assolvono. La Corte di Giustizia Europea ha infatti affermato che è compito dell'operatore economico agire con diligenza nel rispetto delle norme vigenti e lo stesso operatore è tenuto a un costante aggiornamento. ■

Novara: a lezione di logistica



Presso l'istituto tecnico industriale statale G.Fauser, una delle eccellenze in ambito formativo di Novara, si sta concludendo un corso di istruzione tecnica superiore per "Tecnico superiore per la produzione e la manutenzione di mezzi di trasporto e/o relative infrastrutture". Destinato a un massimo di 25 candidati (i frequentanti sono stati 23), il corso, finanziato del ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca-Miur e dalla Regione Piemonte era gratuito e con una durata di 1.800 ore, con obbligo di frequenza per almeno l'80% del totale. Il percorso di studi è stato articolato lungo quattro semestri, con 1.200 ore dedicate a lezioni d'aula di tipo laboratoriale e a esercitazioni frontali e 600 ad attività di stage presso imprese partner della Fondazione ITS Mobilità Sostenibile Aerospazio/ Meccatronica, che lo ha ideato e organizzato, e presso aziende del settore.

Le lezioni di 25 ore a settimana, dal lunedì al venerdì, dalle 13,30 alle 18,30, e le relative docenze sono state suddivise al 50% tra esperti provenienti dalle aziende e docenti universitari, della scuola secondaria superiore e della formazione professionale. Le attività didattiche si sono tenute nelle aule e nei laboratori della Fondazione, all'ITIS Fauser di Novara, e nei laboratori del Centro di Formazione EnAIP di Oleggio. Durante tutto il percorso formativo, che si conclude con lo svolgimento di un esame e il rilascio del diploma di Tecnico Superiore da parte del Miur, ogni studente è affiancato da un tutor.

La figura professionale formata è quella di un esperto in programmazione e gestione dei processi produttivi della filiera meccanica, nonché nella risoluzione di problematiche connesse sia all'affidabilità e alla qualità dei prodotti sia agli aspetti tecnico-normativi. Dentro questo grande "cappello" rientra anche la voce "logistica e trasporti", la cui docenza è stata affidata ad Assologistica, nella persona di Laura Robotti, e al CIM Interporto di Novara (anch'esso socio Assologistica), nella persona di Umberto Ruggerone. Nell'arco di 50 ore Robotti e Ruggerone hanno affrontato rispettivamente i temi relativi alla gestione della supply chain (cosa è la supply chain, come si struttura e quali regole la riguardano) e la gestione dei trasporti e dei magazzini (con un occhio particolare a funzione e ruolo di un interporto, nella fattispecie appunto il CIM di Novara). "La docenza è stata gestita in parte anche con ore in comune con Ruggerone - afferma Robotti - e abbiamo tenuto periodiche verifiche, nonché un esame finale, che è stato brillantemente superato da tutti e 23 i ragazzi intervenuti al corso". ■

L'ISTITUTO G.FAUSER

L'istituto accoglie studenti provenienti da un bacino geografico ampio che comprende non solo la parte sud della provincia di Novara ma si estende all'est-ticino (Milano e Varese), all'ovest Sesia (Vercelli) e a parte della provincia di Pavia con un fenomeno di significativo pendolarismo. Come modello economico, sono presenti nel territorio tutti quei settori che fanno di tale bacino un'area equilibrata e attenta a nuove opportunità di sviluppo industriale. Il tessuto prevalente è di piccole e medie imprese e il terziario risulta essere un settore di enorme rilevanza nell'attuale struttura produttiva. Estremamente interessanti risultano inoltre le stime relative alle richieste di diplomati tecnici. L'ampio bacino di utenza trova giustificazione nella peculiarità delle specializzazioni a cui si accede dopo un biennio propedeutico. L'attività didattica è articolata in tre dipartimenti: Dipartimento Biennio, Dipartimento Costruzioni Aeronautiche, Dipartimento Informatica Industriale. Dall'anno scolastico 2010/11 è stato avviato il riordino dell'istruzione superiore e quindi degli istituti tecnici. L'offerta formativa dell'istituto è confluita pertanto nei seguenti nuovi indirizzi del settore tecnologico: Trasporti e Logistica: costruzione del mezzo aereo; Informatica e Telecomunicazioni: informatica. L'attività dell'istituto non si limita all'azione didattica educativa rivolta agli studenti, ma comprende una consistente azione (rivolta al territorio) di formazione, di ricerca, di sviluppo e sperimentazione nel settore delle nuove tecnologie ed è sede operativa dell'istituto tecnico superiore per l'Aerospazio e la Meccatronica.

I corsi di Assologistica Cultura e Formazione



Assologistica Cultura e Formazione, il centro formativo dell'associazione, continua la sua attività con un intenso programma di iniziative. Nei primi venti giorni di novembre sono in calendario cinque corsi che focalizzano l'attenzione su un largo ventaglio di tematiche. Di seguito ne pubblichiamo il dettaglio. I corsi si svolgono presso la sede di Assologistica, via Cornalia 19, Milano. Per informazioni, email: culturaformazione@assologistica.it

10 NOVEMBRE

La formazione per le aziende attraverso l'esperienza di Barilla: gestione trasporti. Viene fornito un quadro d'insieme sulle problematiche del trasporto nazionale merci su gomma, dall'evoluzione del quadro normativo ai vincoli del codice della strada, alle responsabilità del committente. Verrà anche descritta l'esperienza di Barilla. Docenti: Riccardo Stabellini, Logistics Italy Associate Director Barilla e Alberto Bertani, Group Supply Chain Logistics Italy Barilla.

12 NOVEMBRE

Gestione delle controversie nel trasporto internazionale su gomma. E' prevista anche un'esercitazione pratica sulle nozioni acquisite. Docenti: Grazia Torrente e Alessandra Vignone, Studio Legale Internazionale Torrente-Vignone.

17 NOVEMBRE

I contratti per la logistica e i trasporti: affinità e differenze tra le fattispecie contrattuali. Verranno esaminati i modelli contrattuali di riferimento e le best practice. Docente: Alessio Totaro, studio legale LS LexJus Sinacta

18 NOVEMBRE

Branding made easy. Il corso tende a spiegare in modo chiaro e semplice cosa significhi "brand" e quali siano le dinamiche che portano alla sua creazione. Docente: Michele Rematelli, Tessari Associati.

19 NOVEMBRE

I rischi import-export, le best practice doganali. Verrà fornito un quadro completo sui rischi e i vantaggi offerti dalla complessa normativa doganale. Docente: Ettore Brandi: Studio Santacroce. ■



Logistics Forum

22-23 OTTOBRE 2015
HOTEL AI CAPPUCCINI GUBBIO

DUE GIORNI DEDICATI AL
NEW BUSINESS E ALL' ACQUISIZIONE
DI NUOVI CLIENTI.

PIÙ DI 75 AZIENDE GIÀ CONFERMATE.
TRA QUESTE:

ALCANTARA	CANDY HOOVER GROUP
ALFAGOMMA	COCA-COLA HBC ITALIA
ARISTON THERMO GROUP	CONTE OF FLORENCE DISTRIBUTION
ARTSANA	ERIDANIA ITALIA
AUCHAN	FERRERO
AUTOMOBILI LAMBORGHINI	IKEA
BAYER	NATUZZI
BTICINO	PRIMADONNA
BULGARI	
CAMEO	



SPECIAL GUEST STAR SPEAKER

LARRY HOCHMAN

European Business Speaker of the Year
Director of People and Culture in Britis Airways
e autore del best seller 'The Relationship Revolution'.

B2B - CONFERENZE - NETWORKING

Per iscrizioni: T. 02.312009 www.richmonditalia.it

Uno yacht di lusso e super

La riduzione delle emissioni nocive verso l'aria o la terra o le acque, siano esse rappresentate da fiumi, laghi o mari, insieme con il risparmio energetico sono due obiettivi che con sempre maggiore continuità e interesse si stanno ponendo le industrie produttrici di beni, a prescindere dalla tipologia di prodotto al centro del loro business. Ne è un esempio la Wider, azienda fondata in provincia di Pesaro nel 2010 da Tilli Antonelli, marinaio con una più che trentennale esperienza (ha anche regatato a bordo del mitico Moro di Venezia), che produce yacht di grande prestigio. L'azienda ha recentemente finito di costruire una splendida imbarcazione lunga 150 piedi, ossia 46 metri, con aspetti eccezionali e non solo per quanto riguarda l'estetica, il comfort, le prestazioni, ma anche per la sua "sostenibilità" ambientale. Questo yacht si distingue, infatti, per soluzioni mai viste prima in un'imbarcazione di questo tipo. In primo luogo utilizza azionamenti modulari Powerdrive MD2 della Emerson come parte di un esclusivo sistema di gestione dell'alimentazione.

L'imbarcazione, che presenta una propulsione diesel-elettrica, è dotata di quattro motori MAN. Ciascun motore è collegato a un alternatore per la produzione di 350 kW di potenza, per l'azionamento della propulsione "pod-azimu-



sito: www.sos-log.org Per contatti: segreteria@sos-log.org

tale". "La potenza generata può essere accumulata in sistemi di batterie ai polimeri di litio, consentendo allo yacht di navigare esclusivamente a energia elettrica e in totale silenzio. Cosa importante, il sistema di propulsione è controllato dal Wider Management System (WMS), un sistema proprietario sviluppato dal team di progettazione Wider congiuntamente con la Emerson", sottolinea Antonelli.

Quattro generatori a velocità variabile forniscono energia elettrica al super yacht, con velocità del motore diesel controllata dal WMS e azionamenti modulari Powerdrive MD2. Ciò garantisce un funzionamento dei motori con il migliore rendimento in qualunque condizione di navigazione, per ottimizzare il consumo totale e aumentare al massimo il comfort degli occupanti. Un quadro a tensione variabile DC con range di funzionamento 500-750 V distri-



Il super yacht Wider 150

rispettoso dell'ambiente

buisce l'energia elettrica generata. Qui, i livelli di potenza si adattano immediatamente ai requisiti del sistema, con il supporto di un sistema di batterie. Molto significativo è il fatto che il super yacht sia in grado di trascorrere una notte ancorato senza dovere nemmeno avviare un generatore, poiché tutto l'hotel load, ovvero il carico necessario per la permanenza a bordo, può essere gestito dalle batterie, offrendo chiari vantaggi in termini di risparmio di carburante e comfort a bordo.

Il sistema diesel-elettrico a bordo del super yacht Wider da 150 piedi è diverso da quello degli yacht tradizionali: grazie al collegamento dei motori MAN con gli alternatori, può essere impiegato come generatore a velocità variabile in grado di produrre solo la potenza che serve effettivamente. Questo si traduce in un maggiore rendimento dei motori: il team di progettazione della Wider ritiene che sia possibile ottenere un risparmio di carburante fino al 20% (a seconda dell'uso) rispetto alla stessa barca che utilizza la tradizionale propulsione bielica. A 11 nodi, il super yacht ha un raggio d'azione di 4.200 miglia nautiche tra un rifornimento di combustibile e l'altro, una distanza considerevole per un'imbarcazione con capacità del serbatoio pari a 45 mila litri. "Ciò è reso possibile grazie agli azionamenti Powerdrive MD2, mentre l'energia derivante dai generatori o dai sistemi di batterie è convertita in quello che serve sul momento", aggiunge Antonelli. "Questo assicura sempre le migliori prestazioni in termini di consumo e rendimento, tenendo in considerazione il fabbisogno totale di energia a bordo".

Powerdrive MD2 è una gamma di azionamenti modulari a potenza elevata, compatta e intuitiva. La combinazione di moduli di alimentazione e la scelta di metodi di raffreddamento rendono possibile acquisire più configurazioni ottimizzate: soluzione a sei pulsazioni, armoniche a bassa frequenza, soluzione rigenerativa o DC Bus. Powerdrive MD2 consente di controllare il motore ad alte prestazioni, rendendolo la scelta ideale per qualunque applicazione a velocità variabile, industriale o commerciale, fino a 2.800 kW.

"Il risultato di una gestione efficiente è la riduzione del numero delle operazioni di manutenzione, come il controllo dell'accumulo dei fumi di scarico e dello sporco o sudiciume sulle valvole del generatore", afferma Antonelli. "Inoltre, anche se abbiamo quattro generatori, è probabile che solo uno o due siano per lo più utilizzati, insieme alle batterie, il che significa meno ore/miglia, in termini di tempo e meno manutenzione". Un'altra importante e vantaggiosa

caratteristica del design è che gli azionamenti Powerdrive MD2 convertono l'energia dalla corrente alternata dei generatori alla corrente continua dei sistemi di batterie, poi di nuovo in corrente alternata vengono alimentati la propulsione pod-azimutale o i dispositivi di bordo. Questo garantisce il massimo rendimento possibile per il sistema di pro-

EMERSON INDUSTRIAL AUTOMATION

Emerson Industrial Automation è produttore leader di tecnologie di automazione e generazione di potenza, servizi e soluzioni che aumentano le prestazioni dei macchinari in termini di efficienza, affidabilità e disponibilità. Il portafoglio tecnologico comprende: azionamenti&motori, soluzioni di automazione, soluzioni a ultrasuoni per giunzione, automazione dei fluidi, trasmissione di potenza meccanica, prodotti elettrici industriali, generazione di potenza. Le soluzioni sono vendute in tutto il mondo tramite una rete di oltre 40 Automation Centre e rivenditori in 70 paesi. L'azienda, attraverso questa organizzazione integrata, offre una presenza globale, servizi e supporto locali, una gamma di prodotti completa con facile integrazione tecnologica, esperti per settori industriali con solido know how e una sola interfaccia per il cliente, per essere il partner di fiducia.

pulsione, ma agisce anche da stabilizzatore di tensione, eliminando i picchi, potenzialmente dannosi per i dispositivi. Tutto è controllato dal sistema di gestione dell'alimentazione, che governa la produzione, il flusso e l'accumulo di energia. Una strategia di gestione dell'alimentazione può essere adottata anche per soddisfare richieste specifiche del proprietario dello yacht, riguardanti ad esempio la modalità riduzione del rumore, high performance, ZEM (Zero Emission Mode) o notte. È possibile selezionare manualmente ciascun profilo.

"Di fatto, il modello da 150 piedi è il primo super yacht prodotto da Wider, mentre l'alimentazione dell'intera gamma (comprendente i modelli da 125 e 165 piedi) sarà a cura delle soluzioni Emerson, azienda che è ora un partner dedicato e fidato di Wider ed è stato strumentale nello sviluppo del sistema di gestione dell'alimentazione, riconoscendo le nostre esigenze e mettendo a punto una soluzione innovativa in grado di fornire un vantaggio competitivo diversificato", conclude Antonelli ■

Gefco è "leader" grazie alla diversificazione

Il gruppo logistico, già primo operatore europeo nel settore automotive, ha archiviato un 2014 positivo focalizzandosi su nuovi mercati e merceologie, fra le quali anche il fashion.

di **Ornella Giola**



LORENZA CANTALUPPI

Nonostante la non facile congiuntura economica internazionale il gruppo Gefco, operatore specializzato nella logistica industriale e leader europeo nel settore automotive, ha raggiunto nel 2014 un fatturato di 4,1 miliardi di euro, più 1,5% rispetto al 2013, mentre l'utile operativo è stato di 105 milioni di euro (più 10,5%). Con un debito molto esiguo, Gefco ha inoltre prodotto un free cash flow di 138 milioni di euro nell'arco di due anni, dimostrando una solida posizione finanziaria. Quali strategie ha attivato questo 4PL per continuare a svolgere un ruolo di leadership nella logistica non solo europea? Di que-

sto e altro abbiamo parlato con la Sales & Marketing e manager di Gefco Italia, Lorenza Cantaluppi.

GEFCO È PASSATA IN POCHI ANNI DA 3PL CON FORTE SPECIALIZZAZIONE IN AMBITO AUTOMOTIVE A ESSERE UN 4PL CON PIÙ AMPIO RAGGIO D'AZIONE, SPAZIANDO IN VARI SETTORI: COME È STATO POSSIBILE?

Abbiamo adottato una strategia di diversificazione del portafoglio clienti che ci sta ripagando; il gruppo utilizza la sua competenza distintiva nell'automotive, acquisita in particolare attraverso la cooperazione storica con PSA Peugeot Citroën, per supportare i produttori in una ampia gamma di settori: elettronica (Hitachi, Philips, LG), beni di consumo (Ikea, L'Oréal, Kering), aeronautica (Safran, Zodiac, EADS) fashion (Bennetton, Oviessa, Teddy) e beni per l'industria ("high and heavy" cargo).

E I RISULTATI NON SONO MANCATI...

Nel 2014 il gruppo ha allargato il proprio portafoglio clienti del 10,6%. Da segnalare che la crescita dell'attività ha incluso anche un aumento del 10% (del 14% a parità di cambio) nel fatturato, generato dai suoi clienti industriali al di fuori di PSA Peugeot Citroën e General Motors, rispetto al 2013. Gli sforzi dei team di vendita hanno così permesso a Gefco di mantenere la sua posizione tra i primi dieci integratori logistici europei e il suo primo posto in Europa per la logistica FVL (Finished Vehicles Logistics). Volendo però sintetizzare, posso dire che il rispetto dei quattro pilastri sui quali fondiamo il nostro modo di operare (flessibilità, puntualità, qualità e competitività dei servizi resi) e gli investimenti nella formazione professionale dei dipendenti sono da considerarsi le ragioni principali che hanno favorito l'evoluzione messa in atto da Gefco.



Gefco, fondata in Francia nel 1931, fin dalla sua nascita si è impegnata nel settore automotive lavorando prevalentemente per i marchi Peugeot e Citroën

Nel 2014, il gruppo ha aumentato il fatturato, rispetto al 2013, dell'1,5%, portandolo a 4,1 miliardi di euro



PUÒ EFFETTUARE IL PUNTO SULLE RECENTI ATTIVITÀ DEL GRUPPO?

Il successo della strategia di diversificazione è stato confermato dagli importanti contratti firmati in tutto il mondo: collaborazioni con Panstar e World Duty Free Group in Spagna, l'accordo concluso in Turchia con Sirona Dental, produttore di attrezzature odontoiatriche, e la nuova partnership in Romania con Timken, produttore e fornitore internazionale di cuscinetti a sfera e componenti per l'industria. Tale strategia si è dimostrata particolarmente efficace nello sviluppo dell'attività nell'area "1520" (il numero fa riferimento alla larghezza del binario ferroviario standard in Russia e include paesi come Russia, Ucraina, Kazakistan, e Stati Baltici); qui Gefco ha firmato circa 350 nuovi contratti nel 2014 con società industriali locali e internazionali.

A LIVELLO GEOGRAFICO IN QUALI AREE SIETE DI RECENTE ENTRATI?

Alla fine del 2014 il gruppo ha ampliato il suo network in nord Africa,

operando direttamente in Algeria, una delle maggiori economie africane con un'ideale posizione geografica per il commercio con Europa, Medio Oriente, Sud America e Asia. Consapevoli inoltre del forte potenziale associato all'economia dei paesi dell'Asean (Associazione di Nazioni del Sud-Est Asiatico), abbiamo pianificato di lanciare attività in Vietnam, paese chiave per il flusso commerciale in quella zona, come anche in Thailandia e Indonesia. Con 620 milioni di abitanti, l'Asean ha registrato una crescita del 6,4 % nel 2014 e il suo Pil potrebbe raggiungere i 3.000 miliardi di euro entro il 2017; la zona rappresenta anche il sesto maggiore mercato automotive del mondo, con una produzione record di 4,3 milioni di veicoli nel 2013. Tra gli altri stati in cui Gefco sta pianificando di stabilirsi figurano Grecia, Serbia e Corea del Sud.

DI RECENTE AVETE APERTO UNA PIATTAFORMA PER L'AIR CARGO A FRANCOFORTE, CON QUALI FINALITÀ?

L'apertura della piattaforma di cargo aereo a fianco dell'aeroporto internazionale di Francoforte è un esempio dei continui investimenti in questo specifico settore di attività. In aggiunta alle esistenti piattaforme di Parigi, Shanghai e Hong Kong,

il nuovo hub fornisce una soluzione alle sfide più impegnative che i produttori (di macchinari e di prodotti general cargo ad alto valore aggiunto) devono affrontare, in particolare negli Stati CIS (Commonwealth of Independent States). L'aeroporto tedesco gode inoltre di una posizione strategica in Europa, senza dimenticare gli ottimi collegamenti anche via strada e ferrovia su cui può contare, oltre ovviamente a quelli (numerosi) aerei.

NEL 2014, AVETE AVVIATO UN ACCORDO IN SPAGNA CON TALGO; QUALI RISULTATI STA PRODUCENDO?

Il contratto è stato siglato dalle divisioni Spagna e Russia di Gefco con Talgo (società spagnola specializzata nella costruzione di attrezzature ferroviarie) per il trasporto e la distribuzione in Russia di sei treni grazie a una soluzione multimodale dedicata. Si è trattato di un'esperienza importante che ci ha dato parecchia visibilità a livello internazionale e che ci consente ora di essere partner di Talgo anche per sue numerose altre commesse (comprese quelle più recenti in Arabia Saudita, Gran Bretagna e India).

QUALI I MAGGIORI EFFETTI DELLA PRESENZA NEL VOSTRO CAPITALE SOCIALE DI UN ATTORE COME LE FERROVIE RUSSE?

Presente in Russia dal 2003, Gefco sta traendo notevoli benefici dalla sinergia creata dall'unione con le Ferrovie avvenuta alla fine del 2012, grazie soprattutto al loro supporto strategico e alle nuove opportunità di sviluppo in questo paese e negli Stati del CSI. Per velocizzare la crescita in questa zona chiave, Gefco ha adattato la sua organizzazione creando un'area geo- >

Anche l'attività del gruppo nel settore del trasporto merci per via aerea è in crescita



razioni di logistica e trasporto. Ora disponiamo di soluzioni tecnologiche affidabili e uniformi in tutte le nostre filiali, garantendo omogeneità di servizi e prestazioni, con particolare focalizzazione sulla tracciabilità delle merci, da partenza a destino.

DA TEMPO AVETE SCOMMESSO SULLA MULTI MODALITÀ. SODDISFATTI DI QUESTA SCELTA?

È una scelta che va incontro soprattutto alle esigenze di alcuni specifici settori di mercato e che in seguito alla presenza dell'ente ferroviario russo nel nostro capitale è stata ulteriormente rafforzata. Gefco ha, ad esempio, recentemente intro-

grafica dedicata, la zona "1520" (si veda sopra, ndr), e formando un cluster di 50 esperti in logistica situato a Mosca.

QUANTO INCIDE IL COMPARTO DEL FASHION SUL TOTALE DEL VOSTRO BUSINESS?

Abbiamo sempre trattato questo segmento di mercato, ma adesso - vista la vera passione che i russi nutrono per la moda made in Italy - abbiamo deciso di concentrarci su di esso. Siamo agli inizi di un business che però sta cominciando a dare i suoi frutti, grazie alla collaborazione con clienti e partner molto importanti. Possiamo dire di essere ancora in fase di semina, ma ci aspettiamo tantissimo dal raccolto. Il progetto è tutto a carico della divisione italiana di Gefco, che quindi farà da apripista per le altre filiali in giro per il mondo. E' il fiore all'occhiello della divisione Italia, del quale andiamo già molto fieri.



CHE RUOLO GIOCANO GLI INVESTIMENTI IN ITC IN GENERALE PER GEFCO E IN PARTICOLARE PER IL SEGMENTO MODA?

Per supportare la nostra strategia di crescita abbiamo dedicato un terzo degli investimenti totali in sistemi informativi, così da offrire ai clienti tutte le informazioni necessarie relative alle ope-

dotto un nuovo servizio di trasporto door-to-door su rotaia tra Asia ed Europa, consentendo al vasto network ferroviario nazionale cinese di essere utilizzato per spedire beni in oltre una dozzina di paesi in Asia ed Europa, inclusi Kazakistan, Russia, Bielorussia, Uzbekistan, Germania e Ungheria. ■

Assologistica organizza una missione in Marocco

Il paese è in forte sviluppo, con una crescita stimata del 5% nel 2016, e può rappresentare per l'Italia un importante mercato, anche in riferimento ai paesi subsahariani del West Africa.

di **Giovanna Visco**

Internazionalizzazione e logistica sono due aspetti di primo piano per la crescita e la competitività del sistema produttivo italiano. Da anni nel dibattito nazionale animato da Assologistica si sottolinea come la vendita all'estero dei prodotti italiani sia ancora troppo spesso franco fabbrica, lasciando inesprese e inattive tutte quelle potenzialità di feedback che invece la rete della logistica franco destino sortisce sulla qualità e sicurezza dei prodotti e sullo sviluppo della domanda estera del made in Italy. Nel nostro paese esiste un patrimonio di conoscenza e competenza

detenuto dalle imprese italiane della logistica in conto terzi di altissimo livello, specializzate a livello globale nel trasferire, stoccare, manipolare, gestire le consegne delle merci, dalle materie prime ai prodotti finiti più delicati. Secondo Assologistica, oggi i tempi sono maturi perché la gestione delle reti logistiche italiane si ramifichi sempre più direttamente nei paesi in crescita, che offrono opportunità per nuovi insediamenti da cui rimbalzare verso nuovi mercati. In questo contesto, si sviluppa la missione strategica in Marocco, nata nell'ambito della commissione

Internazionalizzazione di Assologistica, che in Italia è la principale associazione di rappresentanza unitaria di tutti i soggetti imprenditoriali delle filiere logistiche delle supply chain. "Per aziende di servizio come le nostre guardare il mercato nelle sue estensioni è vitale. La parte più vicina al nostro paese per l'internazionalizzazione, dopo aver passato il mercato

>

IL MAROCCO

Popolazione: 34 milioni, concentrati (60%) nelle città di Casablanca, Rabat (capitale), Fes, Marrakech e Tangeri.

Pil 2014: 106 miliardi di dollari, dei quali 61% servizi, 25% manifatturiero, 14% agricoltura, pesca, minerario.

Crescita economica: più 2,4% nel 2014. Per il 2015 il Fondo monetario internazionale prevede un più 4,4 % e, per il 2016, un più 5%.

Valuta: dirham (MAD), non convertibile. Paniere ponderato di valute 60% euro, 40% dollaro.

Tasso di cambio a luglio 2015: 1euro = 10,7MAD.



Uno scorcio del centro di Marrakesh

APERTURE INTERNAZIONALI



La bandiera nazionale marocchina

europo, è il bacino del Mediterraneo, traendo massimo vantaggio dalla combinazione di brevi distanze geografiche e mercati in crescita. Guardando al Nord Africa, il Marocco offre garanzie di stabilità, è in crescita e sta sviluppando importanti strategie di logistica e di trasporto delle merci. Dunque la scelta è stata facile” spiega Massimiliano Montalti, vicepresidente di Assologistica e coordinatore dell’iniziativa. Assistita dall’ITA, l’agenzia del commercio italiano formata dall’Ice di



Container nel porto di Casablanca

Casablanca e dall’Ufficio per la promozione degli scambi dell’ambasciata italiana in Marocco, Assologistica si accinge a essere l’apripista di un intenso calendario di due

giornate in cui si svolgeranno incontri diretti, collettivi e B2B, tra imprese di logistica italiane e i principali decisori maghrebini. Tra questi l’Agence Marocaine de Développement de la Logistique, che è l’organo governativo tecnico di attuazione della strategia di sviluppo logistico del paese e l’Agenzia speciale Tangeri Mediterraneo

(per informazioni e dettagli: roma@assologistica.it). La rassegna di informazioni sarà dedicata alla conoscenza e valutazione di potenzialità, punti di forza e di debolezza e opportunità che il Marocco può offrire alle imprese della logistica italiana verso nuovi mercati. Infatti, il paese maghrebino si sta progressivamente affermando porta d’accesso verso i paesi subsahariani del West Africa, dove sono localizzate oltre il 50% delle rappresentanze di filiali e punti vendita marocchine, sostenute da una

rete bancaria diretta che si dirama in nove paesi dell’area. Recentemente il paese, ex colonia francese oggi monarchia costituzionale retta dal sovrano Muhammad VI e dal capo

Le società di diritto marocchino possono essere costituite da capitale al 100% straniero e i loro proventi possono essere liberamente trasferiti all’estero, dopo verifica dell’Office de Change sui pagamenti crediti, dipendenti e imposte. Oltre agli sgravi fiscali concessi dalla normativa generale, la legislazione marocchina prevede specifici vantaggi cumulabili per i progetti di investimento: contributo dello Stato per alcune spese relative agli investimenti; contributo dello Stato per investimenti nel settore industriale specifico e lo sviluppo dei nuove tecnologie; esenzione dai dazi doganali; esenzione Iva all’importazione

del governo Abdelillah Benkirane, ha firmato numerosi accordi bilaterali economici e sociali con Mali, Costa d’Avorio (una delle principali economie africane), Senegal, Guinea e Gabon. Nel decennio 2003-2013, l’interscambio tra il Regno ed il resto dei paesi africani è cresciuto a una media annua del 13%, raggiungendo il valore di circa 3,2 miliardi di euro nel 2013, di cui quasi la metà export, mentre nell’import marocchino ha pesato per oltre il 60% l’approvvigionamento energetico. Il paese importa, infatti, il 95% del suo fabbisogno per il consumo energetico, che è in crescita al tasso del 7% l’anno. Per ridurre questa forte dipendenza, il governo sta investendo consistentemente nelle rinnovabili, da cui entro il 2020 ricaverà il 42% del fabbisogno elettrico. Il potenziale elettrico maghrebino da fonte solare è stimato in 20 mila megawatt e sono già in realizzazione cinque grandi centrali solari: a Fom Al Ouad, Boujdour, Bebkate Tah, Ain Beni Mathar e Ouarzazate, l’impianto più grande dell’Africa operativo entro questo anno. Nelle città

IL MAROCCO, L'EUROPA E L'ITALIA

L'Unione europea è la principale partner commerciale del Marocco. Sono attivi accordi di liberalizzazione commerciale per i prodotti industriali e dell'agricoltura, che si allargheranno con la definizione in corso dell'Accordo di libero scambio completo e approfondito-Aleca. Il Marocco ha accordi commerciali anche con Usa, Emirati Arabi, Turchia, Tunisia, Egitto, Giordania.

L'interscambio Italia-Marocco nel 2014 è stato di 2,12 miliardi di euro (meno 3% sull'anno precedente-fonte Istat). L'Italia è stata il settimo fornitore estero (5%) del Marocco. Tra Italia e Marocco vige la Convenzione contro la doppia imposizione. L'Italia esporta in Marocco soprattutto macchinari e apparecchiature, raffinati, tessuti, prodotti chimici, autoveicoli, articoli in plastica, mentre le nostre importazioni riguardano soprattutto prodotti ittici lavorati e conservati, autoveicoli, abbigliamento, cablaggi, parti e accessori per autoveicoli, pelletteria

di Taza e Tarfaya, invece, si stanno installando parchi eolici per 2.000 mw.

In Marocco il settore della logistica assorbe il 25% del consumo nazionale di energia e il piano di produzione energetica del paese non è disgiunto dai numerosi progetti infrastrutturali per il trasporto aereo, ferroviario e marittimo, finalizzati al processo di industrializzazione e di sviluppo economico del Regno, che individua nella logistica una priorità di governo. In Marocco, che si affaccia su Mediterraneo e Oceano Atlantico, la principale modalità di trasporto internazionale è quella marittima, con cui effettua il 95% delle sue esportazioni che nel 2014 hanno fatturato di 1,8 miliardi di

Pescherecci sulla costa atlantica. I prodotti ittici sono un elemento di forza dell'export marocchino



euro con 70 milioni di tonnellate. Di questi flussi gli armatori marocchini detengono un volume di appena il 6%, mentre i traffici si distribuiscono nei porti di Casablanca, che assorbe oltre 1/3 del traffico marittimo complessivo di traffici polivalenti, di Mohammedia (17%) porto petrolifero, di Agadir (5%) specializzato in traffici agricoli e della pesca, di Safi (6,5%) e Jorf Lasfar (23%) che movimentano fosfati e fertilizzanti, di Tangeri (7%) per contenitori e auto, di Nador (12%) e del suo futuro nuovo porto Nador WestMed per traffici di acciaio, minerali e agroalimentari.

L'Agenzia nazionale dei porti sta attivando importanti piani di investimento infrastrutturale di ammodernamento, trasformando i porti in poli logistici di assoluta importanza per il paese, che, sul piano del trasporto terrestre, riunisce una grande offerta di servizi principalmente nazionali, detenuti per l'autotrasporto da migliaia di micro imprese, nelle città di Agadir, Marrakech, Rabat, Fès, Meknes, Kenitra, Oujda e Nador. Sono in corso di realizzazione importanti opere strategiche stradali e autostradali, aeroportuali e di reti ferroviarie, gestite dalle ferrovie dello stato Oncf, il cui traffico per il 66% è merci.

La parte da leone che raccorderà la logistica del paese e che sta trasformando il Marocco in un cantiere a

cielo aperto è affidata alle ZLMT, Zone Logistiche Multi Flusso, che sono aree di attività prossime ai luoghi di produzione e consumo, collegate direttamente a porti, autostrade e ferrovie, dedicate alla logistica con più piattaforme specializzate che entro il 2020 raggiungeranno il numero di 70. Il Regno contemporaneamente sta supportando il radicamento degli operatori integrati della logistica delle merci e programmi di formazione. Con il contributo determinante dei flussi di scambio dell'economia mondiale nel paese, il settore maghrebino dei trasporti e logistica delle merci genera il 3% del Pil nazionale, lasciando ampi spazi imprenditoriali per il permanere delle prestazioni ancora in una fase intermedia, tipica dei paesi emergenti con un forte potenziale di sviluppo. ■

LE PRINCIPALI FILIERE DEL PAESE

Agroalimentare; automobilistica; fosfati grezzi, acido fosforico e fertilizzanti (tra i primi esportatori mondiali e principale riserva mondiale di fosfati); pellame (conceria, pelletteria, calzature a Casablanca, Fès e Marrakech); tessuti e abbigliamento; elettronica; componentistica meccanica ed elettrica; chimica e farmaceutica; siderurgia; chimica inorganica.

Ceva Logistics punta forte sul settore

Il comparto della moda ha specificità che esigono una logistica particolare e molto mirata. E' quanto sta portando avanti l'azienda.



BARBARA MICELI

Ceva Logistics, azienda internazionale per definizione, essendo nata trent'anni fa dalla fusione tra un'impresa australiana e una statunitense, opera in tutto il mondo con una lunga esperienza e tradizione in alcuni settori, come, ad esempio, quello della contract logistics, nel quale si è applicata fin dalle sue origini. Oggi, sta sempre più specializzando le proprie competenze in altri settori. Forte è l'attuale impegno in quello della moda. Su come si stia sviluppando tale impegno abbiamo rivolto alcune domande a Barbara Miceli, Fashion Sales Manager di Ceva Italia

DAL SUO PUNTO DI VISTA, QUALI SONO I PLUS CHE CEVA PUÒ EFFETTIVAMENTE FORNIRE A UN CLIENTE?

■ Ceva è una multinazionale presente in 170 paesi nel mondo, che fa leva su un patrimonio di competenze costituito da oltre 44 mila professionisti. Su queste basi, credo che uno dei punti di forza sia l'internazionalità, la capacità progettuale e la forza di operare in diversi settori con la certezza di garantire ai clienti creazione di valore, eccellenza operativa e capillarità geografica. Ma la nostra fortuna, e parlo nello specifico di Ceva Italia, è che abbiamo un "cervello da piccola e media impresa" inserito in un corpo da multinazionale. Questo ci consente di capire in modo dettagliato le necessità di ogni tipologia di cliente che abbiamo di fronte, di interpretare le sue esigenze e di aiutarlo a concretizzare il suo business. Per quanto riguarda il settore della moda, Ceva è un provider logistico di riferimento: ogni anno movimentiamo circa 50 milioni di capi di abbigliamento, scarpe e accessori nei sei magazzini dedicati. Crediamo molto nel settore e nei suoi sviluppi futuri. Le aziende si trovano a dover affrontare sfide connesse ai processi di internazionalizzazione e di multinazionalità. In questa fase entriamo in gioco noi, investendo in modo consistente nei sistemi informatici per garantire maggiore efficienza nella gestione dei resi e nell'attività di controllo qualità su scala mondiale. Fondamentali in questo settore

sono i servizi a valore aggiunto come il ricondizionamento dei capi, le etichettature, le riparazioni e la stireria. L'obiettivo primario di Ceva consiste nel soddisfare le peculiarità del settore, progettando soluzioni personalizzate e integrate, adottando un approccio basato sull'"eccellenza operativa", cercando di massimizzare l'efficienza e riducendo i costi.

NEL SETTORE FASHION LA LOGISTICA ASSUME DUNQUE UN RUOLO CHIAVE. QUAL È L'IMPORTANZA STRATEGICA DI UN PARTNER LOGISTICO PER OTTIMIZZARE L'EFFICIENZA LUNGO TUTTA LA SUPPLY CHAIN

■ Nell'attuale contesto economico, le aziende ricercano nella collaborazione con i fornitori nuove leve per rafforzare il posizionamento e aumentare la rapidità di risposta alle esigenze del mercato. Inoltre, il mercato attuale richiede alle aziende una presenza sempre maggiore a livello globale soprattutto nel fashion che è un mercato ad alto livello di internazionalizzazione (flussi import ed export). Tra le richieste che più frequentemente un operatore logistico come Ceva si trova ad affrontare in questo comparto possiamo sicuramente citare una maggiore tracciabilità della filiera produttiva, supporto nell'ingresso e penetrazione di nuovi mercati, ottimizzazione nella gestione delle scorte, eccellenza nel livello di servizio al cliente

finale, la delocalizzazione in paesi dove la manodopera è a basso costo. Per tali esigenze occorre potersi affidare a un operatore logistico che non sia solo un fornitore di servizi ma un vero e proprio partner logistico strategico in grado di supportare il cliente a tutti i livelli della supply chain, con esperienza consolidata nel settore e dotato di un network internazionale.

I clienti cercano soprattutto benefici in termini di efficienza che si concretizzano nella necessità di avere un unico interlocutore, un operatore logistico che offra loro soluzioni a 360 gradi, capace di rispondere prontamente ed efficacemente alle richieste del mercato e di integrare i flussi dell'intera supply chain fornendone piena visibilità, a qualsiasi ora, in qualsiasi luogo.

QUAL È L'IMPORTANZA DI TECNOLOGIA E INNOVAZIONE PER AFFRONTARE LE STAGIONALITÀ TIPICHE DI QUESTO SETTORE, PER RISPONDERE AI CLIENTI IN TERMINI DI EFFICIENZA DI PROCESSO, TRACCIABILITÀ E VISIBILITÀ DELLE OPERAZIONI?

■ Tecnologia e innovazione sono due elementi chiave sia per affrontare le stagionalità, minimizzando il ricorso a manodopera occasionale, sia per rispondere ai clienti in termini di efficienza di processo, tracciabilità e visibilità delle operazioni. Ceva sta inoltre sperimentando sistemi RFID, che permetteranno all'operatore di fare un importante salto di qualità nella gestione della logistica del fashion: questa nuova tecnologia consentirà di integrare tutta la supply chain dei nostri clienti, assicurando loro un'elevata flessibilità operativa, grande rapidità nello svolgimento delle attività, consegne puntuali e costante tracciabilità del-

la merce. Grazie all'implementazione della Control Tower ad Assago possiamo controllare le operazioni lungo tutta la supply chain dei nostri clienti, assicurando il monitoraggio continuo della merce, la possibilità di intervenire sulle criticità con tempi di reazione ridotti. Innovativo dal punto di vista tecnologico è il magazzino di Limena, dedicato alla gestione di prodotti stesi e appesi: in questo sito, adottiamo una soluzione semi-automatica per lo stoccaggio dei capi appesi che si sviluppa su tre piani di altezza. Inoltre, l'impianto è dotato di radiofrequenza e l'identificazione della merce è realizzata mediante l'impiego di codici a barre e palmare.

SI SENTE SPESSO PARLARE DI E-COMMERCE COME UN MERCATO IN FORTE ESPANSIONE, E SEMPRE PIÙ IMPORTANTE NEL SETTORE FASHION. CEVA COME INTENDE SERVIRE LA CRESCENTE DOMANDA DI PRODOTTI CHE AVVIENE TRAMITE QUESTO CANALE?

■ Nel servire al meglio i clienti che sempre più spesso acquistano prodotti on-line, diventano fondamentali i servizi logistici. Si pensi, ad esempio, alla qualità e alla velocità della consegna, ai sistemi di pagamento simultanei alla consegna, ai servizi di customer service per la tracciabilità e la richiesta di informazioni relative alla consegna che il cliente sta aspettando. Ecco quindi che Ceva ha progettato una soluzione su misura per servire in modo efficiente il canale e-commerce, soluzione frutto del progetto iniziato lo scorso anno. Come farlo? Con un servizio dedicato che prevede: supporto informatico, gestione del magazzino e del trasporto, massima attenzione alla sicurezza della

“Cerchiamo di interpretare le esigenze del cliente e di aiutarlo a concretizzare i suoi obiettivi”, dice Barbara Miceli



merce, gestione dell'intero processo di reso e fornitura di servizi a valore aggiunto, come assistenza al cliente via chat, confezioni regalo, ecc. Siamo in grado di gestire questi aspetti fondamentali della supply chain in modo ottimale, implementandoli o semplificandoli in base alle esigenze e alla complessità del processo del cliente che ci affida la gestione della logistica legata all'e-commerce. Progettare una soluzione su misura per questo canale non vuol dire solamente innovare i propri servizi e i processi interni fermandosi una volta raggiunte e soddisfatte le richieste del cliente, per noi è soprattutto fondamentale anticipare i trend futuri che potrebbero cambiare le esigenze dell'utente finale, ed è per questo motivo che a breve presenteremo, in collaborazione con l'Università SDA-Bocconi di Milano, una ricerca svolta per identificare come impatta la multicanalità sulla gestione della supply chain del canale e-commerce. ■

Senza intermodalità l'Italia resterà sempre "periferia"

L'attuale realtà della logistica, in mare e sulla terra ferma, dimostra che il mondo, e in particolare l'Europa, punta, per le merci, sul treno. L'Italia no, e così facendo rischia l'isolamento.

di **Paolo Giordano**

ARoma, edizione di Mercati in Treno 2015, organizzata da federMobilità nella sede del ministero dei Trasporti. L'apertura dei lavori è stata caratterizzata da tre relazioni. La prima, svolta da Alessandro Panaro, del centro Studi e Ricerche per il Mezzogiorno-Srm di Napoli, ha fatto il punto su quanto sta avvenendo a livello marittimo nel Mediterraneo. Ha messo in luce la crescita dei traffici registrata negli ultimi anni da questo bacino, con un incremento del 123% dal 2001 al 2014. L'area Med, ha sottolineato Panaro, è in crescita anche in termini economici, aumenta il Pil, con differenze da paese a paese in conseguenza delle crisi politiche. L'Italia sta perdendo posizioni: nell'interscambio, escluso quello energetico, si colloca al 5° posto, ma con un andamento pressoché stabile negli ultimi anni, mentre Cina, in primo luogo, Usa e Germania incrementano notevolmente la loro presenza. Ancora più posizioni perdiamo sul fronte logistico, in termini di investimenti e di infrastrutture. Fenomeni come l'eccezionale crescita del porto TangerMed in Marocco e come il raddoppio del canale di Suez, divenuto operativo dopo solo un anno dall'avvio dei lavori ("mentre in Italia per un'opera del genere non ne sarebbero bastati dieci", ha sottolineato Panaro), sostenuti da politiche lungimiranti e da importanti risorse e dallo sviluppo delle Free Zone e di piattaforme logistiche, stanno mettendo in luce la nostra debolezza, come dimostra il

crollo del porto di Taranto. Quanto, inoltre, sta avvenendo a livello delle grandi compagnie armatoriali, con il ricorso sempre più rapido alla concentrazione, attraverso alleanze, e al gigantismo navale ("che, giusto o errato che sia, sembra inarrestabile, basta vedere gli ordini in essere ai cantieri navali", ha no-

nari, sui quali competono e corrono 90 imprese ferroviarie. Tangeri invece sta dando un altro tipo di risposta, puntando sul porto-impresa: lavora su Free Zone dove permette l'accesso, con importanti facilitazioni, solo a imprese che si impegnano, sotto un rigido controllo, di esportare dal porto oltre il 70% dei prodotti. Ciò



Nei porti, con l'arrivo delle meganavi, i container da smaltire saranno sempre più numerosi, ciò richiederà un ben maggiore ricorso alla ferrovia

tato Panaro), sta cambiando gli scenari nell'area. Le grandi navi scaricheranno o imbarcheranno quantità di container ben maggiori rispetto al passato: occorrerà dare risposte in termini di fondali, di spazi portuali, di attrezzature in banchina, di organizzazione per il ricevimento e le spedizioni via terra dei contenitori. Non per nulla Amburgo, così come Rotterdam, sta investendo su questi versanti. Panaro ha ricordato che nel porto tedesco esistono 340 chilometri di bi-

sta mettendo in moto un virtuoso meccanismo di sviluppo. "Stiamo assistendo a profondi mutamenti nell'area Med, se l'Italia non vi si adegua, perderemo ancora più terreno, mentre il Mediterraneo è una grande chance, in primo luogo per lo sviluppo del nostro Mezzogiorno", ha concluso Panaro.

La seconda relazione, svolta da Andrea Appetecchia dell'isfort, è stata centrata su quanto accade all'interno del nostro paese sul piano del traffico marittimo

Scorcio del porto di Amburgo. Nel porto tedesco sono presenti 340 chilometri di binari e vi operano 90 imprese ferroviarie: un punto di forza dello scalo

non di container: un traffico che nel 2014, solo per quanto riguarda il Ro-Ro, settore ampiamente sottovalutato, ha movimentato 84,3 milioni di tonnellate di merci (contro i 108,6 del traffico container). Un settore, con anche una rilevante componente estera, come dimostrano i traffici con la Turchia per Trieste e con la Grecia, ad esempio, per Ancona, che deve essere sviluppato in primo luogo sul piano terrestre e che dovrebbe trovare uno sbocco in primo luogo verso la ferrovia. Sbocco che è limitato da varie problematiche: mancanza di collegamenti ferroviari all'interno dei porti, poche relazioni, limiti infrastrutturali su assi fondamentali, come quello tirrenico, per l'inadeguatezza delle sagome delle gallerie. "Per lo sviluppo del settore serve un complesso di interventi di carattere organizzativo, di servizio e, dove necessario, infrastrutturale che trasformino la sede portuale da un punto di imbarco e di sbarco di camion, in un nodo intermodale in cui le modalità alternative alla gomma (trasporto marittimo e ferroviario) possano integrarsi in modo efficace ed efficiente con l'autotrasporto", ha detto Appetecchia.

Infine, ha parlato Peter Fuglistaler, direttore dell'Ufficio federale svizzero dei Trasporti, che ha ricordato subito come i cittadini della Confederazione, tramite un referendum, "abbiano messo nella Costituzione l'esigenza di trasferire il trasporto delle merci dalla strada alla ferrovia". Da qui la realizzazione dei tunnel Alptransit: Lotschberg, San Gottardo, Monte Ceneri. Il San Gottardo, che sarà il tunnel più lungo del mondo, aprirà a metà 2016, permetterà il passaggio di treni merci più lunghi e più pesanti. "La Svizzera ha fatto questo investimento non per realizzare cattedrali nel deserto, ma per rendere fluido, veloce il passaggio delle merci attraverso le Alpi, attraverso una rete ferroviaria che deve essere adeguata anche a nord e a sud, compre-



si i terminali. Questa è un'opportunità anche per l'Italia, principalmente per i porti liguri", ha sottolineato Fuglistaler. La Svizzera, ricordiamo noi, ha anche dato all'Italia, dato il suo immobilismo, a fondo perduto, 120 milioni di euro per adeguare la linea di Luino alle nuove esigenze dettate dai nuovi treni in arrivo in un futuro ormai prossimo.

Le tre relazioni hanno messo in evidenza da angolazioni diverse, anche geografiche, un unico problema: oggi, possiamo dire che nel mondo (viste le molteplici iniziative cinesi per collegare via ferrovia il paese, da una parte, all'Europa, in particolare alla Germania, e, dall'altra, alla Turchia) il trasporto su rotaia sta diventando sempre più decisivo e più protagonista nel settore delle merci. L'Italia su questo piano è ferma, basti pensare che in sei anni la ferrovia nazionale, Trenitalia cargo, ha dimezzato i traffici. Occorrono risposte politiche al problema. Risposte che dal dibattito che ha seguito le relazioni non sono venute. A nostro avviso, solo Giancarlo Laguzzi, nella sua veste di presidente di Ferrocargo, ha posto una tematica impor-

tante: "Le ferrovie che aderiscono all'associazione hanno recuperato il 50% di quanto ha perso Trenitalia, ma fare di più è complicato, anche per le difficoltà intrinseche al settore. Per avanzare servono regole del gioco affidabili, stabili, serve una gestione della rete e dei terminali equidistante fra gli attori che usano tali infrastrutture. Serve, soprattutto, una nuova politica dei trasporti nazionale, serve sul settore ben altra attenzione da parte del governo". Laguzzi ha aggiunto: "Lo split modale non cambierà, stando così le cose. Il punto è capire se all'industria e alla logistica, ossia a coloro che trasportano i beni, interessa avere una modalità ferroviaria forte, e allora devono rivolgersi al governo chiedendola. E' compito dei nostri clienti, degli Mto, degli spedizionieri, dei terminalisti, dei logistici, degli industriali, avanzare richieste e proposte per avere un miglioramento della ferrovia merci nel paese. Se non lo fanno, significa che non interessa, e nulla si muoverà". Resta il fatto che, di conseguenza, il paese rimarrà sempre più "isolato" e "periferico". ■



Assologistica

EUROMERCI



Cultura • Formazione
Assologistica

organizzano

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

La cerimonia di assegnazione dei premi si svolgerà venerdì 27 novembre,
presso Palazzo Cusani in via del Carmine 8, Milano

Sarà preceduta dal convegno

“NUOVI MERCATI: LA LOGISTICA AL SERVIZIO DELL'EXPORT”

L'evento (ore 9,30-13,00) è pubblico
con obbligo di registrazione al seguente indirizzo

<http://www.euomerici.it/iscriviti.html>

ENGEL & VÖLKERS
COMMERCIAL

LPR
A Division of Euro Pool Group

OM **STILL**

Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

Cambiare le strategie

A Roma, nel contesto della Settimana europea della mobilità, si è tenuto un convegno sulla “Distribuzione delle merci in ambito urbano: una scelta sostenibile”. L'iniziativa si richiamava anche a Smartset, il progetto europeo teso a “migliorare l'attrattività dei terminal, a ridurre il consumo di energia del trasporto merci nelle città e ad agevolare la strategia dell'Unione europea 2020”. L'Europa, infatti, ha fissato l'obiettivo “20-20-20” da raggiungere entro, appunto, il 2020, che si articola su tre “traguardi”: riduzione delle emissioni di gas serra del 20%, aumento della quota di energie rinnovabili per il consumo globale di energia del 20% e miglioramento dell'efficienza energetica, neanche a dirlo, del 20%. Obiettivi certamente condivisibili quanto, per alcuni aspetti, complicati. In Italia, se partiamo dall'argomento al centro dell'evento romano, ad esempio, siamo ancora in una situazione arretrata, in primo luogo per quanto riguarda le grandi aree metropolitane: a Roma e Milano, per prendere le più grandi, siamo, si può dire, all’“anno zero” se si escludono alcune iniziative portate avanti da aziende di logistica e trasporto lungimiranti, come la Mancinelli (non a caso il titolare è responsabile della commissione Sostenibilità di Assologistica) per i trasporti nella ZTL della capitale e la società GLS, che usa anche biciclette “cargo”

per fare le consegne nel centro del capoluogo lombardo. A dire il vero, si è fatta molta ricerca, vi sono stati stanziamenti anche ingenti di risorse pubbliche per fare studi, analisi, ma senza risultati concreti, fatte salve alcune situazioni che hanno riguardato città più piccole. Esempio più eclatante è quello di Padova con il progetto CityPorto che dal 2004 sta andando avanti con successo.

Il vero problema è che vanno cambiate le politiche finora adottate nei confronti della consegna delle merci nei centri storici e in generale nel contesto urbano nel tentativo di risolvere inquinamento e congestione. Va imboccata una nuova strada, così come è stato fatto a Torino, città all'avanguardia su questo fronte: non bisogna più ricorrere a misure “coercitive”, non serve aumentare le “limitazioni”, ma occorre che i comuni avviino politiche che facilitino, incentivino le aziende private di trasporto e logistica a usare mezzi di trasporto con basse emissioni per le consegne in città. Massimo Marciani, esperto internazionale di tali problematiche e componente della commissione Sostenibilità di Assologistica, ha sottolineato a Roma che “la scelta dei

primi anni 2000 in Italia da parte del potere pubblico di realizzare Centri di distribuzione urbana obbligatori costruiti su criteri non logistici ma immobiliari, non di servizio, ma ingegneristici è stata errata. Ed è fortunatamente tramontata anche per effetto della crisi. Bisogna cambiare registro”. Come dicevamo, quanto fatto a Torino, con il successo finora ottenuto, è la via da seguire. Nel capoluogo piemontese, in estrema sintesi, il comune ha chiesto, su base volontaria, agli operatori di dotarsi di mezzi a basso impatto ambientale, tutti tracciabili attraverso dispositivi scelti in maniera autonoma e agganciati a una centrale. In cambio ha dato a coloro che hanno accettato notevoli agevolazioni in termini di percorribilità del centro, di entrata nelle zone a traffico limitato, garantendo così una maggiore velocità commerciale e maggiore efficienza. “Il risultato è stato che oggi più di 100 operatori sono entrati nel progetto ed è stato calcolato che l'aumento della produttività per veicolo vale circa 20 mila euro l'anno”, ha detto Marciani. Certamente, esistono altri elementi che rendono complicata la soluzione del problema, come la frantumazione del trasporto merci, il gran numero di piccoli operatori, il conto proprio. Questo è un discorso diverso, più ampio, che va affrontato nell'ambito della ristrutturazione dell'autotrasporto italiano ■



Dhl sempre più impegnata su efficienza e sicurezza

L'azienda, leader nel settore, mira ad ampliare le certificazioni a garanzia e tutela dei propri servizi di logistica e trasporto.

di **Davide Ornati**

Il prestigioso hotel Principe di Savoia di Milano ha ospitato il 5° Dhl Supply Chain Life sciences & healthcare annual day, evento nel corso del quale si presentano idee, news e nuove collaborazioni del 3PL di proprietà delle poste tedesche. Ad aprire i lavori Vittorio De Amici, vicepresidente e general manager della divisione Life sciences & healthcare che ha ricordato come logistica e gestione della supply chain detengano la percentuale del 19% del fatturato globale di Dhl. De Amici ha quindi descritto a grandi linee i nuovi obiettivi della supply chain aziendale che si basano su tre parole: "pilastro": essere focalizzati ("focus") sull'esecuzione a livelli d'alta gamma per il miglioramento delle attività che registrano livelli di performance inferiori, sulla standardizzazione operativa e commerciale; collegare ("connect") i dipendenti al processo, affinché le funzioni siano efficienti ed efficaci, l'organizzazione coerente e snella a livello mondiale e sia raggiunto un cambiamento di cultura e mentalità; crescere ("grow") in nuovi segmenti e mercati attraverso l'offerta di nuovi prodotti e servizi, allargare la presenza nei settori e nell'erogazione di prodotti mondiali e garantire un cambiamento geografico. E' stata quindi la volta di Nello Martini, direttore ricerca e sviluppo dell'Accademia Nazionale di Medicina, che ha illustrato la situazione

farmaceutica, medicale e ospedaliera italiana, esprimendo il suo pensiero riguardante il momento delicato e di involuzione dell'Italia. "Farmaceutico non come spesa, ma come crescita", questo il suo monito, nonostante abbia fatto notare uno "sforamento" di 4,7 miliardi nella spesa ospedaliera. Una nuova governance sembrerebbe una possibile soluzione ai nostri problemi, una "linea guida" che cerchi di aumentare la produttività farmaceutica e medicale, senza dimenticare l'efficienza, vero motore di sviluppo. Martini ha quindi fornito alcuni dati, comprendenti costi e numeri di pazienti di alcune terapie mediche. Un esempio riguarda i nuovi farmaci contro il colesterolo (condizione arteriosa un tempo principale responsabile di infarti miocardici mortali, adesso invece ridotta del 60%) i cui

costi, in Italia, toccano i 5.000-6.000 euro a paziente per oltre 200 mila pazienti ogni anno.

Carlo Favaretti, presidente Eupha (European public health association) on section Hta (Health Technology Assessment) ha suggerito alcune ricette per una sanità efficiente: garantire la miglior assistenza, massimizzare i benefici sanitari contenendo la spesa e ottimizzare la distribuzione delle risorse. Ma come attuare tutto questo? Cercando, innanzitutto, di limitare i vari sprechi del Sistema Sanitario Nazionale (sovra-utilizzo, frodi, complessità amministrative, sotto-utilizzo, inadeguato coordinamento dell'assistenza). "Sono questi - ha affermato Favaretti - i punti da cui partire, utilizzando una nuova policy, permettendo ai professionisti di analizzare il problema ed eliminare lo spreco".

Il settore della logistica e del trasporto dei farmaci ha un'importante incidenza sul fatturato della Dhl



Ha quindi spiegato cosa sia l'Health Technology Assessment, un approccio multidimensionale e multidisciplinare che analizza le implicazioni medico-cliniche, sociali, organizzative, economiche, etiche e legali di una tecnologia attraverso la valutazione di più dimensioni, quali l'efficacia, la sicurezza, i costi, l'impatto sociale e organizzativo. L'obiettivo è di valutare gli effetti reali e potenziali della tecnologia, sia a priori che durante l'intero ciclo di vita, nonché le conseguenze che l'introduzione o l'esclusione di un intervento ha per il sistema sanitario, l'economia e la società. "Vietato dunque dire si è fatto sempre così", ha affermato in conclusione Favaretti.

Pina Putzulu, strategy & innovation director di Dhl supply chain Italia, ha ricordato come Dhl abbia "una grande attenzione globale per la tracciabilità del prodotto, tenendo ben presenti due punti: gestione del rischio e serializzazione". Per quanto riguarda il primo punto, l'operatore si è ben attrezzato, grazie alla certificazione 22301:2012 (certifica la capacità di un'organizzazione di mantenere la fornitura di prodotti e l'erogazione di servizi a livelli accettabili a seguito di un episodio di crisi; Iso 22301 è dunque lo standard internazionale per la gestione della continuità operativa) ottenuta nel periodo tra il 2012 e il 2015. E ancora il 3PL è in possesso della certificazione Iso 13485:2012 (ottenuta nel marzo 2015), applicabile a produttori di dispositivi soggetti a marcatura Ce, a fornitori di processi particolari associati alla realizzazione dei dispositivi (sterilizzazione, immagazzinamento, trasporto), ad aziende che distribuiscono e commercializzano prodotti medicali,

Durante l'evento Dhl, si è parlato anche di Servizio sanitario nazionale: servirebbe una nuova "linea guida" tendente a migliorare la produttività e a limitare gli sprechi



ad aziende che erogano servizi correlati ai dispositivi (installazione, manutenzione e riparazione, ingegneria clinica). "I nostri magazzini di stoccaggio - ha affermato Putzulu - sono tutti soggetti a certificazione TAPA-Transported Asset Protection Association, associazione per la protezione delle merci destinate al trasporto che riunisce produttori globali, fornitori di servizi logistici, corrieri espressi, forze di polizia e di sicurezza, enti pubblici e altri stakeholder con l'obiettivo comune di ridurre le perdite nelle catene di fornitura internazionali. La nostra flotta per il trasporto delle merci è composta da numerosissimi bilici blindati, dotati di doppio satellitare, doppio autista per le lunghe distanze con una copertura Gps dell'82% dei veicoli cosiddetti di ultimo miglio".

Con oltre 33 milioni di colli movimentati ogni giorno e oltre 40 mila chilometri di consegne notturne, Dhl supply chain, in associazione con Eurodifarm, punta a un ampliamento della flotta e al conseguimento delle nuove certificazioni TSR (Trucking Security Requirements, re-

quisiti di sicurezza per il trasporto a mezzo autocarri) per autisti e blindati. Nel corso dell'evento sono state poi presentate nuove soluzioni come la lettura dei colli tramite tecnologia Image ID, per cercare di limitare al massimo il rischio di perdite e ridurre i transit point optando per il trasporto diretto con l'utilizzo degli "hospital shuttle".

Dhl supply chain, in linea con il pensiero dell'intero gruppo Dhl, è sensibile al problema ambientale, poiché il marchio è responsabile dell'1% dell'emissione di CO2 mondiale. Argomento che sta particolarmente a cuore a Pierfrancesco Maran, assessore alla mobilità, ambiente, metropolitane, acqua pubblica, energia del comune di Milano, intervenuto al convegno. "Dhl è un'azienda solida, con idee chiare e definite, capace sicuramente di risolvere, o quantomeno diminuire, il problema dell'inquinamento", ha detto Maran. Obiettivo non lontano, visto anche l'utilizzo crescente di veicoli a impatto zero nell'area del comune di Milano e di droni per la consegna dei farmaci urgenti in territorio tedesco. ■

Wtransnet, la borsa carichi di "qualità"

"Noi puntiamo sul network, sul costruire rapporti solidi, di assoluta affidabilità con i clienti", dice Nicolò Calabrese, da gennaio direttore commerciale della filiale in Italia.

di **Carlotta Valeri**



NICOLO' CALABRESE

Wtransnet, borsa carichi nata nel 1996 a Barcellona e oggi leader nel sud Europa, nella penisola iberica, in Francia, con una filiale a Parigi, e in forte sviluppo anche nel nostro paese, dove a Milano ha aperto un'altra filiale, ha sempre operato, fin dalle sue origini, tenendo come "linea guida" il principio di "promuovere la contrattazione nel settore del trasporto su gomma in un ambiente sicuro e affidabile". Ne parliamo con Nicolò Calabrese che, dall'inizio dell'anno, ha assunto la direzione commerciale della società in Italia.

ENTRIAMO NEL PARTICOLARE. COSA

INTENDE WTRANSNET QUANDO SOTTOLINEA, E LO FA CON FORZA E CONVINZIONE, DI VOLER PROMUOVERE L'AUTOTRASPORTO IN UN "AMBIENTE SICURO E AFFIDABILE"?

▮ Faccio una premessa. La nostra è una società fondata e guidata sempre da persone che conoscevano bene il mondo dell'autotrasporto anche prima di aprire la borsa carichi, ne conoscevano le problematiche e le difficoltà. Per dirla in altre parole è una società che sta "dentro" l'ambiente oggetto della sua attività, il che significa ben altra cosa, ad esempio, rispetto a come opera una multinazionale. Da qui è nata la convinzione di dover offrire servizi tesi a garantire quanto più possibile affidabilità, sicurezza, qualità ai clienti della borsa carichi, sul versante sia dei trasportatori sia dei committenti.

COM' È STATO PERSEGUITO UN TALE OBIETTIVO?

▮ Intanto noi abbiamo continuato a sviluppare al nostro interno sistemi informatici mirati sempre su quanto ci proponevamo di fare. Un aspetto, questo, assolutamente importante e indispensabile. Abbiamo lavorato e continuiamo a lavorare puntando, come dicevo prima, in primo luogo, sulla "qualità" e sulle "garanzie" del servizio offerto. Questo è un elemento che penso ci distingua molto dai nostri

competitor. Abbiamo, a tale proposito, costruito una serie di meccanismi di controllo e di comportamenti etici che confluiscono nel nostro sistema Quality Assurance Policy-QAP. Di fatto si tratta di un "protocollo di qualità" che ogni impresa che vuole entrare nella nostra borsa carichi deve rispettare. Ad esempio, ogni azienda deve fornire, per entrare, un'adeguata documentazione per dimostrare la sua solidità finanziaria. Abbiamo un partner, l'assicurazione francese Coface, che controlla e verifica tale documentazione, sulla base di suoi parametri, e che deve dare il benestare all'ingresso. Uno dei problemi più sentiti nel settore è il rischio di "incappare" in aziende "fantasma", specialmente quando si tratta di piccole imprese di autotrasporto, che in Spagna, così come in Italia, sono ancora numerose. Un rischio che noi vogliamo tendere ad azzerare. Infatti, chiediamo alle aziende anche, oltre alla documentazione, tre referenze di clienti con i quali hanno lavorato, che vengono verificate. Lavoriamo anche sul fronte del rispetto dei pagamenti per le commesse che vengono portate a termine attraverso Wtransnet, offrendo un servizio che è unico.

IN QUALE MANIERA?

▮ Diamo la possibilità di assicurare un singolo nolo: il committente e il tra-

Immagine di una sala operativa di Wtransnet



sportatore possono trovare un accordo per assicurare un trasporto spot e pagando l'1,39% sull'importo della fattura alla Coface si assicurano che il trasporto sarà rimborsato, qualora non venisse saldato, al 90%.

VI FATE QUINDI CARICO DI ASPETTI PARTICOLARI CHE GENERALMENTE NON RIENTRANO NELLA SFERA D'INTERESSE DI UNA BORSA CARICHI, O MI SBAGLIO?

Non si sbaglia. In estrema sintesi possiamo dire che in generale una borsa carichi si preoccupa di "numeri", di "quantità", mentre a noi interessa maggiormente la "qualità". Noi puntiamo sul network, sul costruire rapporti solidi, duraturi, di assoluta affidabilità con le aziende nostre clienti. Questo anche perché, guardando al settore degli operatori logistici, credo che abbiamo sempre più bisogno di collaboratori, nell'ambito dell'autotrasporto, dei quali si possano fidare. Noi facciamo tutto il possibile perché ciò avvenga. Le aziende che sono "dentro" Wtransnet sono infatti costantemente monitorate e controllate. L'audit interno vigila sui comportamenti: se un'azienda dovesse andare incontro a problemi di qualsivoglia natura che ne potrebbero mettere in discussione l'affidabilità viene allontanata dal network e inserita in una "black list" pubblicata.

Aggiungo, per sottolineare l'importanza che noi diamo al network, all'"insieme" della nostra clientela, che dal 2010 organizziamo una volta l'anno WConnecta, un evento internazionale di professionisti del trasporto e della logistica che è cresciuto di anno in anno - nel 2014, si è tenuto a Barcellona e ha visto la partecipazione di 500 persone, con una forte presenza italiana - ed è diventato uno degli eventi di riferimento del settore. In questa occasione noi favoriamo la conoscenza fra gli operatori, "fidelizziamo" la clientela e miglioriamo la fiducia nello "strumento" Wtransnet. Quest'anno, l'incontro si svolgerà il 30 ottobre a Madrid.

MI PARE CHE QUESTA VOSTRA POLITICA STIA DANDO FRUTTI IMPORTANTI, ANCHE A LIVELLO EUROPEO ...

I risultati che stiamo ottenendo confermano che la nostra strategia è premiante e va incontro alle attese dei clienti. Qualche nostro competitor sta aprendo la propria borsa carichi anche all'industria, alla committenza: un passo che noi non vogliamo fare e non faremo mai perché vogliamo salvaguardare il nostro ruolo e la nostra funzione. Per quanto riguarda la nostra presenza territoriale, possiamo dire di essere assolutamente leader nella penisola iberica dove copriamo il 70% del mercato, che stiamo rafforzando la nostra presenza in Francia e in Italia. Ci stiamo anche allargando verso est, come in Germania e in Polonia. Venendo in particolare

al nostro paese, Wtransnet lo guarda con molto interesse, considerandolo strategico per una politica di crescita. Gli investimenti fatti in Italia, anche con l'apertura della filiale, sono già stati premiati, infatti abbiamo in poco tempo più che raddoppiato il numero dei clienti e del volume dei carichi e dei camion. L'interesse per l'Italia è anche giustificato dalle affinità che l'autotrasporto del nostro paese ha con quello spagnolo. Quindi sono simili anche le soluzioni da proporre. Per quanto riguarda il mercato nazionale, stiamo visitando in Italia molte aziende. Certamente la crisi del 2008 ha lasciato segni evidenti, molte aziende di autotrasporto hanno chiuso, altre sono rimaste in difficoltà, ma tutto ciò ha anche "pulito" il mercato, se si può usare un simile termine, e le imprese che oggi operano sono più solide e più attente alle problematiche della "qualità" del servizio. La "qualità" ha oggi molto più importanza rispetto al passato, quando la concorrenza si svolgeva quasi esclusivamente a livello dei prezzi. Un cambiamento che ci aiuta, che viene incontro alla filosofia di Wtransnet. ■



Wtransnet copre il 70% del mercato nella penisola iberica e si sta sviluppando in Francia e in Italia

Anagni: il gruppo DGL "porta" per il centro-sud

Il centro logistico, già importante per il settore automotive, ha possibilità di sviluppo per posizione geografica e attrezzature, avendo anche un terminal e sei chilometri di binari.

di **Saverio Rossini**

Zona industriale di Anagni, in provincia di Frosinone, a due passi dall'Autostrada del Sole: su 300 mila metri quadrati di aree attrezzate si articola il polo logistico di proprietà del gruppo DGL Logistics. Il gruppo ha un fiore all'occhiello: il terminal ferroviario, allacciato alla tratta Roma-Cassino-Napoli, con annessi sei chilometri di binari a raso che raccordano tutti i magazzini presenti nella struttura. Un punto di forza, specialmente nell'ottica dei servizi nord-sud e viceversa, ma che lavora oggi al 40% delle sue potenzialità. E lavora soprattutto grazie alla DB Schenker, alla ferrovia tedesca, che dal 2006 serve sulla linea Mannheim-Chiasso-Anagni, con tre arrivi/partenze alla settimana, il cliente Volkswagen, presente nel polo anagnino, come altri marchi automobilistici di rilievo, Fiat Chrysler, Toyota, BMW. Miriam Diurni, presidente del consorzio che gestisce il polo, aprendo un incontro di presentazione della struttura dal titolo "La sinergia fa centro", ha sottolineato il valore della presenza della ferrovia: "Un'idea nata tanti anni fa, in particolare dalla lungimiranza di mio nonno che è stato il fondatore dell'azienda, all'alba degli anni '70. Nel 1998, il terminal è stato realizzato e raccordato attraverso una rete di binari con le strutture del polo. La nostra volontà è di sviluppare il traspor-

to ferroviario. Anagni, a meno di cinquanta chilometri, a sud, da Roma, con i suoi ottimi collegamenti stradali verso il Meridione e verso l'est del paese, può essere un ottimo punto di smistamento per prodotti e beni che partono dal nord, quindi da distanze considerabili come adeguate per il servizio ferroviario. Stiamo lavorando a questo obiettivo, ad esempio stiamo studiando servizi per il trasporto di merci pericolose, chiamando in causa Rete Ferroviaria Italiana-RFI, che sembra aperta a tale iniziativa, anche se attende di capire se ci sia la reale possibilità di generare traffici. Cosa che noi auspichiamo".

Il centro logistico DGL è una struttura molto ben organizzata, con circa 80 mila metri quadrati di magazzini, di cui 30 mila ancora disponibili (ne ha liberi altri 10 mila in attesa di nuove costruzioni), ha ampi e ben curati spazi verdi, è interamente recintato e presidiato senza interruzione 24 ore al giorno per tutto l'anno, è fornito di generatori ausiliari di energia, metanodotto, fibra ottica. "Un altro nostro obiettivo è di utilizzare sempre più energia pulita,

alternativa. Il progetto è di divenire autonomi sul fronte energetico", sottolinea Miriam Diurni. La dimostrazione sta nell'ampio "schieramento" di pannelli fotovoltaici, ben visibile, che campeggia nel polo.

Abbiamo ricordato il titolo dell'incontro organizzato nel polo anagnino, "La sinergia fa centro". Infatti, l'incontro è stato organizzato, insieme alla DGL, da Susa Trasporti Spedizioni e da SILT-Servizi integrati logistica trasporti, due imprese, nate a Perugia, che hanno stabilito un hub nel centro di Anagni. Un altro punto di forza della struttura logistica è la collaborazione, appunto le "sinergie" tra queste tre imprese.

Susa, fondata 60 anni or sono come azienda di autotrasporto, si è sempre più sviluppata nel settore automotive, allargandosi poi ad altri settori. I numeri dell'azienda ne sottolineano il successo: 33 centri distributivi in Italia, magazzini adibiti a transit point per 125 mila metri quadrati, 215



Uno scorcio dell'impianto, situato a poca distanza dall'autostrada Roma-Napoli

Il centro DGL è attrezzato in termini ferroviari e sta da anni lavorando con la DB Schenker



dell'azienda spiega chiaramente la "missione SILT": "A seconda dei vostri bisogni, siamo in grado di dare alla luce ogni tipo di servizio". Tale caratteristica permette alla SILT di proporsi ai clienti, come ha detto Alessio Lulli, responsabile del centro distribuzione ricambi, "come unico interlocutore in grado di soddisfare ogni tipologia di azienda, dalla più piccola alla più grande, avvalendoci laddove ve ne fosse la necessità, di collaboratori esterni con i quali cooperiamo da anni". L'azienda cooperativa ha costruito un'accurata specializzazione nel settore automotive, un settore dove l'affidabilità della logistica è fondamentale, basti pensare alle tempistiche con cui occorre far fronte nella consegna dei ricambi. SILT ha acquisito in questo settore un risultato di assoluto rilievo: ad Anagni, nello svolgere tutte le operazioni logistiche legate all'attività della

mila metri quadrati adibiti a piazzali, ogni notte la flotta Susa, composta da 200 autoarticolati, percorre più di 100 mila chilometri e ogni giorno 650 automezzi vengono utilizzati per la distribuzione capillare. I 2.080 addetti che lavorano per Susa nel 2014 hanno movimentato 4,5 milioni di spedizioni per 11 milioni di colli e 600 mila tonnellate di merci. L'azienda lavora su una rete di distribuzione nazionale, che comprende anche Sicilia e Sardegna, che fa perno su sei centri logistici, uno dei quali è appunto Anagni; importante è quello di Milano, la base per export e import. Anche il fatturato è in aumento: nel 2014, si è attestato a 115 milioni di euro. Come ha sottolineato Giuseppe Arlotta, della direzione operativa divisione logistica, "La crescita della nostra azienda si è basata su tre pilastri: qualità del servizio, tempestività, affidabilità. Riassumendoli in un unico concetto, possiamo dire che noi rivolgiamo la massima attenzione al cliente, cercando di dare le migliori risposte alle esigenze che ci presenta. Lavoriamo con la Toyota, l'azienda che ha inventato il concetto di 'qualità' applicato all'industria e alla produzione. Noi ci ispiriamo a loro". Per soddisfare questo impegno, la Susa, oltre a ottenere le certificazioni Iso 9001 e Iso 14001, si è affidata alla

tecnologia e all'informatica: tutta la struttura è collegata al centro elaborazione dati di Perugia e ogni filiale dispone di linea ISDN di emergenza; ogni piattaforma ha un impianto Wi-Fi che consente l'uso di scanner in radiofrequenza per il controllo delle attività di magazzino; la flotta di distribuzione è dotata di 650 palmari che trasmettono i dati delle consegne in tempo reale. Infine, particolare attenzione è rivolta alla sicurezza

Particolare dei magazzini della società Susa Trasporti Spedizioni



degli impianti e dei trasporti. In questo contesto s'inserisce bene la SILT, società cooperativa sorta nel capoluogo umbro nel 1998 con nove soci esperti del settore logistico. S'inserisce bene perché è un'impresa che fornisce servizi. Uno slogan

Fiat Chrysler, ha svolto il suo compito virtualmente azzerando ogni errore, e andando su questo terreno meglio dell'obiettivo che si era data. Un risultato che la casa automobilistica torinese non ha ottenuto in nessun altro centro logistico europeo. ■

transportonline

La Community della logistica merci



Trova

un partner per
le tue spedizioni



Transportonline è una **Community** di imprese interessate ad acquistare o vendere servizi di **spedizione, trasporto, logistica** e forniture per la movimentazione delle merci

Proponi

servizi o forniture
per la logistica



Transportonline agevola l'incontro tra **clienti e fornitori**, fornendo informazioni utili a sviluppare il tuo business e la tua competitività, riducendo i costi

Ottieni

nuove opportunità
commerciali



Transportonline diffonde la conoscenza dei **tui servizi o prodotti** e delle tue convenzioni, permettendoti di aumentare le vendite

Risparmia

con il gruppo
d'acquisto



Più siamo,
più risparmiamo.
Acquista e vendi, migliorando
la competitività

www.transportonline.com



transportonline

migliora il tuo business

I Magazzini generali compiono 80 anni

Una storia lunga, ma sempre vissuta con l'intento di essere costantemente al fianco del territorio e dei produttori.

di **Stefano Pioli**



PAOLO PERONI

A Bolzano, i Magazzini generali hanno celebrato gli 80 anni di vita: la nascita avvenne, infatti, per "regio decreto" il 20 settembre 1934. Otto decenni passati sempre al servizio dell'economia locale (socio di maggioranza relativa, con il 35%, è la camera di commercio, che svolge anche la funzione di controllo, mentre altri soci importanti, con rispettivamente il 30 e il 20% sono il comune e la provincia di Bolzano), passando attraverso i vari periodi storici, spesso anche drammatici, e le diverse congiunture economiche nazionali e internazionali. Nello scorrere del tempo, i Magazzini generali sono stati sempre un importante punto di riferimento per i produttori e per tutti gli operatori economici della provincia. Questo cammino, questa testimonianza della "presenza" della

struttura è stata raccontata dall'artista Max Radicioni in venti quadri che saranno affissi sulla facciata principale dei Magazzini.

Per capire cosa abbiano significato i Magazzini generali nella vita dell'economia bolzanina è interessante sottolineare la storia degli impianti destinati alla refrigerazione specialmente della frutta. Il primo impianto, complessivamente di cinque piani, aveva destinato a questo lavoro i primi due, attrezzandoli con celle frigorifere. La richiesta dei produttori era però forte e l'impianto insufficiente. Quindi, dopo gli eventi bellici, nel 1951, l'ente raddoppiò gli spazi per questa attività, costruendo a fianco di quello esistente un nuovo edificio adibito a frigorifero, con tecnologie per quell'epoca di rilievo: la carne, ad esempio, veniva depositata, subito dopo la macellazione e prima della sua immissione al consumo, per 24 ore e raffreddata a pochi gradi sopra lo zero. Esistevano poi alcune celle nelle quali le carni congelate o il burro potevano essere conservati sino a temperature di - 20°C. Erano presenti anche sale di lavorazione, ad aria condizionata, per la selezione e il riconfezionamento, dove la frutta durante la cernita non subiva il fenomeno della "brinatura", evitando così la formazione di umidità sul prodotto. I Magazzini generali, oltre a essere accessibili dalla strada e disporre

di due pese a ponte per autotreni e vagoni, erano raccordati alle Fs. La merce destinata ai trasporti sulle più grandi distanze viaggiava, infatti, per ferrovia e per la frutta venivano messi a disposizione i carri ghiacciaia. Per garantire al prodotto le migliori condizioni di viaggio, venne allestito un impianto per l'epoca moderno e unico in provincia: una galleria di preraffreddamento dei vagoni. Tale operazione si imponeva soprattutto nei mesi estivi: le operazioni di carico dovevano iniziare solo dopo che la temperatura interna del vagone aveva raggiunto la temperatura voluta. Tramite due generatori, le ghiacciaie di testa dei carri isotermitici venivano riforniti del ghiaccio necessario. La catena del freddo era così assicurata.

Negli anni del dopoguerra l'attività dell'ente si rivolse gradualmente sempre più anche alla custodia di merci varie, oltre che al deposito frigorifero. A tal fine venne costruito un nuovo magazzino a due piani sopraelevati munito di una rampa di carico lungo tutto il fabbricato, anche questo coperto da una pensilina a sbalzo; i due piani, serviti da appositi montacarichi, potevano contenere circa 360 vagoni di merci di ogni tipo. Successivamente venne costruito un altro capannone, destinato principalmente al deposito di macchine pesanti semoventi, oltre poi agli edifici

I Magazzini generali negli anni '30 e oggi



di ingresso e di portineria.

Con l'aumentare dell'attività di deposito i Magazzini generali divennero sempre più struttura di supporto al movimento di merci varie sia di provenienza nazionale sia legate ai traffici internazionali, quindi anche di merci estere e di quelle custodite sotto vincolo doganale. Anche su richiesta delle associazioni degli operatori interessate nel 1959 venne istituita una speciale "Sezione doganale" presso la struttura, che viene ospitata tutt'oggi, che, nel tempo, ha acquisito nuove funzioni in relazione al mutare delle esigenze degli operatori e delle nuove normative. L'ente è stato quindi autorizzato a gestire magazzini cosiddetti "a chiusura ufficiale" per il ricovero delle merci sotto vincolo doganale, così come di quelli di "temporanea custodia" per le merci in transito.

Andando avanti nel tempo, queste due funzioni centrali dei Magazzini persero la loro valenza: il "freddo" per la nascita di tante cooperative di produttori su questo fronte perfettamente organizzate e le pratiche doganali per l'apertura delle frontiere. "Ciò però ci ha permesso di liberare spazi ed energie da destinare su altre attività: negli ultimi anni si è

quindi per noi aperta una sfida, quella di rivolgere la nostra attenzione sulla logistica e sui servizi logistici, nell'ottica di quella rivoluzione che ha caratterizzato recentemente il settore. Una sfida che penso di poter dire che abbiamo vinto", sottolinea il direttore Paolo Peroni.

Oggi, la gestione del deposito delle merci assume un'altra configurazione: comprende tutta una serie di operazioni, che vanno dall'imma-



Uno dei quadri che ricordano la storia dell'impianto

gazzinamento di colli o di partite di merce ai trasbordi, dal riordino e assicurazione dei carichi fino alla gestione completa di deposito per conto terzi. Ciò significa che oggi sono

gestite tutte le fasi del deposito per conto di ditte che affidano ai Magazzini le loro merci che curano tutte le fasi dell'immagazzinamento, la suddivisione per articolo o referenza, il commissionamento e le operazioni di etichettatura, l'emissione di documenti di trasporto quando necessario, la gestione delle scadenze (first in first out) e tutto ciò in regime tariffario flessibile: il costo è in rapporto ai servizi richiesti. Oltre a ciò, viene gestito a richiesta anche il rapporto con il produttore/fornitore e con il trasportatore, curando il rapporto con ambedue in modo da lasciare a ognuno la propria indipendenza e consentendo al fruitore dei servizi di andare alla fonte del singolo servizio e quindi del costo. I Magazzini, infine, fungono da punto di raccolta e distribuzione delle merci, sempre in collaborazione con i trasportatori locali, formando i carichi in arrivo e in partenza sia per il nord che per il sud, operando così con tutti gli attori della filiera logistica. Le attività sono cambiate, hanno seguito i tempi, l'evoluzione del trasporto e della logistica, ma la missione dei Magazzini generali è rimasta la stessa: essere un aiuto, un valido partner dei produttori. ■

EDIA EX

Inspired by you. Built by Mitsubishi.

quando
l'affidabilità
è tutto...



Guidate oggi il futuro

Mitsubishi è rinomata per il design innovativo, la tecnologia e la qualità senza compromessi.

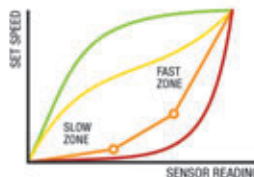
I nostri nuovi carrelli elevatori elettrici EDIA EX da 2.5 a 3.5 tonnellate ne sono la prova più recente.

I nostri ingegneri hanno trascorso più di 2 anni studiando attività di ogni tipologia e dimensione in giro per il mondo.

Il risultato? Carrelli elevatori che vi offrono tutto ciò che desiderate... e anche di più...

Più potenti... e più efficienti di qualsiasi rivale

I carrelli EDIA EX offrono la migliore esperienza di guida... e sono anche i più produttivi. Soltanto EDIA EX vi offre prestazioni eccezionali, stabilità impareggiabile e la reale possibilità di lavorare sia al chiuso che all'aperto, anche nel bagnato.



Sensitive Drive System (SDS)

Apprezzato dai conduttori per la "sensazione" intuitiva che sperimentano, l'SDS rileva se il carrello viene guidato in modo assertivo o prudente e fornisce di conseguenza le prestazioni modulate e progressive più adatte al caso specifico. Vuole dire maggiore sicurezza e produttività.



Per maggiori informazioni:
www.edia-mitsubishi.com

www.mitsubishicarrelli.it

Qualità | Affidabilità | Value For Money

 **MITSUBISHI**
FORKLIFT TRUCKS



WHEN YOU THINK
'INDUSTRIAL AND LOGISTICS REAL ESTATE'
YOU SHOULD THINK 'PROLOGIS'

ALMOST 1 MILLION SQMT IN ITALY

Local partner to global trade™

Prologis is the leading owner, operator and developer
of industrial real estate, focused on global and regional
markets across the Americas, Europe and Asia.

prologis.com

