

€uromerci

IL MENSILE DELLA LOGISTICA



UBE GASPARI AMMINISTRATORE DELEGATO XPO LOGISTICS IN ITALIA

“La chiave del nostro successo: soluzioni flessibili per supportare la crescita del business dei nostri clienti”

FARMACI NEGLI OSPEDALI: SPESA FUORI CONTROLLO

EDITORIALE

**L'Economia sommersa
va a gonfie vele ...**

INTERMODALITA'

**La Spezia, può essere
un "laboratorio"?**

PALLET EPAL

**Partito con successo
il progetto TPM2Sibeg**

quando
l'affidabilità
è tutto...

È l'ora della svolta?

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

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

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

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



SENSIA

Per ulteriori informazioni:
mitsubishicarrelli.com



Qualità | Affidabilità | Value for Money

 **MITSUBISHI**
FORKLIFT TRUCKS

SI PARLA TANTO DI “MANOVRA”, ma l'economia sommersa vale il 13% del Pil

IL DIBATTITO POLITICO, IL CONFRONTO CON L'UNIONE EUROPEA SI STA GIOCANDO SULL'ENTITÀ DELLA MANOVRA FINANZIARIA CHE IL GOVERNO DEVE VARARE, SI PARLA DI 27 MILIARDI E DEL FATTO CHE LA UE MINACCI SANZIONI PER LO SFORAMENTO DEI LIMITI DI BILANCIO. NELLO STESSO TEMPO IN CUI SI SVOLGE TALE DISCUSSIONE, ANCHE MOLTO ACCESA TRA LE PARTI POLITICHE E DENTRO LA MAGGIORANZA DI GOVERNO, L'ISTAT HA PUBBLICATO LA TRADIZIONALE ANALISI ANNUALE SU QUELL'ECONOMIA CHE L'ISTITUTO DEFINISCE, FORSE CON UN PIZZICO D'IRONIA, “NON OSSERVATA”, CHE, TRADOTTO, SIGNIFICA “SOMMERSA E DERIVANTE DA ATTIVITÀ ILLEGALI”. L'ANALISI INTERESSA IL 2014 E PRESENTA DATI “PESANTI”. IL FATTO PIÙ GRAVE È CHE NEGLI ANNI L'IMPORTO DEL VALORE DI TALE ECONOMIA CRESCE, POCO, MA CRESCE: NEL 2011 SI È ATTESTATO A 202,5 MILIARDI DI EURO, NEL 2012 A 205,6, NEL 2013 A 206,5, NEL 2014 HA UN ULTERIORE IMPULSO ARRIVANDO A 211,3. QUEST'ULTIMA CIFRA IN QUELL'ANNO VALEVA IL 13% DEL PIL (CHE, INFATTI, NEL 2014 AMMONTAVA A 1.620 MILIONI DI EURO). TALE AMMONTARE È STATO APPANNAGGIO QUASI TOTALE DELL'ECONOMIA SOMMERSA (194,4 MILIARDI DI EURO). IL PESO SUL PIL DELL'ECONOMIA “NON OSSERVATA” È CRESCIUTO DAL 2011 AL 2014 DAL 12,4% AL 13%. ENTRANDO PIÙ NEI PARTICOLARI, SECONDO L'ISTITUTO DI STATISTICA, IL VALORE AGGIUNTO GENERATO DALL'ECONOMIA “NON OSSERVATA” NEL 2014 DERIVA PER IL 46,9% (47,9% NEL 2013) DALLA COMPONENTE RELATIVA ALLA SOTTO-DICHIARAZIONE DA PARTE DEGLI OPERATORI ECONOMICI. LA RESTANTE PARTE È ATTRIBUIBILE PER IL 36,5% ALL'IMPIEGO DI LAVORO IRREGOLARE (34,7% NEL 2013), PER L'8,6% ALLE ALTRE COMPONENTI (FITTI IN NERO, MANCE E INTEGRAZIONE DOMANDA-OFFERTA) E PER L'8% ALLE ATTIVITÀ ILLEGALI. I SETTORI ECONOMICI PIÙ ESPOSTI SONO QUELLO DEI SERVIZI (COMMERCIO, TRASPORTI, ATTIVITÀ DI ALLOGGIO E RISTORAZIONE) E QUELLO DELLE COSTRUZIONI. ALL'INTERNO DELL'INDUSTRIA, L'INCIDENZA RISULTA MARCATA NELLE ATTIVITÀ ECONOMICHE CONNESSE ALLA PRODUZIONE DI BENI ALIMENTARI E DI CONSUMO (8,3%) E CONTENUTA IN QUELLE DI PRODUZIONE DI BENI DI INVESTIMENTO (2,7%). COMUNQUE CIFRE ENORMI. PIÙ CHE DI “MANOVRE”, NON SI DOVREBBE PARLARE SERIAMENTE DI COME AFFRONTARE E LIMITARE TALE “VORAGINE”, EVITANDO ALMENO CHE CRESCA OGNI ANNO?

VI SEGNALIAMO

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

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

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

Direttore responsabile
Jean Francois Daher

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

Stampa
Mediaprint Milano

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

Cover

LA FLESSIBILITA' E' LA CHIAVE
DEL SUCCESSO DI XPO LOGISTICS

8

Focus Logistica Sanitaria

FARMACI NEGLI OSPEDALI:
UNA SPESA FUORI CONTROLLO

31

Focus Logistica Sanitaria

LE PROPOSTE DI ASSOLOGISTICA
PRESENTATE AL MINISTERO

32

Primo Piano

I PUNTI DI FORZA DI LOGITEC:
FLESSIBILITA' E ADATTABILITA'

39

Primo Piano

LA SPEZIA: UN "LABORATORIO"
PER L'INTERMODALITA' MARE-FERRO?

41

Primo Piano

PROGETTO "TPM2SIBEG",
BILANCIO PIU' CHE POSITIVO

43

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA

4

NEWS

10

DALLE AZIENDE

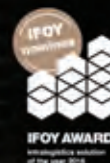
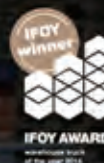
13

- Migliora la produttività **fino al 25%**
- Diminuisci il numero di passi degli operatori **fino al 50%**
- Riduci il saliscendi **fino al 70%**
- Taglia la spesa energetica **fino al 20%**



Chiama il numero **02 99199715**
o visita crown.com/it per saperne di più.

**SOLUZIONE INNOVATIVA.
RISULTATI VINCENTI.**



GPC 3000 con QuickPick® Remote

Foto scattata presso la sede di un cliente Crown europeo.

CROWN

IDEE PER MIGLIORARE



La vostra supply chain non
ha mai avuto tanto valore.

GEFCO ENGINEERS YOUR PRODUCTIVITY

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

GEFCO
LOGISTICS FOR MANUFACTURERS

Sempre sotto la "nube deflazione"

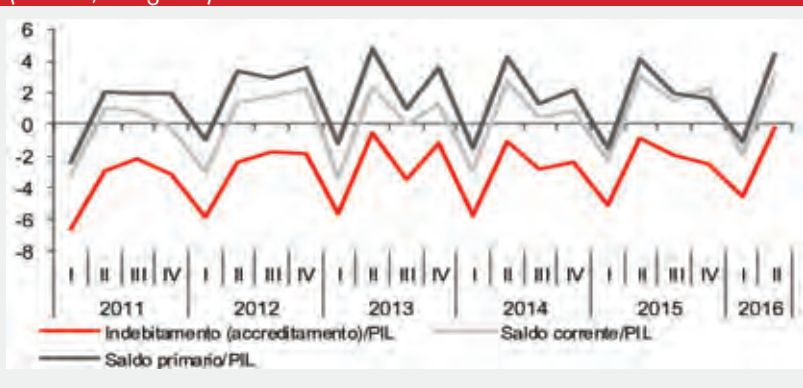
Qualche dato economico è positivo: ad esempio, in agosto l'indice destagionalizzato della produzione industriale è aumentato dell'1,7% rispetto a luglio. Questa crescita, derivante da variazioni realizzate in un mese tipicamente caratterizzato da livelli di produzione molto bassi, ha determinato, nella media del trimestre giugno-agosto, un incremento dello 0,4% rispetto al trimestre precedente. Corretto per gli effetti di calendario, ad agosto l'indice è aumentato in termini tendenziali del 4,1% (i giorni lavorativi di calendario sono stati 22 contro i 21 di agosto 2015). Nella media dei



primi otto mesi dell'anno la produzione è aumentata dell'1,0% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Un passo avanti, anche se i dati che riguardano il mese di agosto devono sempre essere confrontati con quelli dei mesi successivi prima di affermare che esprimano una "tendenza". Quello che non migliora è il clima di fiducia dei consumatori che è passato da 109,1 a 108,7. L'indice del clima di fiducia delle imprese, invece, ha registrato un aumento, passando da 99,5 a 101,0 e attestandosi sui livelli dello scorso giugno. In particolare, tra le componenti del clima di fiducia dei consumatori quella personale e quella corrente di

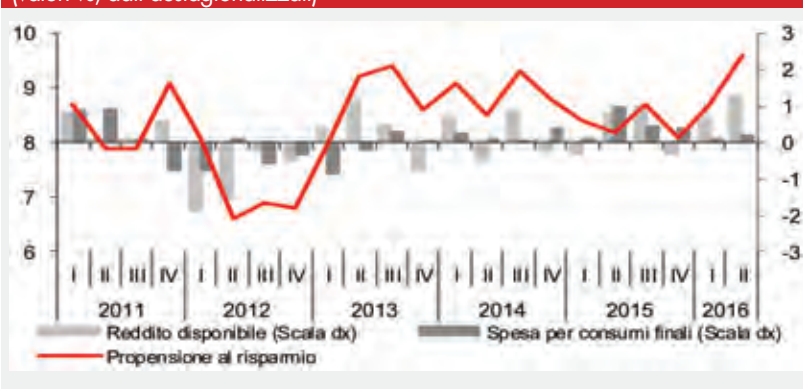
Finanza pubblica in rapporto al Pil (valori %, dati grezzi)

Fonte: ISTAT



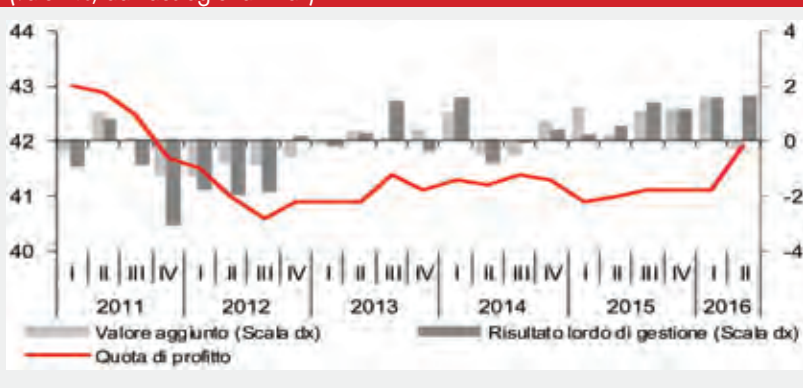
Risparmio delle famiglie (valori %, dati destagionalizzati)

Fonte: ISTAT



Profitti delle società non finanziarie (valori %, dati destagionalizzati)

Fonte: ISTAT





Assologistica

EUROMERCI



Cultura e Formazione
Assologistica

organizzano

12^a Edizione del Premio Il Logistico dell'Anno

Venerdì 25 novembre 2016, Palazzo Turati, Via Meravigli 9/B a Milano

CONVEGNO
URBAN LOGISTICS, "CONFLITTO" O "COLLABORAZIONE"
PER GLI OPERATORI DEL COMPARTO?

Programma

Ore 9,00: Registrazione dei partecipanti

Ore 9,30: Inizio lavori

Saluto di benvenuto del Presidente di Assologistica, **Carlo Mearelli**
Saluto di benvenuto del Presidente di SOS LOGistica, **Daniele Testi**

Introduzione a cura del moderatore **Massimo Marciani**
Presidente di FIT Consulting e Membro della Commissione tecnica
"City Logistics" di Assologistica

Intervengono

Riccardo Mangiaracina
Direttore Osservatorio eCommerce B2c, School of Management
del Politecnico di Milano

Giuseppe Estivo
Responsabile Progettazione Europea Divisione Infrastrutture e Mobilità
città di Torino

Dario Biggi
Project Manager per il progetto "Modulushca" di Poste Italiane e Presidente
dell'Urban Logistics Working Group di ALICE (Alliance for Logistics
Innovation through Collaboration in Europe)

Simona Sisca
Head of Operations of Amazon Prime Now Italy

Antonio Ottaviani
Business area Manager della Divisione Trasporti di Geodis Logistics

Giovanni Cazzorla
Operational Engineer della Divisione Trasporti di Geodis Logistics

Fabrizio Gatti
Responsabile del Coordinamento Tecnico/Scientifico del Progetto
MIUR "Urbellog" di Telecom Italia

Alberto Birolini
Board Member and Business Development Manager di Fiege Logistics Italia

Franco Fenoglio
Presidente e Amministratore Delegato di Scania Italia

Gianni Fiacadori
Funziionario, Attrazione Investimenti Esteri-Offerta Italiana di ICE Agenzia

Roberto Piterà
National Director Head of Logistics & Industrial Group di JLL

Ore 12,30: Consegna dei premi "Il Logistico dell'Anno 2016"
e della borsa di studio "Alvaro Spizzica"

Ore 13,00: Lunch

Evento pubblico con obbligo di registrazione a questo indirizzo: <http://www.euromerci.it/iscriviti.html>

Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

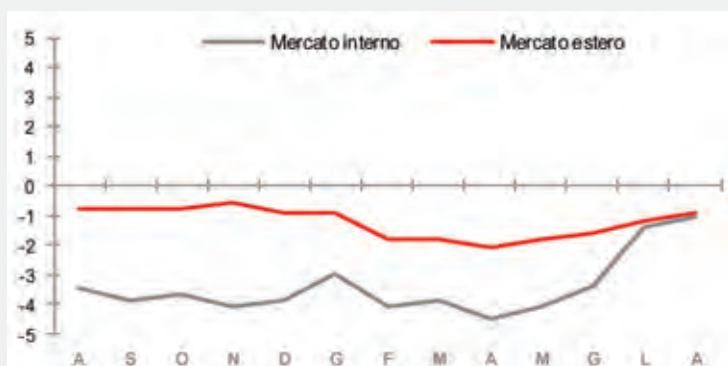
Industria: prezzi alla produzione

Fonte: ISTAT

(ag. 2015-ag. 2016, variazioni % sul mese precedente, base 2010)



(ag. 2015-ag. 2016, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente, base 2010)



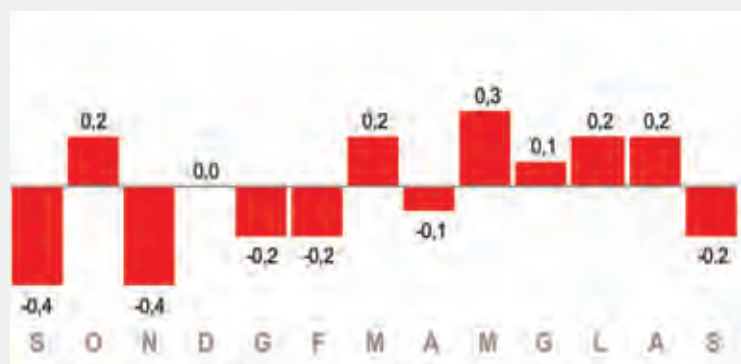
minuiscono, mentre il clima economico e quello futuro, dopo il peggioramento registrato nei mesi precedenti, tornano a crescere, seppure con intensità diverse: il primo sale da 125,7 a 128,0 mentre il secondo passa da 112,2 a 112,8. Le "aspettative" si confermano in discesa per il quinto mese consecutivo. Manca la "fiducia" che è determinante per rilanciare l'economia e, in primo luogo, la domanda interna. Una mancanza che è sottolineata da un altro dato Istat che riguarda le famiglie consumatrici: il loro reddito disponibile è aumentato dell'1,3% rispetto al trimestre precedente, mentre i consumi sono cresciuti solo dello 0,2%. Di conseguenza, la propensione al risparmio è aumentata di 0,9 punti rispetto al trimestre precedente, salendo al 9,6%. In altri termini, le famiglie mettono i soldi da parte e non



Prezzi al consumo

Fonte: ISTAT

(indice Nic*, sett. 2015-sett. 2016, variazione % sul mese precedente, dati provvisori)



*Indice Nic: prezzi al consumo per la collettività al lordo dei tabacchi.

acquistano probabilmente perché c'è insicurezza e perché, forse, si attendono ulteriori ribassi dei prodotti. Nel mese di settembre, secondo le stime preliminari dell'Istat, l'indice nazionale dei prezzi al consumo per l'intera collettività (Nic), al lordo dei tabacchi, ha registrato una diminuzione dello 0,2% su base mensile e un aumento dello 0,1% rispetto a settembre 2015 (era meno 0,1% ad agosto). E' vero che dopo sette mesi consecutivi di diminuzioni tendenziali, i prezzi al consumo tornano a crescere seppur di poco. Questa inversione di tendenza è dovuta però principalmente al marcato ridimensionamento della flessione dei prezzi dei beni energetici. ■

THE KOREA HERALD

Il governo sud coreano in difesa dell'industria

Le imprese manifatturiere sud coreane guardano con pessimismo al prossimo futuro: il quarto trimestre 2016 è visto con forte preoccupazione. Le motivazioni di tale atteggiamento sono di diversa natura, ad esempio riguar-

dano le turbolenze sindacali che hanno portato recentemente a tutta una serie di scioperi; la necessità di portare avanti profonde ristrutturazioni aziendali; il rallentamento dello sviluppo economico in Cina (principale partner

commerciale del paese) e il suo crescente protezionismo che ostacola l'export sud coreano. Tutto ciò è stato messo in evidenza da un sondaggio condotto interpellando 2.400 imprese industriali localizzate su tutto il territorio nazionale. Anche la camera del commercio e dell'industria ha espresso le medesime preoccupazioni, sottolineando che: "Alcune situazioni si stanno rilevando critiche per le nostre imprese, in primo luogo la frenata della crescita cinese e le difficoltà a sostenere il livello delle nostre esportazioni. L'indice che misura tale settore, infatti, è previsto calare dalla quota 92 segnata nel terzo trimestre a quota 85 per i tre mesi conclusivi dell'anno. Inoltre, in agosto, rispetto a inizio anno, le esportazioni sono diminuite quasi del 6%". Il governo si sta facendo carico di questa situazione: il ministro delle Finanze Yu Il-ho ha dichiarato che saranno stanziati nei prossimi mesi circa nove miliardi di dollari nell'intento di sostenere la manifattura nazionale e la sua ristrutturazione e di contrastare il fenomeno della contrazione della produzione e dell'export. L'obiettivo di fondo del governo è quello di mantenere il livello di crescita del Pil per l'anno in corso al 2,8% così come era stato previsto. L'Istituto nazionale della ricerca economica ha però sottolineato che tale target sarà difficilmente raggiungibile: "Il Pil nel 2016 è destinato a scendere a un più 2,5%, calando dal 3,3% registrato l'anno scorso, e diminuirà ancora nel 2017 a più 2,2%". ■



Moderno e antico si "mischiano" a Seul



**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*

La flessibilità è la chiave del successo di XPO Logistics

“La nostra azienda, in Italia e nel mondo, si configura sempre più non come un semplice fornitore di servizi, ma come un vero e proprio consulente per i clienti, ai quali proponiamo soluzioni tailor made”, dice Ube Gaspari AD della filiale italiana.



UBE GASPARI

XPO Logistics, un'azienda che opera a livello globale, sta migliorando sensibilmente i propri risultati operativi, anche nel nostro paese, nonostante le difficoltà rappresentate da un'economia e da un commercio mondiale che stanno ancora segnando il passo. Ne parliamo con Ube Gaspari, amministratore delegato della filiale italiana.

XPO LOGISTICS È UNA REALTÀ INTERNAZIONALE DI SUCCESSO. QUESTO DATO VIENE CONFERMATO ANCHE DAGLI ULTIMI RISULTATI?

█ XPO Logistics è uno dei primi dieci provider mondiali di soluzioni innovative per la supply chain grazie a un network presente in diversi paesi in tutto il mondo. Recentemente sono stati annunciati i risultati di XPO Logistics Europe per il primo semestre dell'anno che hanno visto un aumento della red-

ditività rispetto allo stesso periodo del 2015. Questo a conferma della continua ottimizzazione delle attività offerte messe in atto dal network nel corso dei primi sei mesi dell'anno e della vincente strategia commerciale che ci ha permesso di ampliare la nostra base clienti con aziende di calibro mondiale.

UN SUCCESSO CHE VIENE CONFERMATO ANCHE IN ITALIA. QUALI SONO I FATTORI CHE LO DETERMINANO?

█ Come anticipavo anche nella domanda precedente, XPO Logistics è un

zazione internazionale tra i diversi paesi. Questo ci sta permettendo di studiare strategie di cross-selling e di poter offrire alle aziende per cui lavoriamo non solo servizi che prevedano attività limitate al territorio italiano, ma che potenzialmente possano anche estendersi in altri mercati. Non ci piace infatti definirci dei semplici “fornitori” per i nostri clienti: i progetti che seguiamo confermano sempre più che operiamo come dei veri e propri “consulenti”, in grado di studiare con loro progetti e servizi ad hoc che possano supporta-



network globale e farne parte significa poter contare su una rete integrata di team e attività basate sulla coopera-

re e spesso migliorare i loro business. Grazie alla struttura della nostra organizzazione mettiamo a disposizione

dei nostri clienti team dedicati che seguono il cliente durante tutto il periodo contrattuale. Questo ci permette di conoscere a fondo il business del cliente e di apportare migliorie continue alla redditività e alle operations tramite



programmi implementati ad hoc. “Continuous Improvement Program”: perché i clienti si mantengono solo se si è in grado di continuare a essere propositivi. E quelli nuovi si conquistano solo dimostrando come sia possibile risolvere in maniera innovativa le criticità: guai se non sai essere, per il cliente, una fonte inesauribile di idee per ottimizzare i flussi ovvero ridurre i costi, cogliendo magari entrambi gli obiettivi con un'unica mossa. Perché oggi il cliente guarda con attenzione le tariffe, ma anche e soprattutto valuta nuove proposte di organizzazione del servizio.

QUAL È LA RISPOSTA DEL MERCATO ITALIANO NEI CONFRONTI DI UN OPERATORE “MEGA” COME XPO?

I clienti conoscono il brand XPO Logistics e sono coscienti del nostro im-

pegno nel mercato europeo. La nostra impresa sta investendo molto nelle nuove tecnologie, nella sostenibilità dei processi, e nelle persone (il 60% dei manager di XPO è stato promosso internamente). Solo lavorando su tutti questi aspetti è possibile la trasformazione dei depositi da meri magazzini a leva strategica in grado di generare valore lungo tutta la supply chain dalla produzione al cliente finale. Siamo in grado di offrire ai nostri clienti un servizio di qualità basato su processi rapidi, fluidi e sicuri e di garantire la qualità di ogni tipologia di prodotto che gestiamo: dall'abbigliamento di alta moda ai beni di largo consumo. Negli ultimi anni riscontriamo poi una significativa richiesta dei nostri servizi, in particolare per l'attività di eCommerce, dove XPO Logistics ha ormai maturato un'expertise ampia e diversificata. Sono sempre più infatti le aziende, dalle grandi multinazionali alle start-up, che decidono di investire o ampliare il proprio business puntando sulle vendite online. Ma non sempre sono strutturate o hanno l'esperienza per farlo ed è per questo che si rivolgono a operatori come noi per trovare supporto e garanzie di successo. Gli investimenti in tecnologia a cui accennavo ci stanno permettendo di sviluppare sempre più questa tipologia di servizi, talvolta studiando soluzioni ad hoc in grado di integrarsi perfettamente con i processi e le infrastrutture delle aziende per cui lavoriamo.

UNA MULTINAZIONALE COME VOI NON PUÒ NON BADARE ANCHE AD ASPETTI LEGATI ALLA SOSTENIBILITÀ DEI PROCESSI. QUALI SONO LE ULTIME NOVITÀ SVILUPPATE DA XPO SU QUESTO TEMA?

La parola sostenibilità per noi si riferisce alla massima ottimizzazione dei processi, a vantaggio del tempo e del consumo delle risorse che utilizza-

mo. Concentriamo l'attenzione verso i maggiori aspetti di impatto ambientale legati al nostro business: consumi di risorse energetiche, consumo di acqua, produzione di rifiuti, emissioni di CO2 e utilizzo di materiali di consumo. A tal proposito da diversi anni abbiamo adottato uno strumento di controllo interno, oltre alle certificazioni ISO 14001 e ISO 9001, denominato “Piano di Controllo Ambientale”, che permette di monitorare mensilmente tali fattori e che è disegnato sulle peculiarità di ogni deposito. In questo mo-



do siamo in grado di raccogliere i dati che ci interessano e di eseguire analisi periodiche per monitorare i consumi, evidenziare in tempo reale eventuali anomalie e attivarci immediatamente per la risoluzione.

L'impegno profuso da XPO per una supply chain sostenibile ha portato inoltre a ottimizzare direttamente le attività di trasporto e distribuzione attraverso la riduzione dei percorsi a vuoto, il miglioramento della capacità di carico e il ricorso al trasporto multimodale. ■

Laguzzi: come rendere il treno più competitivo

“Nel trasporto merci su rotaia, il gap complessivo che il nostro paese sconta con le migliori performance europee vale il 25-35% del costo di trasporto della merce: il 15-20% di questo gap lo possiamo imputare all'impossibilità di formare treni pesanti 2.000 tonnellate, lunghi 750 metri e al mancato adeguamento delle sagome delle gallerie e per il 10-15% alla durata del rinnovo delle certificazioni di sicurezza e all'obbligo di avere un secondo agente in macchina per coadiuvare la



guida del convoglio, un obbligo che non è previsto per le imprese che operano fuori dai nostri confini, che, perciò, sono più competitive”, è quanto affermato da Giancarlo Laguzzi, presidente di FerCargo, intervenendo a Mercintreno 2016. Laguzzi ha anche sottolineato quel che ancora resta da fare per rendere più competitivo il trasporto merci ferroviario: “Su lunghezza, capacità dei treni e sagoma delle gallerie si sta intervenendo, anche se con tempi necessariamente lunghi; per quanto riguarda i certificati di sicurezza e il macchinista unico si sta lavorando a introdurre modifiche nella normativa in collaborazione con l'Agenzia nazionale della sicurezza ferroviaria e con il ministero dei Trasporti e delle Infrastrutture: si tratta, comunque, di questioni anche complesse, su cui intervengono una pluralità di fattori e di soggetti, ma che speriamo possano arrivare a soluzione, secondo gli auspici più volte formulati dalla nostra associazione”. Il presidente di Fercargo ha anche affrontato il prossimo scenario che si delinerà con la nascita della società Mercitalia che dovrebbe vedere la luce nel 2017 in conseguenza del piano di ristrutturazione dell'intero settore della logistica e delle merci facente capo alle Ferrovie dello Stato: “Ribadiamo che, in questi ultimi anni, le imprese aderenti a FerCargo sono state pressoché le

uniche a impedire una caduta verticale del mercato ferroviario merci. L'obiettivo dell'organizzazione, però, è sempre stato di puntare non solo alla crescita del suo mercato, che ha avuto un'evoluzione costante e significativa in tutto questo periodo, raggiungendo una quota quasi del 40%, ma di lavorare a uno sviluppo complessivo del settore, un obiettivo che oggi appare più vicino e per il quale noi offriamo tutta la nostra collaborazione, mobilitando le capacità sia industriali sia di investimento. Con la concorrenza noi siamo abituati a confrontarci tutti i giorni perché è vero che siamo un'associazione ma ciascuna impresa aderente persegue i suoi obiettivi - legittimi - di sviluppo delle proprie attività: se la nascita di Mercitalia favorirà un ulteriore sviluppo del settore, tale sviluppo non potrà che andare a vantaggio non solo del paese, ma dell'intero comparto perché la principale scommessa è di arrivare a una definitiva correzione dello squilibrio modale che costituisce uno dei principali problemi del nostro paese”.

2014: i porti italiani fuori dalla top ten dell'Unione

Il trasporto marittimo gioca un ruolo essenziale per il commercio internazionale di beni dell'Unione europea: nel 2015, il valore del commercio comunitario di beni con paesi terzi trasportati via mare è stimato essere vicino a 1.777 miliardi di euro e rappresenta circa il 51% del totale. In dettaglio, il 53% delle importazioni entra nell'Unione via mare, mentre la navigazione rappresenta il 48% delle esportazioni comunitarie verso paesi terzi. L'utilizzo del trasporto marittimo per il commercio di beni sta inoltre lievemente aumentando nell'Unione (nel 2006 era al 47%). In occasione della giornata mondiale del mare, celebrata il 29 settembre con lo slogan “La navigazione: indispensabile al mondo”, Eurostat, l'ufficio statistico dell'U-



Particolare del porto di Amburgo, terzo porto commerciale dell'Unione dopo Rotterdam e Anversa

nione europea, ha pubblicato una serie di dati sul commercio internazionale via mare di beni così come sul trasporto merci marittimo. Da tali dati, risulta che quello marittimo è stato il principale metodo di trasporto per la maggior parte degli Stati membri nel 2015. La quota maggiore di beni scambiati con paesi extra Ue trasportati via mare è stata registrata in Portogallo (81%), Cipro (80%), Grecia (77%), Spagna (74%), Malta (67%), Italia (61%) e Finlandia (60%). Quote maggiori del 50% si sono registrate in Olanda, Romania, Bulgaria, Danimarca e Germania. Il peso lordo totale delle merci movimentate nei porti comunitari nel 2014 è stimato vicino a quattromila miliardi di tonnellate. Per quanto riguarda i porti, risulta che i dieci maggiori scali commerciali rappresentano circa un terzo del tonnellaggio totale dei beni movimentati nei porti dell'Unione. Tra questi primi dieci porti non rientra alcuno scalo del nostro paese. Con circa 422 milioni di tonnellate di merci movimentate, l'11% del totale registrato nell'Unione, Rotterdam in O-

landa è il porto commerciale più utilizzato nel 2014, seguito da Anversa in Belgio (180 milioni di tonnellate, 5%), Amburgo in Germania (126 milioni di tonnellate, 3%), Amsterdam in Olanda (97,1 milioni di tonnellate, 2,6%), Algeciras in Spagna (76 milioni di tonnellate, 2%) e Marsiglia in Francia (74 milioni di tonnellate, 2%). Completano la classifica top ten stilata da Eurostat, Le Havre (Francia, con 61,4 milioni di tonnellate), Immingham (Gran Bretagna, con 59,4), Valencia (Spagna, con 55) e Brema (Germania, con 53,6).

Immatricolazioni auto, prosegue il boom

Settembre ha confermato in pieno il trend di crescita delle immatricolazioni auto nel nostro paese. Infatti, con 153.617 >

TRIPLEX

truck **Emotion**® van **Emotion**®

L'emozione si fa strada

AUTODROMO NAZIONALE MONZA

2016 14/15/16 OTTOBRE

Prova gratis i tuoi mezzi preferiti
ISCRIVITI ONLINE SU:
www.truckemotion.it
info@truckemotion.it

Follow us on

vetture immatricolate, si è registrato un aumento del 17,4% sullo stesso mese del 2015, quando le immatricolazioni erano state 130.820. I primi nove mesi del 2016 vanno in archivio con 1.406.035 vetture vendute, con il medesimo aumento del 17,4% sulle 1.197.274 del gennaio-settembre 2015. “Questi dati - ha dichiarato Massimo Nordio presidente dell'Associazione delle case automobilistiche estere-Unrae - confermano sia che l'auto resta uno strumento centrale per la mobilità del



Nei primi otto mesi dell'anno, sono cresciute rispetto al 2015 del 39,6% le immatricolazioni di veicoli commerciali fino a 3,5 t e del 41,6% quelle di veicoli a portata superiore

paese sia il successo delle opportunità date dalle forti promozioni commerciali e dalle agevolazioni fiscali, per affrontare un bisogno di sostituzione del parco automobilistico nazionale, oggi troppo ‘anziano’ e rinviato per troppo tempo. I dati di settembre confermano, inoltre, la nostra previsione di un mercato quest'anno vicino a 1.850.000 immatricolazioni, con una crescita a doppia cifra, migliore delle aspettative di inizio anno”. Altra opportunità di rinnovo del parco, nota l'Unrae, s'intravede nel settore delle auto acquisite da società. Settore nel quale ha funzionato bene l'agevolazione fiscale del ‘super ammortamento’ portata al 140%. “Però, l'annunciata riduzione al 120% penalizza il comparto e genererà inevitabilmente nei prossimi tre mesi un'anticipazione della domanda con conseguenze negative sul 2017. La decisione di ridurre questa aliquota andrebbe rivista - ha commentato Nordio - perché tale stimolo di natura fiscale si è rivelato vincente nel contribuire al ringiovanimento del parco attraverso le auto aziendali. Pertanto, dovrebbe divenire di natura strutturale”. Tornando ai numeri del mercato, in settembre, spiccano le performance delle immatricolazioni di auto per noleggio e acquistate da società: nel primo caso, le immatricolazioni crescono nel complesso del 38,4%, raggiungendo il 17% del totale (complessivamente, nei primi nove mesi dell'anno la crescita è

pari al 16%, con una rappresentatività del 21% sul totale), nel secondo caso, gli acquisti di società segnano un sostanzioso incremento con un più 16,5% nel mese (23,3% del totale) e un più 25,1% nel dato gennaio-settembre. Dal canto loro gli acquisti delle famiglie incrementano i propri volumi del 4,8% nel mese, scendendo in quota al 59,7%. Nei primi nove mesi dell'anno, nel settore ‘famiglie’, le immatricolazioni crescono del 16,2%, rappresentando il 61,7% del mercato totale.

Hupac sta aumentando sia i servizi sia i traffici

Nel primo semestre 2016, Hupac, l'operatore svizzero del traffico combinato strada-rotai, ha registrato un incremento del traffico del 12,3% rispetto allo stesso periodo del 2015, trasportando un totale di circa 40 mila spedizioni stradali in più. “La nostra strategia di crescita si è dimostrata vincente nonostante il vantaggioso prezzo del gasolio per il trasporto su strada e, nel periodo, la debolezza dell'euro”, ha osservato il direttore Bernhard Kunz. Importanti sono state anche le innovazioni sulla rete dei collegamenti. Ad esempio, vanno segnalati i nuovi collegamenti Venlo (Paesi Bassi)-Busto Arsizio, Zeebrugge (porto del Belgio)-Novara e Rotterdam-Brescia, come pure gli incrementi di frequenza sulle relazioni Colonia-Novara e Duisburg-Busto Arsizio. Nell'area dell'Europa orientale sono stati attuati la ristrutturazione della rete polacca e il consolidamento dell'asse Austria-Ungheria-Romania-Balceni, mentre è stato introdotto il raccordo Novara-Trieste per collegare i mercati di Grecia e Turchia con la rete Shuttle Net via mare. In agosto è stata aumentata anche la frequenza sulla linea Zeebrugge-Busto Arsizio e Busto Arsizio-Anversa, mentre il 12 settembre è stato incrementato il servizio Busto Arsizio-Colonia. E' stata avviata anche una nuova connessione tra Le Havre e Ludwigshafen, porto sul Reno in Germania. Hupac sta sviluppando inoltre in modo mirato il mercato dei trasporti con megatrailer nel traffico combinato transalpino. Attualmente l'impresa offre 70 partenze settimanali per trasporti a profilo quattro metri tra l'Italia e le destinazioni Rotterdam, Zeebrugge, Anversa, Colonia, Ludwigshafen, Lubecca e Taulov via Lötschberg e Brennero. “Nel 2020 andrà in esercizio il corridoio di quattro metri via Gottardo. Intendiamo presentare già oggi delle prospettive al mercato, al fine di accelerare a tempo debito il processo di trasferimento del traffico”, ha sottolineato Kunz. Nel secondo semestre 2016 saranno introdotte altre dieci partenze per rafforzare l'offerta attraverso il corridoio dei quattro metri del Lötschberg. ■

L'impegno di Toyota MH per la sicurezza

L'interno di un deposito o di grande magazzino industriale è un po' come il centro di una grande città, dove uomini e mezzi convivono e interagiscono tra loro. Solo che al posto degli autoveicoli ci sono i carrelli elevatori. Questi ultimi sono un prezioso alleato nelle attività di movimentazione interna. Tuttavia, la condivisione dello spazio lavorativo tra persone e macchine rappresenta un elevato fattore di rischio. In Italia, ogni anno avvengono circa 19 mila infortuni in magazzino connessi all'utilizzo dei carrelli elevatori. Moderne tecnologie permettono oggi di monitorare costantemente e regolare gli spostamenti dei veicoli al lavoro in magazzino. Toyota Material Handling Italia ha sviluppato negli anni tecnologie e sistemi capaci in questo modo di minimizzare il rischio connesso all'utilizzo dei carrelli elevato-

per migliorare sempre più la sicurezza delle movimentazioni nei magazzini. Ad esempio, "Bleu Light", un sistema che rende visibile il mezzo in movimento; "Spotme" e "Anticollision", che allertano conducenti e pedoni di un potenziale pericolo di collisione; "Zoning", che consente di operare in sicurezza all'interno di aree predefinite ottimizzando l'operatività del carrello elevatore; "Zoning +", applicato a mezzi e varchi, che permette il monitoraggio e la gestione avanzata dei carrelli elevatori e i loro accessi in specifiche zone aziendali.

Il porto di Trieste si "presenta" in Germania

Due giorni di incontri in Germania per il commissario dell'Autorità portuale di Trieste Zeno D'Agostino. Si è ini-

ziato con una serata di presentazione dello scalo a Monaco. Una serata di grande successo, come hanno testimoniato le parole di Beate Merk, ministro bavarese per gli Affari europei e i Rapporti regionali: "Trieste è importante per l'economia della Baviera. E' la nostra porta nel Mediterraneo verso i paesi asiatici". Concetti ripresi anche da Pietro Benassi, ambasciatore d'Italia a Berlino, da Peter Kammerer, vicedirettore della camera di commercio di Monaco e della Baviera superiore, e dalla presidente della Regione Friuli Venezia Giulia, Debora Serracchiani, che ha sottolineato i grandi passi avanti nel settore ferroviario in corso a Trieste, nonché la strategicità che lo scalo riveste per il governo italiano. "Stiamo lavorando per portare Trieste nelle dinamiche della logistica internazionale", ha dichiarato D'Agostino. "Ieri sera abbiamo visto una sala gremita di operatori e la presenza di un nutrito parterre di autorità: segno che i legami tra lo scalo giuliano e la Germania sono forti dal punto di vista sia istituzionale sia commerciale. Abbiamo avuto una buona reazione dal mondo della logistica e dello shipping, ma anche dagli imprenditori interessati a investire nel nostro scalo. Oggi continuiamo con una visita a Norimberga, dove torneremo a fine ottobre per nuovi appuntamenti. Trieste ha grandi potenzialità, siamo il terzo porto di riferimento per la Baviera, dopo Amburgo e Rotterdam". La serata di presentazione a Monaco è stata fondamentale soprattutto perché ha dato modo agli operatori di presentare i servizi delle loro aziende. In particolare, i collegamenti ferroviari sono stati ap-



Il carrello Toyota Traigo 48V presentato ad Hannover, al Cemat 2016

ri. Le più innovative soluzioni in materia di sicurezza firmate Toyota sono protagoniste di uno specifico road show chiamato "Think Safety, Think Toyota - Soluzioni per la sicurezza nei magazzini" che, da luglio a novembre, sta visitando sei città italiane. Gli incontri stanno offrendo ai partecipanti, aziende e stampa, l'occasione di conoscere da vicino la tecnologia sviluppata da Toyota MH, ma anche per riflettere sul tema della sicurezza all'interno degli spazi logistici. Una "tappa" di questo road show si è tenuta a settembre nel centro logistico Wurth di Capena, a venti chilometri a nord di Roma. Toyota MH ha, nell'occasione, presentato e illustrato alcuni degli accorgimenti tecnici studiati e applicati



Il commissario dell'Autorità portuale di Trieste Zeno D'Agostino

rimarcando l'efficienza del servizio diretto su Monaco con resa rapida e garantita entro le 11 ore.

Il ministro Giuliano Poletti in visita alla Fercam

A Bolzano, il ministro del Lavoro Giuliano Poletti ha visitato



Al centro della foto, sulla sinistra l'amministratore delegato della Fercam Thomas Baumgartner e il ministro del Lavoro Giuliano Poletti

profonditi da Antonio Gurrieri, amministratore delegato di Alpe Adria, che ha presentato nel dettaglio l'ampio network dei servizi intermodali e combinati che collegano direttamente i terminal dello scalo triestino ai principali nodi logistici del mercato tedesco,

l'azienda di trasporti e logistica Fercam in occasione dell'evento "Fercam Days", che viene organizzato ogni semestre per agevolare l'inserimento dei neoassunti. In particolare, il ministro ha voluto informarsi sugli effetti del Jobs Act sul livello occupazionale. Fercam, nel 2015, ha assunto 255 nuovi collaboratori a tempo indeterminato, di cui 200 sono nuovi posti di lavoro a tutti gli effetti, e per il 2016 si prevede che le nuove assunzioni raggiungeranno lo stesso numero. Thomas Baumgartner, amministratore delegato di Fercam, ha sottolineato l'importanza della flessibilità del mercato del lavoro per operare in condizioni uguali a quelle vigenti nei paesi dei competitori esteri, facendo presente, inoltre, che è nell'interesse di ogni azienda potersi avvalere di collaboratori validi che intendano collaborare a lungo termine con l'azienda. Ha infine illustrato il proprio approccio per la gestione aziendale: "Gestione oculata per garantire equilibrio economico e finanziario nonché conservazione e crescita dei posti di lavoro. Produrre beni o servizi nel rispetto della sostenibilità ambientale per conservare il mondo per le future generazioni. Il profitto e lo sviluppo aziendale non sono fine a sé stessi ma obiettivo e necessità per poter garantire la stabilità dei posti di lavoro e riconoscimenti sociali ai collaboratori. Sono importanti gli investimenti nella formazione, tesi allo sviluppo delle competenze e alla crescita professionale di tutti i collaboratori". Il ministro ha fatto riferimento alle problematiche della trasformazione che l'Italia sta vivendo e alla necessità di riforme che tengano conto dei cambiamenti naturali dovuti anche alle nuove tecnologie: "L'azione del governo punta molto sull'innovazione e i profondi cambiamenti vanno gestiti. Infatti, c'è anche la paura di chi con l'innovazione rischia di perdere il posto di lavoro. E' compito di un buon governo quello di controllare l'effetto della propria azione".

Nuova filiale Linde inaugurata nel Triveneto

Linde Material Handling Italia ha inaugurato la sua nuova filiale del Triveneto, ubicata a Preganziol, Treviso. La filiale è destinata a servire le province di Belluno, Rovigo, Treviso, Venezia, Udine, Pordenone, Trieste, Gorizia e alcuni comuni di Padova. Linde ha così rafforzato la sua presenza sul territorio, potendo contare oggi su un'articolazione composta da quattro filiali dirette, due concessionari consolidati



Un carrello Linde in allestimento nello stabilimento di Francoforte

e sedici concessionari partner. “L’inaugurazione rappresenta per Linde un momento significativo. Questo evento, dedicato ai clienti e al tessuto imprenditoriale locale, conferma lo sviluppo dell’azienda e l’attenzione nei confronti del territorio”, sottolinea un comunicato. La nuova filiale è ubicata su una superficie di 4 mila metri quadrati di cui 500 dedicati agli uffici commerciali, 500 allo show room dei mezzi nuovi e ricondizionati, 1.500 adibiti al magazzino e officina e 1.500 di cortili per carico/scarico e movimentazione automezzi. “Con la nuova filiale del Triveneto”, ha commentato l’amministratore delegato Georges Giovinazzo, “proseguiamo il nostro percorso di potenziamento di una strategia commerciale che punta a rispondere alle esigenze sempre più evolute dei nostri clienti. Oggi non solo



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 60.000 punti di accettazione in tutta Europa e circa 6.000 stazioni in Italia
- » pagare i pedaggi autostradali, trafori, ponti, traghetti, anticipo contanti, assistenza 24h e molti altri servizi
- » scaricare gratuitamente DKV App per smartphone e tablet e trovare tutte le stazioni convenzionate DKV

www.dkv-euroservice.com

Available on the
App Store

GET IT ON
Google play

Download on the
Windows Store

You drive, we care.



siamo in grado di fornire mezzi per la movimentazione delle merci di qualsiasi settore industriale, dalla produzione alla logistica, ma offriamo soluzioni di intralogistica efficienti come la gestione delle flotte, i sistemi di automazione e di assistenza alla guida e una grande varietà di servizi correlati". All'inaugurazione è seguito un "Open Day", una giornata all'insegna della condivisione e del divertimento, dove i partecipanti hanno assistito alla Linde Cup, la prima competizione di abilità per carrellisti, hanno potuto provare i simulatori di performance dei nuovi mezzi e approfondire le conoscenze della gamma Linde.

Servizio ferroviario cargo tra Verona e Bari

E' stato inaugurato il collegamento ferroviario merci tra Giovinazzo Bari e Verona Quadrante Europa. Si tratta, in assoluto, del primo servizio di treni intermodali che collega la Puglia con l'interporto veronese. Questa nuova relazione nasce a seguito dell'accordo di collaborazione tra Lugo Terminal, società di logistica operante nel settore ferroviario da 15 anni, e l'impresa ferroviaria Interporto Servizi Cargo-ISC controllata dall'interporto Campano di Nola, Napoli, per rispondere alla crescente domanda di trasporto intermodale lungo la dorsale adriatica. Il servizio, in questa prima fase, ha cadenza trisettimanale. "Oggi per primi apriamo le porte al collegamento con Quadrante Europa" ha detto il presidente di Lugo Terminal Enzo Poli. "Attraverso la collaborazione con ISC potenziamo il reticolo delle connessioni in partenza dai nostri terminal, per offrire ai clienti non solo la professionalità che ci contraddistingue nella gestione delle merci, ma anche un servizio di trasporto sempre più rafforzato. Questa nuova relazione si aggiunge ai collegamenti trisettimanali già esistenti con Lugo di Ravenna e Fiorenzuola, Piacenza, oltre che alle numerose relazioni in partenza da Lugo per la zona di Lipsia, Germania, e Villach, Austria, accessibile come gateway per il nord e l'est Europa". "L'avvio delle attività - ha sottolineato Giuseppe Sciarone, amministratore delegato di ISC - sulla direttrice adriatica con il servizio intermodale Verona Quadrante Europa-Bari Giovinazzo, costituisce un passo importante nel nostro processo di crescita. Questo servizio si aggiunge a quelli effettuati lungo la direttrice dorsale tra Milano/Verona-Pomezia/interporto di Nola, che operano con un load factor del 90%. L'iniziativa, in quanto serve importanti



Veduta dell'interporto Quadrante Europa di Verona

generatori/attrattori di traffico merci quali la direttrice adriatica e la regione Puglia, si inserisce perfettamente nei piani del governo, che puntano a una crescita del traffico ferroviario di merci del 50% nel prossimo quinquennio".

Carrelli elettrici OM Still per il gruppo Romani

Il gruppo Romani Industrie Ceramiche, azienda specializzata nella produzione di piastrelle per tutte le esigenze architettoniche, dall'interior design alle soluzioni per l'edilizia, che opera sul mercato attraverso diversi brand e serve oltre 6 mila clienti in 91 paesi, ha rinnovato la flotta dei carrelli elevatori passando dai diesel alla tecnologia elettrica OM Still. La scelta di dotarsi di 45 nuovissimi carrelli elettrici dimostra la sensibilità del gruppo Romani verso la riduzione dei consumi energetici e dell'impatto ambientale. "Abbiamo scelto i carrelli OM Still dopo un'attenta selezione - ha dichiarato il presidente Giorgio Romani -, sono stati i nostri operatori a preferire i prodotti OM Still, giudicati i migliori in termini di comfort di guida, sicurezza e totale assenza di esalazioni in cabina di guida. La dotazione di serie del programma Blue-Q che garantisce un ulteriore risparmio energetico rispetto ad altri carrelli elettrici, la facilità di estrazione laterale della batteria a cabina chiusa e l'innovativo sistema FleetManager 4.X sono stati determinanti nella scelta finale". I nuovi RX 20 e RX 60 saranno dislocati presso tre stabilimenti Romani in provincia di Reggio Emilia e nell'impianto produttivo di Olbia, dove

verranno utilizzati soprattutto per la movimentazione logistica delle ceramiche prodotte dal gruppo: un impiego gravoso e dai ritmi sostenuti, che richiede massima precisione oltre che accorgimenti particolari per garantire la sicurezza delle macchine e degli operatori. Per soddisfare queste esigenze i carrelli sono stati dotati di soluzioni di sicurezza accessorie



Il Gruppo Romani Industrie Ceramiche, un'impresa che serve seimila clienti, ha rinnovato la propria flotta di carrelli elevatori

come la Safety Light posteriore e anteriore - un sistema che facilita l'individuazione del carrello da parte degli altri operatori prevenendo potenziali collisioni -, il rallentamento della macchina in funzione dell'angolo di sterzo e, per garantire una piena visibilità in ogni occasione, uno specchio panoramico e cabine provviste di un'ampia superficie vetrata. ■

XPOLogistics

Aggiungi valore
alla tua supply chain
per il settore
Fashion



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

VIENI A TROVARCI SU:


it.xpo.com

#1
LEADER
della logistica
dell'e-commerce

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

XPOLogistics

Imprenditore, successione e

Fare l'imprenditore non è mai stata cosa facile. Nella realtà attuale è davvero difficile. Il buon imprenditore sa bene come trattare con i propri dipendenti, acquistare buone materie prime, avere un processo produttivo redditizio, fidelizzare i propri clienti, accrescere il patrimonio. Sembrano quasi i basilari del gioco del calcio. Il portiere dà la palla al terzino che poi la fa pervenire al centrocampo, da qui, lunga sgropata all'ala che, giunto a fondo campo, effettua il cross che il centravanti dovrà mandare in rete. No, non è semplice, e diventa un'operazione improba quando c'è da decidere sull'avvenire delle attività che hanno occupato tanto tempo della propria esistenza. Tutto l'impegno profuso, in fondo in fondo, è lì a dimostrare l'amore dell'imprenditore per i propri figli, i quali dovrebbero impegnarsi negli studi per essere



"Fare l'imprenditore nella realtà attuale è davvero difficile", sottolinea De Renzo

preparati a subentrare nella maniera migliore nelle attività dei genitori. Spesso, però, questo non accade tanto che il 70% delle aziende chiude alla seconda generazione e, addirittura, si sale a quasi il 90% alla terza (convegno su Family Business del 13.07.2016 e ricerca di Kpmg).

Non bisogna ricordare che i tempi sono diversi, che la concorrenza è spietata, che il denaro costa molto, che il personale incide pesantemente e che il fisco "succhia" gli utili aziendali. Quando l'impresa va benissimo, le imposte non incidono quasi mai più del 2/3% sul fatturato. Se l'imprenditore ha impiegato una vita per la sua azienda, è opportuno che utilizzi una grossa parte del suo tempo per comprendere se i figli sono in grado di proseguire le attività o se non sia il caso di affiancarli con persone di provata capacità che li aiutino a fare quelle corrette valutazioni per non compromettere non solo l'esistenza dell'azienda ma anche l'avvenire degli stessi eredi, dei dipendenti e di tutti gli stakeholder, ossia di tutti coloro che sono interessati alla gestione positiva dell'azienda.

Forse è anche superfluo ricordare che l'imprenditore non deve farsi accecare dal suo affetto per il figlio: se non ha la stoffa, meglio lasciar perdere! E tenere ben presente che crescere i

figli con la scusa "do loro quello che io non ho avuto" potrebbe non essere la panacea corretta a risolvere i problemi. La scelta è dolorosa ma necessaria. La vita non è facile, oggi ancora di più, e non c'è sempre il papà dietro le spalle a proteggerli: i giovani devono imparare a camminare con le proprie gambe. Non è superfluo ricordare che l'attività imprenditoriale resisterà sul mercato solo se produce valore aggiunto, reddito, utili. In caso contrario, basta aspettare e l'azienda chiuderà i battenti perché

le specifiche capacità imprenditoriali non sempre si ereditano naturalmente e facilmente.

I giornali, prima di ferragosto, hanno riportato i redditi dei papeoni italiani. Leonardo Del Vecchio, il primo della lista, nel 2015, ha perso il 35% del suo patrimonio. Il fatto in sé non interessa certamente la schiera dei cittadini spesse volte alle prese con

problemi anche di sopravvivenza. Le mie considerazioni si rivolgono a coloro che da poco hanno definito i loro bilanci con il conseguente pagamento delle imposte. Siamo sempre subissati da norme e codici nel determinare le formule per avere il corretto rapporto con il fisco e spesso ci facciamo aiutare da plurimi esperti. Adesso, non riesco a immaginare quanti specialisti diano il loro illuminato parere al signor Del Vecchio e rivolgendomi al piccolo imprenditore, di certo, dovrei ricordargli di vivere sereno e di non porsi soverchie preoccupazioni. Vorrei, con forza, ribadirgli di lavorare con onestà, di ricercare il giusto compenso per l'attività svolta, di avere un buon rapporto con i propri collaboratori, i clienti e i fornitori. Se tanti specialisti, plurilaureati e con più "master", non riescono a evitare la perdita di oltre un terzo del patrimonio, allora a mia madre (ma anche a tante altre mamme) dovrebbe essere assegnato il premio Nobel dell'economia perché, nonostante la sua bassa scolarità, è riuscita sempre a far quadrare i conti familiari nonostante l'esiguità delle entrate, le tante bocche da sfamare, i bisogni sempre maggiori di ognuno di noi. E' pur vero che non c'erano i telefonini da ricaricare, i week end lunghi da pontificare, le magliette firmate e le altre tante ame-

patrimoni in bilico



Pare molto complicato "passare" l'azienda in famiglia: secondo una ricerca Kpmg, il 70% delle aziende chiude alla seconda generazione e si sale al 90% alla terza

nità di cui, oggi, pare non si possa fare a meno. Ci sono cose che accadono, a prescindere da chi sono i manovratori, sono più grandi anche di coloro che normalmente decidono le tendenze mondiali. Non si vuole dire di essere fatalisti, ribadire però che gli "storici" commentano come avrebbero dovuto essere fatte le cose per evitare questo e quello, senza tenere conto, però, che con i "se" e i "ma" non si fa la storia. Al limite si commentano fatti accaduti e il cui eventuale cambiamento non è più possibile. Tra persone intelligenti la storia dovrebbe insegnarci a non commettere errori che in passato hanno già procurato problemi e angosce. E anche questo, ritengo, non sia per niente da sottovalutare. ■

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



 **TimoCom.**

Mai vista una roba del genere!

È così che Luca, responsabile logistico, raggiunge un network logistico di 36.000 aziende verificate. In tutta semplicità, grazie a TC eBid®. Provi ora la piattaforma europea per tender di trasporto fino a 4 settimane. Gratis

Ora anche in versione mobile!



www.timocom.it

Responsabilità del vettore

di **Marco Lenti***

Nel trasporto internazionale di merci su strada, regolato dalla Convenzione CMR, il vettore è responsabile per la perdita totale o parziale, o per il danno, che si produce tra il momento della presa in carico della merce sino a quello della riconsegna (art. 17.1), salvo che ricorrano alcune ipotesi di esclusione previste dallo stesso art. 17. La Convenzione stabilisce poi (art. 23.1) che l'indennizzo dovuto dal vettore per la perdita totale o parziale della merce è calcolato tenendo conto del valore della merce nel luogo e nel tempo della presa in carico, ed è determinato (art. 23.2) attraverso listini di borsa o al prezzo corrente di mercato, o, in mancanza, avendo riguardo del valore usuale di merce della medesima qualità e natura; tuttavia, l'indennità dovuta dal vettore non può superare il limite di 8,33 diritti speciali di prelievo per kg di peso lordo mancante (art. 23.3), oltre al prezzo del trasporto, gli eventuali oneri doganali e gli altri costi sostenuti in occasione del trasporto (art. 23.4). Il limite di responsabilità del vettore può essere innalzato qualora lo speditore abbia dichiarato nella lettera di vettura un valore della merce eccedente detto limite, e abbia pagato un supplemento del nolo; in tal caso il limite della responsabilità del vettore è fissato convenzionalmente nel valore dichiarato. Detti limiti non si applicano se il danno è stato provocato dal vettore con dolo o con un livello di colpa che, nella giurisdizione adita, è equiparata al dolo. Secondo la legge italiana, il livello di colpa equiparabile al dolo è la colpa grave. A norma dell'art. 41 della CMR, sono nulli e privi di effetto i patti che direttamente o indirettamente derogano alle disposizioni della convenzione. Ciò comporta che l'eventuale deroga dei limiti di responsabilità a favore del vettore (ovvero al di sotto della soglia di 8,33 DSP per kg di peso lordo) è nulla. Tale principio sembra però essere messo in crisi da una recente sentenza del tribunale di Genova. Il caso trattato dai giudici è quello di uno speditore che ha fatto causa al vettore incaricato di eseguire un trasporto internazionale di merci su strada per la perdita totale di un carico del valore di circa 93 mila euro. In questo caso non si poneva un problema di limiti alla responsabilità del vettore, perché la soglia di 8,33 DSP per kg era capiente rispetto al valore complessivo della merce perduta. Il vettore, a sua volta, ha chiamato in causa il subvettore che aveva materialmente eseguito il trasporto, per essere da questo tenuto indenne di quanto egli fosse stato costretto a risarcire in favore dello speditore. Il subvettore, tuttavia, ha eccepito che nella lettera di vettura CMR emes-



sa con riguardo al subtrasporto il vettore aveva dichiarato, quale valore della merce solo 50 mila euro, somma ben al di sotto del limite di responsabilità di 8,33 DSP per kg. Il giudice, riconoscendo la responsabilità di vettore e subvettore nel sinistro, ha condannato il vettore a risarcire allo speditore l'intero valore della merce, ma ha condannato il subvettore a tenere indenne il vettore per la minor somma di 50 mila euro; sul punto il tribunale ha rilevato che il valore dichiarato nella lettera di vettura afferente al subtrasporto corrispondeva appunto a 50 mila euro, né risultava che il subvettore fosse a conoscenza dell'effettivo valore del carico. Il giudice ha poi sottolineato che il vettore, nel corso della causa, non ha preso posizione sull'eccezione formulata dal subvettore. La sentenza sembra porsi in contrasto con il principio secondo cui sono nulle eventuali deroghe a favore del vettore del limite di responsabilità vettoriale prevista dalla CMR. Infatti, la sentenza stabilisce che il subvettore è tenuto a indennizzare il vettore solo per il valore dichiarato nella lettera di vettura, indipendentemente dal fatto che tale valore sia inferiore al limite legale. In verità la sentenza sembra concentrarsi sul fatto che il vettore non ha preso posizione sulle difese mosse dal subvettore, lasciando intendere che, nei loro rapporti, la prova del danno fornita dal vettore sarebbe limitata all'importo dichiarato nella lettera di vettura. Sarà interessante vedere se tale pronuncia supererà il vaglio di un eventuale appello. Da un punto di vista pratico, però, l'insegnamento che si può trarre è che la prassi di indicare nei contratti di subtrasporto valori della merce trasportata inferiori a quelli reali può esporre il mittente al rischio di non vedersi poi adeguatamente indennizzato dal vettore per i danni o le avarie occorse durante il trasporto. ■

*** Studio legale Mordiglia**

20121 Milano – via Agnello 6/1

Tel. 02 36576390

16121 Genova – Via XX Settembre, 14/17

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



SE È LOGISTICA È **incas**
supply chain automation



SOFTWARE E AUTOMAZIONE PER LA LOGISTICA
INCAS S.P.A. | VIA MILANO, 16 | VIGLIANO BIELLESE (BI) | TEL. 015 8130311 | INFO@INCASGROUP.COM | WWW.INCASGROUP.COM

Le ripercussioni della grave crisi

di **Claudio Perrella e Alessio Totaro**
Partner studio legale LexJus Sinacta*

Da ormai alcuni mesi si rincorrono sulla stampa internazionale notizie sulla gravissima crisi di liquidità che caratterizza il colosso sudcoreano Hanjin. Lo stato di difficoltà finanziaria del vettore aveva imposto di seguire con particolare attenzione l'evolversi della situazione ma, sino ad agosto, non aveva in realtà creato vere e proprie difficoltà nella gestione dei servizi marittimi. Lo scenario è però drasticamente mutato alla fine del mese, allorquando sei dei sette membri del consiglio di amministrazione di Hanjin hanno for-



Dalla fine di agosto la situazione di Hanjin è precipitata con molteplici richieste di sequestro delle navi del colosso sudcoreano

malizzato la volontà di far ricorso alla procedura giudiziale di "rehabilitation" (in qualche modo assimilabile alla procedura di ristrutturazione dei debiti ex articolo 182 legge fallimentare e alla procedura prevista nel diritto fallimentare statunitense nota come Chapter 11) innanzi alla Corte di Seul. Dal giorno successivo al deposito della domanda in Corte, l'atteggiamento dei creditori nei confronti del colosso coreano è repentinamente divenuto di piena chiusura, con effetti dirimpenti per i traffici marittimi di Hanjin, richieste di sequestro delle sue navi e rilevanti ripercussioni sull'intero mondo dello shipping.

L'impatto naturalmente è stato immediato sui partner dell'alleanza realizzata da Hanjin con Cosco ed Evergreen, ma le conseguenze sono estesissime e coinvolgono numerosi operatori italiani. In molti porti nel mondo è stato rifiutato l'accesso di navi operate da Hanjin in assenza di garanzie adeguate di pagamento dei servizi prestati dai locali rimorchiatori, piloti, agenti, terminal; numerosi container in attesa di essere

caricati a bordo di navi Hanjin sono stati svuotati, e la merce è stata trasferita in altri contenitori o è in attesa di trasferimento. Per la merce attualmente in viaggio l'incertezza principale è legata al forte rischio che le navi operate da Hanjin subiscano sequestri e azioni cautelari o che le navi non siano in grado di ultimare il trasporto (e si sono già verificati ritardi molto gravi). Senza pretesa di completezza gli aspetti finora emersi come più problematici sono:

- gli effetti della procedura di rehabilitation e i termini per la presentazione di richieste di ammissione da parte dei creditori per far valere i loro crediti. Il vettore sudcoreano ha difatti presentato richieste di rehabilitation innanzi a diverse giurisdizioni (come ad esempio in Usa) ed è dunque problematico comprendere quale sia, allo stato, la giurisdizione competente in merito alle singole domande;
- gli effetti della procedura sui contratti esistenti. L'intreciarsi della procedura di rehabilitation con i vari contratti sottesi ai trasporti marittimi impone un difficile bilanciamento delle azioni da porre in essere a garanzia dei titolari delle merci in viaggio;
- la possibilità che crediti relativi a operazioni prestate in favore di navi operate da Hanjin a seguito dell'avvio della procedura possano beneficiare di un meccanismo di prededuzione in sede di gestione del patrimonio del colosso sudcoreano;
- il blocco di azioni cautelari o esecutive da parte di creditori, in presenza di numerose azioni già proposte in varie giurisdizioni. In molti Stati la procedura iniziata da Hanjin dovrebbe avere l'effetto di bloccare iniziative individuali di creditori (è già accaduto ad esempio negli Stati Uniti) ma non è certo che accada in giurisdizioni che non riconoscono efficacia automatica all'avvio della rehabilitation;
- i crediti vantati da numerosi armatori che hanno concesso le navi in time charter e la possibilità di esercitare il diritto di withdrawal della nave in base alla legge applicabile al contratto (di regola la legge inglese);
- i contenziosi nascenti da container leasing agreements in base ai quali Hanjin ha la disponibilità di un numero estremamente elevato di contenitori tuttora di proprietà delle concedenti, che stanno agendo per ottenerne la restituzione;
- l'esposizione di shippers e spedizionieri che hanno provveduto a corrispondere i noli e che dovranno recuperare le somme versate per l'eventualità che le navi operate

finanziaria di Hanjin

da Hanjin non siano in grado di eseguire il trasporto programmato e si renda necessario lo sbarco della merce per la prosecuzione del viaggio con altro vettore;

- le conseguenze su contratti di vendita e distribuzione, per i gravi ritardi nella esportazione di merce di produzione coreana (secondo alcune stime il 40% dei prodotti Samsung e una percentuale molto elevata di prodotti LG vengono esportati su navi Hanjin) e nell'esecuzione dei trasporti di merce già caricata a bordo di navi operate da Hanjin (secondo alcune stime il valore complessivo di tali merci è pari a 12 miliardi di dollari). È dunque rilevante il rischio gravante sulle parti dei contratti di vendita in base ai termini di resa pattuiti e in base alla legge applicabile al contratto;
- gli aspetti assicurativi e di copertura per i danni da ritar-

do, da avaria per la protratta permanenza a bordo o nei terminal, per le spese di trasbordo e inoltro a destino, e la sussistenza di copertura in base alle ICC 1982 e 2009.

Si tratta di problematiche di complessa valutazione che, in ragione dell'urgenza che caratterizza i traffici marittimi, devono essere gestite con congruo anticipo e pianificazione, così da evitare che la concitazione che deriva da sequestri di merce o dall'esercizio del diritto di ritenzione, induca i cargo interest a scelte avventate o pregiudizievoli. ■

***Studio Legale LS**

Milano - Bologna - Roma

Tel. 051232495

e-mail: a.totaro@lslex.com

www.lslex.com



Dal 1975 nella logistica e nei trasporti

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

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

www.stispa.it

Lo spedizioniere doganale: tra

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologica

La macchina economica globale ha un motore assai complesso, poco tollerante ai vuoti di potenza, e ciascuno Stato ne è componente fondamentale, che, a valvole sempre aperte, immette e ammette flussi continui di denaro, alimentandola da tempi immemori. E' fatto notorio che, però, per mantenere livelli di performance elevati, sia fondamentale la ricerca di efficienza, magari minimizzando i consumi e gli sprechi.

Efficienza che si va a collocare proprio in quella stretta fenditura, tra lo Stato e il cittadino, nella quale la figura del doganalista opera come il più saldo dei collanti, ma anche, specularmente, in quella zona di potenziale attrito tra lo Stato

e l'esterno: qui, lo spedizioniere, al contrario, deve agire come un perfetto cuscinetto tra operatori economici, dogane e altri enti statali, pubblici o privati che siano. Questa raffinata figura dello spedizioniere doganale è sempre stata un punto di raccordo irrinunciabile nell'ambito degli equilibri economici nazionali e internazionali sin dagli albori degli Stati di diritto moderni: con la loro nascita, sorge contestualmente l'esigenza di sostenere

la spesa pubblica, e così l'ingegno dell'uomo è portato a elaborare, oltre che una serie di normative volte a disciplinare transazioni internazionali, sistemi idonei ad alimentare e sostenere l'erario, presidiati dagli uffici doganali.

Le prime impronte ufficiali degli odierni spedizionieri doganali vengono ritrovate nel regio decreto del 14 gennaio 1894, che definiva questi soggetti come coloro che potevano esercitare liberamente, sotto la responsabilità propria e del proprio mandante, la rappresentanza in dogana. In estrema e sommaria sintesi, essi prendono vita come un'interfaccia tra gli operatori economici e lo Stato, al fine di presidiare e pianificare, nel rispetto delle leggi statali (solamente poi, anche internazionali), operazioni di importazione ed esportazione e adempimenti fiscali. Da allora, *historia magistra vitae*: sono corsi centoventidue anni, due guerre mondiali, l'avvento

della Costituzione, XVII legislature, la nascita dell'Unione europea, la globalizzazione dei mercati e innumerevoli altri avvenimenti che hanno rivoluzionato il modo d'intendere dell'economia e dei commerci, mutando, e non solo di riflesso, compiti, attribuzioni e responsabilità del doganalista.

Ora, nonostante sia inevitabile essere testimoni, ma soprattutto custodi in questo settore - sebbene talvolta con noncuranza sconcertante - di un patrimonio di conoscenze e competenze professionali traboccante e fuorviante, in cui è sempre più probabile perdere l'orientamento, è compito indispensabile quello di riscoprire il proprio, il *fil rouge* della

professione dello spedizioniere doganale... che, in fin dei conti, non ha mai perduto la sua identità, piuttosto si è solo visto addosso qualche grossolano travestimento.

Fiducia, professionalità, esperienza, consulenza: sono termini, *condiciones sine quibus non*, appartenenti a tutto tondo al mondo del commercio internazionale, ciascuno dei quali attribuisce specifici e delicati compiti allo spedizioniere doganale; egli, evidentemente, è

chiamato a destreggiarsi in un vero e proprio campo minato qual è il reticolo normativo non solo nazionale, in materia fiscale, doganale, civile, amministrativa e persino penale, ma anche comunitario e internazionale, con il preciso scopo di evitare violazioni e minimizzare i costi dell'operazione per cui è stato assunto dalle imprese come bussola da seguire nelle procedure di transazione. E' per questi motivi che la sua destrezza (termine che non a sproposito comprende una certa dose di sveltezza) deve spaziare dall'ambito logistico a quello dell'ottimizzazione delle risorse, all'interpretazione dell'evoluzione normativa.

Quid pluris: non sono bastevoli, peraltro, qualità, competenza professionale, conoscenza approfondita in materia doganale e del commercio estero, essendo un elemento deontologico, prima ancora che requisito di abilitazione all'esercizio della



Il doganalista deve funzionare come "cuscinetto" e mediatore tra gli interessi dello Stato e degli operatori economici

fiducia ed efficienza

professione l'essere meritevoli di fiducia nei confronti... dello Stato: salve le pesanti responsabilità cui è tenuto a rispondere, lo spedizioniere doganale, per poter assolvere in maniera completa alle funzioni cui è preposto, deve agire sempre in buona fede (anzi, alla luce di recenti novelle normative, agire in buona fede non basta neppure a essere esenti da responsabilità...), nel rispetto della legge, e all'insegna della lealtà nei confronti delle amministrazioni doganali in rapporto a leggi economiche, finanziarie e valutarie, data la sua peculiare posizione di "filtro" tra contribuenti e uffici finanziari.

Una sorta di Odisseo contemporaneo, *polytropos*, dall'ingegno multiforme, il doganalista si deve quindi saper adattare alle esigenze commerciali delle imprese, minimizzando i costi connessi alle operazioni import/export, ben guardandosi tuttavia dal danneggiare l'alimentazione dell'erario, mediando

tra instabili equilibri, pubblici e privati, pianificando, gestendo, selezionando. Compito assai delicato, che ciclicamente fa riemergere antichi, inconciliabili, insanabili dissapori tra ciò che è *res publica*, e ciò che è invece non lo è. Si tratta chiaramente di questioni trasversali, inerenti all'essenza del fenomeno societario e comunitario nel suo complesso, che coinvolgono tutte le attività dell'uomo; in ogni caso, ammesso che ciascuno di noi possa positivamente, e soprattutto tangibilmente, contribuire al progresso e alla qualità del domani, risulterà utile ribadire agli operatori di settore che la professione dello spedizioniere doganale continuerà a conservare, sotto una rinnovata speranza, data dall'entrata in vigore del nuovo codice doganale europeo, il tanto spinoso, quanto irrinunciabile ruolo di leale mediazione e alimentazione tra la grande macchina economica mondiale e lo Stato. ■



Supply Chain Innovation

www.number1.it

L'innovazione nella logistica è nel nostro DNA

Con le linee di riconfezionamento robotizzate assicuriamo i migliori standard di mercato in termini di velocità ed accuratezza nell'allestimento degli espositori.

Specializzare le competenze

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

Il tema della specializzazione delle competenze risulta essere di primaria importanza nel panorama della formazione professionale orientata all'occupazione. Per questo Scuola Nazionale Trasporti e Logistica, che sin dalle proprie origini realizza annualmente corsi di qualifica per la formazione di figure professionali altamente richieste dal settore di riferimento, ha negli ultimi tempi arricchito la propria offerta formativa con per-



corsi volti non solo ad agevolare direttamente l'inserimento lavorativo, ma anche a sviluppare strumenti di specializzazione delle competenze e, conseguentemente, funzionali alla ricerca attiva del lavoro.

L'offerta, nel 2016 si compone di due principali percorsi, uno relativo ai temi dell'internazionalizzazione e uno relativo ai temi dei diritti marittimo, rivolti a laureati.

“Quello che spesso riscontriamo, a livello della domanda esistente da parte delle imprese, è la necessità di competenze specifiche che vadano a finalizzare la formazione accademica rispetto a un preciso contesto economico e produttivo. Ci troviamo infatti spesso di fronte a una mancanza di spendibilità di titoli di studio, anche di alto livello, proprio perché manca un ponte di conoscenze che vada efficacemente incontro alle specificità del mondo del lavoro”, spiega Genziana Giacomelli, direttore della Scuola. “Per questo, nell'ambito della nostra abituale programmazione, abbiamo previsto - anche con il coinvolgimento di enti di elevata rappresentatività rispetto al mondo imprenditoriale, come La Spezia Euroinformazione Promozione e Sviluppo (azienda speciale della locale camera di commercio) - due percorsi di specializza-

zione con l'obiettivo di arricchire il bagaglio formativo già in possesso dei partecipanti, rendendo il titolo di studio stesso più appetibile nel mondo del lavoro”.

I percorsi che la Scuola ha proposto garantiscono un approccio ampio alla materia trattata: la specializzazione è infatti intesa non come estremo approfondimento di un aspetto, ma piuttosto come uno strumento di orientamento al mercato reale. Per fare un solo esempio, il corso in materia di internazionalizzazione ha previsto nella programmazione didattica non soltanto aspetti legati alla de-localizzazione produttiva o a tecniche di marketing internazionale, ma anche aspetti legati all'interculturalità, utili a interfacciarsi efficacemente con attori economici di diversi paesi. A livello metodologico, è stata riservata una parte di formazione allo svolgimento di un project work. “Grazie al coinvolgimento attivo delle imprese - sottolinea Genziana Giacomelli - stiamo individuando una serie di focus di prioritario interesse per le stesse imprese. Gli allievi, strutturati in piccoli gruppi, condurranno una ricerca specifica sui temi individuati, così da restituire un prodotto finale di studio che le aziende potranno conservare e capitalizzare proprio in funzione dei propri obiettivi strategici e di sviluppo”.

Si tratta, in sintesi, di un esempio di circuito virtuoso tra i sistemi dell'istruzione e del mondo del lavoro - troppo spesso segnati da un'eccessiva distanza - nel cui ambito la formazione può ancora esercitare un efficace ruolo di “ponte”.

Servono competenze che vadano a finalizzare e completare la formazione accademica



Dedicato a chi ha fatto molta strada



sferica.net

TRANSPOTEC
LOGITEC
SALONE DEI TRASPORTI
E DELLA LOGISTICA

Verona, 22-25 febbraio 2017

www.transpotec.com | [f](#) [t](#) [in](#)

Located in



Co-located with

SaMoTer

In partnership with



Organized by



Sostenibilità ambientale:

di **Fabio Capocaccia**

Presidente Istituto internazionale delle comunicazioni e consigliere SOS-logistica

L'obiettivo di rendere i processi logistici sempre più sostenibili da un punto di vista sociale, economico e ambientale è condiviso - a parole - sia dai governi nazionali che dalla commissione europea. Se dalle parole si passa ai provvedimenti concreti - come già osservato in passato su questa stessa rivista (Euromerci, giugno 2015, "Serve più intermodalità per una logistica sostenibile") - la situazione a livello nazionale è deprimente per molti paesi europei. Austria e Germania (e Svizzera, che però non fa parte dell'Unione) proprio in questi giorni stanno ulteriormente aumentando i pedaggi di transito degli autotreni per ridurre la quota su strada. A parte queste luminose eccezioni, alcuni paesi non solo non incentivano mare e ferrovia, ma addirittura distribuiscono incentivi che rendono l'autotrasporto più competitivo rispetto alle modalità più sostenibili. L'Italia sta provando a intraprendere con decisione una strada diversa rispetto al passato con il ministero dei Trasporti che, nel contesto delle azioni per lo sviluppo dell'intermodalità, ha attivato gli investimenti necessari per aumentare la lunghezza dei treni da 550 metri a 750 metri, con una capacità da 1.600 a 2.000 t eliminando le strozzature di sagome delle gallerie per con-



A livello comunitario si presentano opportunità per lo sviluppo sostenibile dei processi e delle aziende logistiche

sentire il trasporto dei semirimorchi. Tali investimenti saranno realizzati per una parte significativa nel prossimo triennio e sostanzialmente completate nell'arco di cinque anni. Per anticipare in parte gli auspicati effetti di una distribuzione di quote più sostenibile tra la modalità di trasporto ferroviario, short sea e autostradale, il governo ha avviato un processo di



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

finanziamento di incentivi mirati. Si tratta del ferrobonus per circa 20 milioni di euro per ogni anno dal 2016 al 2018 e del marebonus pari a 5,4 milioni di euro nel 2016, 44,1 milioni nel 2017 e 48,9 milioni nel 2018. Già nel 2004 il governo italiano aveva avviato un programma a sostegno dell'intermodalità, poi interrotto nel 2010.

A livello comunitario la situazione è migliore dal lato sia normativo sia delle risorse disponibili. Queste ultime vengono erogate attraverso bandi comunitari per il sostegno dell'innovazione e della ricerca, che sono almeno in parte orientati alla sostenibilità. Senza pretendere di essere esaustivi data la brevità di questo articolo, gli interventi più rilevanti fanno capo a tre programmi:

- **Horizon 2020** con 70 milioni di euro (sottoprogramma Smart, Green and Integrated transport con una dotazione di 5,7 milioni di euro);
 - **INTERREG 2014-2020** con 9 milioni di euro (a sua volta articolato in Alcotra, IT FR Marittimo, MED, Alpine Space, Interreg Europe, ciascuno dei quali prevede gli Assi "Low carbon economy" e "Sustainable transport");
 - **CEF Transport** con 24 milioni di euro (al cui interno sono finanziabili progetti di Electric Mobility e Alternative Fuels: LNG, CNG, H2).

Dal lato normativo, è stata da tempo definita a livello comunitario la direttiva di riferimento (DAFI - Deployment of Alternative Fuel Infrastructure - Directive 2014/94/UE) che deve essere recepita dagli Stati membri con normative nazionali, ed è stato predisposto il corredo di programmi già

citati, per il finanziamento di proposte provenienti da gruppi di paesi membri. Con questo si vuole incentivare l'interoperabilità tra Stato e Stato al varcare della frontiera: un aspetto molto importante, che ha ostacolato finora lo sviluppo di carburanti alternativi. A livello italiano è stato recentemente predisposto il decreto legislativo di attuazione della direttiva

le iniziative comunitarie



Per rendere efficace l'utilizzo di fondi europei è necessario definire gli obiettivi di business e di sostenibilità

DAFI la cui approvazione è prevista non prima di dicembre. “Molte sono dunque le opportunità per supportare lo sviluppo sostenibile dei processi e delle aziende logistiche attraverso la partecipazione a iniziative europee”, afferma Alexio Picco, socio SOS-logistica ed esperto in tematiche di finanziamenti comunitari. “Per rendere efficace l'utilizzo di questi fondi è necessario però definire chiaramente i possibili obiettivi di business e le relative iniziative di sostenibilità. Meglio partecipare a più programmi e progetti per minimizzare i rischi relativi alla presentazione di una singola proposta e per massimizzare la possibilità di ottenere finanziamenti di tipologia diversa in relazione alle specificità dei vari programmi. Tale metodologia (project anticipation) ha dimostrato negli anni di essere vincente nel medio termine con ritorni dell'investimento in un paio di anni. Le opportunità non mancano mai: a breve, innovazione e sostenibilità saranno componenti sicuramente eleggibili in svariati programmi e 'call for proposals' sul concetto di porti del futuro, sull'ottimizzazione dei nodi logistici e sull'integrazione dei processi logistici e doganali lungo la catena logistica”.

Più difficile elencare, senza incorrere in errori o omissioni, i progetti a cui il nostro paese ha partecipato. Citeremo solo quelli in cui SOS-logistica e/o alcuni suoi soci (Contship, IIC, LC3, Fareimpresa) sono stati coinvolti come partner. Essi possono essere raggruppati in due grandi categorie:

- mobilità elettrica. Il nodo principale è l'assenza di una rete di distribuzione efficiente (fast chargers per evitare soste prolungate) per alimentare sul territorio nazionale i veicoli elettrici. A questa tematica sono dedicati i progetti UNIT-e (capofila EDF, partner italiani ABB, IIC e Porto Antico) e un analogo progetto con capofila Enel, presentati sotto il bando CEF;
- combustibili alternativi. Anche su questo tema la maggiore carenza sta nella limitatezza della rete di distribuzione. Rilevanti progetti in quest'area sono: Poseidon MED a cui hanno partecipato Contship, il porto di La Spezia, molti operatori logistici e la stessa associazione SOS-logistica, la serie di progetti Gainn con capofila il ministero dei Trasporti e delle Infrastrutture, a loro volta derivati dal progetto Costa, e infine il progetto SEA-Terminals che, con la regia del capofila Valencia, ha coinvolto in Italia il porto di Livorno con inclusione dell'alternativa CryoContainers sviluppata da IIC.

Si apre quindi un futuro promettente per le imprese italiane attive nella mobilità elettrica e nei carburanti alternativi: oltre alle residue disponibilità entro il 2020 nei tre programmi dell'Unione - e questa è una certezza - l'approvazione del decreto attuativo della direttiva DAFI potrà in futuro aprire gli strumenti di finanziamento aggiuntivi a livello nazionale da lungo tempo attesi. ■

MILANO
8 NOVEMBRE 2016

II EDIZIONE

Trace.ID *food*

**SAVE
THE
DATE!**

Gli ESPERTI
DELLA
FILIERA
incontrano
gli attori
del settore
FOOD
ITALIANO

L'ottimizzazione
della **supply chain**
nell'**INDUSTRIA
ALIMENTARE**

STOCCAGGIO E MAGAZZINO

COLD CHAIN

TRACCIABILITÀ

LOGISTICA SOSTENIBILE

LOGISTICA COLLABORATIVA

E-COMMERCE

BIG DATA E DIGITAL OPPORTUNITIES

trace-id.eu



Farmaci negli ospedali: una spesa fuori controllo

Lo Stato spende 38 miliardi l'anno per farmaci e servizi, una cifra che spesso si tramuta in sprechi e inefficienze. Cosa si può fare per frenare questa emorragia di risorse. Le proposte di Assologistica.

di **Paolo Giordano**

Le proposte di Assologistica avanzate al ministero

“Abbiamo sostenuto che introducendo un sistema logistico razionale e informatizzato è possibile ridurre drasticamente gli sprechi negli ospedali e abbassare la spesa per i farmaci del 10/20%”, dice Alessandro Pacelli, presidente della commissione Sanità dell’associazione.



ALESSANDRO PACELLI

La sanità rappresenta una spina nel fianco nel bilancio dello Stato: nel 2015 è costata globalmente ben 112 miliardi, di questi 38 sono stati spesi in servizi e farmaci. Una spesa oltretutto articolata per Regione, elemento che rende ancora più complesso un controllo da parte dello Stato. Il “come ridurla” è un tema costantemente all’attenzione del governo, del ministro della Sanità, del commissario alla spending review. Da tempo Assologistica ha avanzato proposte, partendo dal tema della logistica sanitaria. Un tema che permette, e l’associazione lo ha dimostrato attraverso studi ed esperienze sul campo, di ottenere forti risparmi. Fatto che, inoltre, appare evidente se si parte dalla realtà e da un punto “base”, quello che non esiste, tranne alcuni esempi che in seguito citeremo, una “logica logistica” nell’approvvigionamento degli ospedali (a differenza di quanto

avviene nel settore delle farmacie). Negli ospedali, i farmaci si “ordinano”, si “comprano”, “si immagazzinano”, “si consumano”, senza un controllo centralizzato, regna “il fai da te”. Può avvenire che se un reparto resta senza aspirine, per citare un farmaco a caso, le ordina e magari due piani sotto in un altro reparto di aspirine ce ne sono a iosa. Appunto, manca una regia, manca un controllo e spesso i farmaci “evaporano”.

Come dicevamo, Assologistica lavora da tempo su questo aspetto ed è stata contattata nel febbraio scorso dal ministro della Sanità Beatrice Lorenzin, che voleva avere maggiori informazioni sulla possibilità di ottenere risparmi sul

piano dell’organizzazione logistica. Affrontiamo il tema con Alessandro Pacelli, presidente della commissione Sanità dell’associazione che ha partecipato fin dall’inizio agli incontri ministeriali insieme al presidente di Assologistica Carlo Mearelli.

COME SI È SVILUPPATO IL CONTATTO CON IL MINISTERO?

Il primo incontro si è svolto nella sede della Federmanager, appunto in febbraio. Il ministro ha chiesto un contributo su due temi centrali: quello di ottenere risparmi nel consumo dei farmaci negli ospedali e, nello stesso tempo, quello di avere un sistema di controllo sulla loro erogazione. In prospettiva, la



Negli ospedali, molto spesso per paura di rimanere senza medicine si aumentano le scorte senza specifici controlli

Lorenzin si è detta preoccupata dall'arrivo, necessario, di nuovi farmaci, ad esempio, antitumorali, dal costo molto elevato. E' evidente che nell'attuale situazione ciò aggraverebbe una situazione già molto pesante e insostenibile. Un esempio: nell'ospedale Umberto 1° di Roma, l'anno scorso, sono stati "consumati" 180 milioni di euro in farmaci. Una cifra enorme sulla quale scarseggiano i controlli.

In seguito, due settimane dopo, siamo stati convocati dal commissario alla spending review Yoram Gutgelde a Palazzo Chigi. Argomento dell'incontro sono state quelle esperienze a livello locale che fino a oggi sono state portate avanti nel tentativo di dare efficienza e sistematicità all'approvvigionamento di farmaci da parte delle aziende sanitarie. Abbiamo, quindi, illustrato quanto fatto in Piemonte, in Emilia Romagna, nel Veneto, in Toscana, per citare alcuni esempi. Fatti importanti, nel Veneto, ad esempio, è in atto un progetto che tende a diminuire la spesa per farmaci di oltre il 10%. Ma, come abbiamo sostenuto, a tutto ciò manca organicità, c'è una diffusione sul territorio nazionale a "macchia di leopardo", totalmente insufficiente.

ASSOLOGISTICA COSA HA SOSTENUTO?

▮ Siamo partiti da un dato tanto semplice quanto eclatante: le aziende sanitarie locali ordinano, ricevono spesso le più grandi milioni di righe l'anno, ossia quanto movimentata un'azienda multinazionale. Inoltre, ciò avviene spesso con tempi stretti, con scadenze, basti pensare alle esigenze delle sale operatorie. Quindi, siamo di fronte a una logistica complessa, che viene affrontata nella generalità dei casi con un unico sistema, quello di "ordinare" nel timore di

rimanere senza farmaci. Ciò produce scorte in eccesso, senza che nessuno oltretutto si preoccupi delle date di scadenza. Il servizio può essere anche ottimo, ma per garantirlo, come dicevo, si aumentano i livelli di scorta e, ovviamente, nello stesso tempo gli sprechi ...

IN ALTRI TERMINI SI È DI FRONTE A UN COMPORTAMENTO ESATTAMENTE CONTRARIO RISPETTO A QUELLO CHE, NEL



LE MEDESIME SITUAZIONI, QUALUNQUE IMPRESA ASSUMEREBBE ...

▮ Proprio così. Un'impresa oggi alimenta le sue linee di produzione just in time. Gli ospedali funzionano in maniera inversa, scorte e consumi non sono visti in un'unica ottica. In sintesi, sarebbe meglio dire che non funzionano, accumulando sprechi.

I RIMEDI?

▮ Non c'è niente di sofisticato da inventare. E' sufficiente che nel sistema di approvvigionamento si inseriscano alcune cose banali in termini logistici, in primo luogo centralizzare gli ordini, realizzare magazzini unici, tracciare i farmaci dal momento che qualcuno li preleva fino a quando vengono dati al paziente. Basta informatizzare le prescrizioni, preparare in magazzino il kit dei farmaci per ciascun paziente, che al

momento del suo ricovero in ospedale deve essere dotato di un braccialetto con un barcode, in modo che si sappia dove va il farmaco, si possa controllare che venga dato al paziente all'ora giusta e in maniera corretta. Sono strumenti più che collaudati e che all'estero vengono usati negli ospedali. I farmaci non stanno più nello "scantinato" dell'ospedale, ma in un magazzino organizzato e informatizzato.

GLI OSPEDALI SONO IN GRADO DI REALIZZARE UN SIMILE CAMBIAMENTO?

▮ No, perché, dato il sistema vigente, non ci sono persone all'interno con competenze logistiche, non esiste un "responsabile di settore", com'è comprensibile dato che in realtà non si fa logistica. La gestione deve essere affidata a logistici che ovviamente devono avere stretti contatti con

l'ospedale, con le sue esigenze e i suoi tempi. Assologistica ha sottolineato in tutti gli incontri, anche in quelli seguenti, per l'esattezza tre, che si sono tenuti in luglio, anche con la presenza delle Regioni che si sono mosse su questo tema, che adottando sistemi logistici "intelligenti" la spesa degli ospedali per quanto riguarda la fornitura di farmaci e di altri prodotti assimilabili si potrebbe ridurre tra il 10 e il 20%.

COME SI STA PROCEDENDO?

▮ Assologistica, come ho detto, ha messo sul tavolo le sue idee, ha avanzato proposte. E' stato redatto dal ministero, con l'ausilio di una società di consulenza, un documento che è stato presentato alla conferenza Stato-Regioni. Ora stiamo attendendo gli sviluppi futuri, mentre noi, come associazione, stiamo continuando a lavorare sul tema. ■

Obiettivo principe: centralizzare

Tutti gli studi e le esperienze portate avanti nel paese sottolineano l'esigenza di concentrare la gestione degli ordini e dei processi logistici che riguardano i farmaci e i dispositivi medici consumati negli ospedali.

Come abbiamo sottolineato nelle pagine precedenti, in Italia diverse Regioni hanno affrontato il tema della riduzione della spesa farmaceutica negli ospedali, tentando di razionalizzare il sistema di rifornimento e di utilizzo dei farmaci. Si tratta di progetti e iniziative, a diverso livello, che si sono estese a "macchia di leopardo" e per lo più hanno interessato aree centro-settentrionali, come, ad esempio, Piemonte, Veneto, Emilia Romagna, Toscana, Umbria. Troppo poco per fronteggiare il crescere della spesa nel settore e ridurre sprechi, tanti, e inefficienze che, alla fine, si ritorcono anche sul paziente. Comunque, è utile sottolineare che tutto questi progetti e tutto quanto è già stato fatto nel settore hanno un comune denominatore: intervenire sulla logistica, sul sistema di rifornimento dei farmaci agli ospedali, con il primario obiettivo di centralizzare ordini e magazzini.

In un recente convegno, Maurizio Massanelli della Manutencoop, azienda che fornisce servizi e che annovera tra i suoi clienti 481 ospedali, ha sottolineato le attuali principali criticità che contraddistinguono il settore ospedaliero nel campo dei farmaci: struttura logistica fram-

mentata con assenza di sinergie fra le strutture dislocate sul territorio; elevati costi operativi dovuti alla frammentazione delle scorte che comporta maggiori giacenze, aumento degli immobilizzi ed elevati costi di trasporto; anagrafica dei farmaci, dei dispositivi medici e del materiale economale non unificata con conse-

mente impiegato; ottimizzazione del sistema dei trasporti con la creazione di transit point interni agli ospedali e la razionalizzazione della distribuzione ai reparti per massimizzare l'efficienza e il servizio offerto; reingegnerizzazione delle tratte di consegna; unificazione anagrafica e uno sviluppo dei sistemi informatici che con-



La tracciabilità del "percorso" dei farmaci all'interno degli ospedali oltre permettere un controllo sugli sprechi rappresenta anche un elemento di sicurezza per i pazienti

guente duplicazione delle scorte e impossibilità di condivisione dei beni disponibili. Massanelli ha proposto soluzioni, tra le quali: un magazzino unificato per la gestione di farmaci, dei dispositivi medici e del materiale economale, in posizione baricentrica, con la razionalizzazione e la riqualificazione del personale attual-

mente sia l'allineamento degli articoli sia l'introduzione di efficienti sistemi WMS (Warehouse Management System) per la gestione del magazzino interfacciato con ERP delle ASL per gli acquisti e il TMS (Transportation Management System) per la gestione delle consegne. I vantaggi della centralizzazione sono molto significativi.

Come nota Massanelli, possono essere così sintetizzati: riduzione degli attuali costi operativi (le strutture di distribuzione farmaci frammentate sul territorio si concentrano in una struttura unica e si liberano spazi disponibili per attività core negli ospedali e nelle altre strutture; inoltre, si ottiene una riduzione degli oneri per energia, servizi e manutenzioni, spazi, affitti, facility management, ecc.); riduzione del capitale immobilizzato (concentrando le scorte in un unico magazzino si riduce il valore complessivo a pezzi e a valore e si aumenta il controllo centrale su tutte le scorte; inoltre, si liberano immediatamente risorse finanziarie con un minore capitale circolante); migliore disponibilità (la gestione centralizzata consente di applicare le logiche di selezione dello stock in relazione al prontuario e alle scelte farmaceutiche regionali; mentre la gestione informatizzata consente un governo ottimale delle previsioni di fabbisogno); qualità dello stock (riduzione degli ammanchi e delle perdite per scaduti/obsolescenza; migliore controllo su ritiri dal mercato e quarantene); centralizzazione logistica (consegna centralizzata dei fornitori: ad esempio, da ordini settimanali frammentati a un singolo ordine con la riduzione degli oneri logistici; controllo in accettazione e resi centralizzati); controllo sui consumi interni (budget e controllo periodico, in tempo reale, dei consumi; revisione dei prontuari semplificata grazie ai dati centralizzati). Tutto ciò può portare a risparmi notevoli: riduzione del 30% delle scorte nel corso del primo anno; meno 10% di perdite sullo stock; meno 15% nei costi operativi (utenze, servizi, manodopera ...).

L'ottica della centralizzazione è stata sposata in pieno, ad esempio, dalla

Regione Toscana, che ha progressivamente concentrato la gestione dei processi logistici: fino al 2007, i farmaci per gli ospedali erano diretti nei magazzini delle farmacie delle singole aziende sanitarie; negli anni dal 2017 al 2010, la Regione ha trasferito la gestione dei magazzini e della logistica ai tre Enti per i servizi tecnico-amministrativi di area vasta-Estav; nel 2015, gli Estav sono stati accorpatis nell'Ente di supporto tecnico-amministrativo regionale-Estar, nel quale è stato istituito il Dipartimento farmaceutica e logistica a valenza regionale. L'Estar, oggi, come ha ricordato Lapo Scatizzi, che opera in tale dipartimento, svolge le seguenti funzioni in ambito logistico: gestisce l'acquisto, lo stoccaggio, il trasporto e la vendita alle aziende sanitarie e ospedaliero-universitarie di farmaci, dispositivi medici e diagnostici, di beni economici. In particolare: recepisce i contratti dall'ufficio acquisti e codifica i prodotti; effettua gli ordini di approvvigionamento ai fornitori; ottimizza le scorte nei magazzini; garantisce la produzione del magazzino (ricevimento, stoccaggio, picking, ecc.) e la corretta conservazione dei prodotti (ad esempio, per quelli che necessitano di essere conservati a temperatura controllata); evade gli ordini di fornitura delle aziende sanitarie clienti; cura il trasporto dei beni e la consegna fino ai singoli reparti; supporta la Ragioneria in tutto il ciclo contabile attivo e passivo. Si tratta di un impegno importante, se si considera che in un anno le tre aree vaste regionali (centro, nord-ovest e sud-est) danno origine a circa 528 mila ordini che interessano in totale circa 10 mila farmaci e circa 27 mila dispositivi medici che determinano l'allestimento in magazzino di 5,24 milioni di righe. D'altro canto, proprio

alla luce di questi grandi numeri, si intuisce la scala dei risparmi che si possono ottenere razionalizzando acquisti, movimentazioni, trasporti. Secondo Scatizzi, "Ora le sfide della nostra logistica sono quelle di migliorare sempre più i processi; ad esempio con l'affidamento del servizio di trasporto e consegna su base regionale, con l'ottimizzazione della rete di distribuzione verso i clienti; con lo sviluppo della rete logistica, creando una rete di hub e transit point di scala regionale tra i magazzini".

C'è un altro aspetto di cui è necessario tener conto: la logistica sanitaria si divide in due aree, una macro e una micro. La prima si occupa della logistica di approvvigionamento, dello stoccaggio, dei trasporti e della distribuzione ed è lontana dal momento dell'utilizzo del farmaco; la seconda si occupa della disponibilità del bene, del suo consumo e della richiesta di ripristino della disponibilità ed è vicina al momento dell'utilizzo. Ha notato a tale proposito Carlo Rafele, che ha partecipato a una ricerca condotta dal Politecnico di Torino: "Sono due aree caratterizzate da differenti tempi di reazione; che richiedono livelli di efficienza eterogenei; che si basano su livelli di dettaglio informativo diversi. Inoltre, i relativi processi sono realizzati da personale con competenze diverse, nell'area macro da operatori logistici specializzati, mentre dell'area micro si occupano gli stessi operatori clinici che erogano il servizio sanitario all'utente finale, quindi, in ospedale, al paziente". E' evidente che in un'ottica di razionalizzazione e di ottimizzazione del settore sia fondamentale realizzare un'efficiente integrazione fra le due aree, che, seppur diverse, devono avere le medesime logiche gestionali. ■

Ceva Logistics: una città per il Pharma

Nel 2012, l'azienda ha aperto un hub logistico del farmaco per il mercato nazionale ed estero.

Il settore farmaceutico è caratterizzato da tempi di trasporto e modalità di conservazione dei prodotti totalmente differenti da tutti gli altri settori e queste due caratteristiche da sole non bastano a soddisfare le necessità del consumatore finale. La logistica, quindi, ricopre il ruolo di anello di congiunzione che unisce questi due elementi, considerando contemporaneamente le necessità delle imprese produttrici e i requisiti in termini di accettabilità dei costi.

Un'attività complessa e integrata che Ceva è riuscita a sviluppare attraverso la Città del Pharma, nata nel 2012 a Stradella, Pavia. La posizione dell'hub logistico è stata scelta strategicamente per poter raggiungere con efficacia sia il territorio italiano, con le sue 12.000 farmacie, i suoi 500 ospedali e i suoi 400 grossisti, sia tutto il mercato europeo, consentendo ai propri clienti di prodotti farmaceutici un approccio multi-country.

La gamma dei prodotti gestiti da Ceva è ampia: farmaci etici, prodotti OTC, stupefacenti, prodotti per la diagnostica, medical devices, API's (Active Pharmaceutical Ingredients) e, infine, prodotti per uso veterinario.

La città del Pharma, che può contare una superficie di 20 mila metri quadrati, è dotata dei più sofisticati sistemi di monitoraggio e soluzioni tecnologiche per poter immagazzinare tutti i prodotti farmaceutici alla loro condizionale ottimale, sfruttando i tre ambienti a diversa temperatura controllata (2°-8°, 8°-25° e 15°-25°). Il sito logistico è strutturato in modo da poter effettuare tutte le attività relative alla gestione dei farmaci, come ad esempio l'annul-

lamento del bollino farmaceutico, ed è inoltre dotato di una officina farmaceutica per la gestione delle attività di packaging di secondo livello, che rispetta tutte le normative vigenti in termini di sicurezza del prodotto durante le varie fasi di lavorazione.

Fin dal 2010, Ceva ha iniziato a investire nella "collaborazione orizzontale" focalizzandosi sull'apertura di diversi poli logistici multi-cliente altamente specializzati, come la "Città del Pharma", a chiara testimonianza di come una gestione efficace e sinergica della supply chain sia la chiave per il futuro della logistica, soprattutto in un settore come quello farmaceutico, dove l'esternalizzazione delle attività è già considerata una commodity consolidata da tutti i principali player di mercato.

"La Città del Pharma integra ulteriormente la presenza di Ceva sul territorio italiano e consolida l'impegno a offrire soluzioni distintive per il settore farmaceutico",



PRESENTE IN 160 PAESI

Un network integrato, un fatturato di 7 miliardi di dollari, una presenza capillare in oltre 160 paesi e circa 41 mila dipendenti in tutto il mondo: Ceva Logistics è uno dei principali attori nel panorama globale della logistica. Il gruppo propone servizi logistici altamente innovativi, capaci di rispondere alle esigenze di realtà aziendali di dimensioni e settori diversi.

ha spiegato Gioachino Figlia, VP Business Development dell'azienda. "Negli ultimi anni il settore farmaceutico italiano è stato capace di rispondere alla crisi economica e di guadagnare in competitività nel panorama mondiale, focalizzandosi su due fattori chiave: l'export e l'innovazione. In un contesto economico difficile come quello attuale, Ceva può diventare un alleato fondamentale per le aziende farmaceutiche, supportandole nella gestione di processi logistici più sofisticati e nel raggiungere nuovi mercati in modo più efficiente". ■

Neologistica e la corretta conservazione dei farmaci

L'azienda ha maturato in oltre diciassette anni di esperienza importanti competenze nel settore della logistica sanitaria.

Neologistica è nata nel 1999 all'interno del polo di produzione di un noto brand farmaceutico multinazionale, grazie a un'esperienza trentennale di Enrico Terraneo che, insieme al figlio Federico, ha fondato un'impresa specializzata nella gestione della **filiera logistica dei farmaci**. Le elevate competenze maturate nel settore hanno permesso la creazione di un'azienda che ha come fondamento processi logistici fortemente orientati alla corretta conservazione dei farmaci e al mantenimento della cold supply chain. Neologistica adotta un **sistema di gestione della qualità** che comprende la struttura organizzativa, le procedure, i processi e le risorse, nonché le attività necessarie per garantire la fiducia che il prodotto consegnato mantenga la sua qualità e integrità e rimanga all'interno della filiera farmaceutica durante il magazzinaggio e/o il trasporto. I locali e le apparecchiature sono idonei e sufficienti allo scopo di garantire una buona conservazione e distribuzione dei medicinali, in particolare, gli ambienti devono essere puliti, asciutti e mantenuti entro i limiti di temperatura richiesti dalle nuove normative GDP (Good Distribution Practice). Il sistema informatico validato assicura la **tracciabilità** del prodotto dal suo ingresso alla distribuzione in modo da poter garantire la filiera distributiva, nonché la gestione di eventuali ritiri dal mercato in modo efficiente.

È grazie al possesso di tutti questi requisiti che il ministero della Sanità ha rilasciato a Neologistica l'**autorizzazione allo stoccaggio e alla distribuzione di prodotti farmaceutici** per uso umano e veterinario, prodotti stupefacenti, fitoterapici, integratori, alimenti e mangimi. Neologistica è stato il primo provider logistico in Italia a ottenere, nel 2002, l'autorizzazione alle operazioni di confezionamento farmaceutico secondario nell'ambito dell'officina farmaceutica. Recentemente, l'Agenzia Italiana del Farmaco ha inoltre rilasciato l'autorizzazione per lo stoccaggio di prodotti farmaceutici in stato di **quarantena**, ovvero per quei prodotti che non hanno ancora superato tutti i controlli qualità da parte del produttore. Grazie a vettori specializzati nel trasporto di prodotti farmaceutici e ospedalieri, i prodotti arrivano alle ribalte dei magazzini di Neologistica alle temperature prescritte



dove, con l'aiuto di **convogliatori automatici**, raggiungono le stazioni di identificazione/controllo nonché presa in carico sui sistemi di gestione. I farmaci vengono stoccati in locali a **temperatura controllata**: generalmente i range di temperatura sono 2°-8°C, 15°-25°C. Sono disponibili anche celle frigorifere che garantiscono la temperatura a -20°C.

GLI INSEDIAMENTI

Neologistica è una solida società italiana di logistica conto terzi. Deposito e distribuzione delle merci sono le attività attorno a cui si sviluppa il business che si distingue sul mercato per offrire vantaggi competitivi ai clienti. Conta due insediamenti operativi situati a nord di Milano e una capacità complessiva di 130 mila posti pallet. Dal 2009, a Origgio è entrato in funzione il nuovo magazzino chimico-farmaceutico automatizzato, con una capacità di oltre 50 mila posti pallet e 50 mila minilocali, nel quale sono state adottate importanti innovazioni tecnologiche, alcune delle quali per la prima volta in Italia. Inoltre, con l'acquisizione, nel 2014, di ulteriori 40 mila metri quadri di magazzini nel Polo di Origgio, è stato sottoposto a revamping un magazzino automatico del 1982, che oggi vanta tecnologie ingegneristiche e digitali all'avanguardia.

Logitec, servizi logistici a 360 gradi

L'azienda torinese, costituita nel 2009, si è ampliata e oggi è presente con sette sedi sul territorio nazionale, oltre aver fortemente incrementato fatturato e attività.

Logitec è il frutto di una visione di business, e di una sfida, che l'imprenditore Massimo Nannini ha concretizzato nel 2009 con la costituzione della società - della quale oggi è amministratore delegato - per competere nel difficile settore della logistica e del facility management. Nannini ha effettuato un percorso professionale che gli ha permesso di acquisire un background specifico di settore a partire dal 1989, attraverso la collaborazione con cooperative di movimentazione merci, per poi divenire un interlocutore operativo, presso i terminal handling dei maggiori corrieri nazionali e internazionali e piattaforme logistiche dedicate al food e al fashion. Nel 2000, ha costituito la sua prima società consortile, che sarà una "palestra" per la definizione, la messa a punto del posizionamento aziendale e per la dotazione degli strumenti necessari per competere efficacemente sul mercato. Questa iniziale esperienza è stata propedeutica alla nascita di Logitec, società specializzata per le attività di logistica.

Logitec in relazione alle opportunità di business e alle esigenze dei clienti, negli ultimi anni si è evoluta e si è dotata internamente delle competenze necessarie per proporre un portafoglio di servizi più ampio, inserendo attività di facility management (igiene ambientale, traslochi, move in-out e gestione rifiuti), che hanno migliorato la penetrazione e la presenza nelle aziende clienti, con la volontà di porsi co-

me società che da semplice fornitore affianchi il cliente in una veste di reale partner. La società mira a distinguersi sul mercato grazie alla sua forte capacità di reingegnerizzazione dei processi produttivi e di elaborazione di progetti tecnici di servizio, personalizzati su ogni singolo cliente. Lo sviluppo e l'aggiornamento continuo di questa parte

renze, Massa Carrara, Livorno, Como, Treviso). Così come è cresciuta la forza lavoro, che oggi conta su 500 addetti. Logitec annovera clienti e partner di alto profilo, tra i quali gli aeroporti di Malpensa e Linate, la catena Penny Market, i punti My Chef, Siram efficienza energetica, Intesa San Paolo, AF Zust



"core" (area tecnica) ha indotto la società a investire nella partecipazione in due aziende: LLS, che svolge attività di management, service consulting ed è operatore certificato Six Sigma, e Fork Italia, esperta invece nel campo dei carrelli elevatori come partner di tipo operativo, che viene utilizzato per formulare i fabbisogni ottimali per il cliente in termini di mezzi (ha, inoltre, le risorse specialistiche per formare il personale alla guida in sicurezza dei mezzi).

Dal 2000 al 2015, Logitec è molto cresciuta: il fatturato è passato da due a 15 milioni di euro, con la prospettiva di attestarsi a 17 a fine 2016. Alla sede storica di Torino si sono aggiunte altre sette sedi operative (Milano, Roma, Fi-

Ambrosetti, ecc.

Il mercato dei servizi è in forte evoluzione e le strategie della società sono costantemente proiettate al cambiamento, attuato da tutta l'organizzazione, che ha nella flessibilità e nell'adattabilità i suoi valori fondanti, che permettono di seguire con efficienza l'evoluzione del core business del cliente.

Logitec, sempre attenta alle manifestazioni di settore, è presente come sponsor della manifestazione Cibus Tec 2016 e, in particolare, del convegno "Logisticamente On Food 2016" che si terrà il 26 ottobre presso le Fiere di Parma. ■



I punti di forza di Logitec: flessibilità e adattabilità

Intervista con l'amministratore delegato Massimo Nannini.

Come mette in evidenza la scheda della pagina precedente, la società Logitec ha seguito un importante percorso di crescita in termini sia di attività sia di fatturato. Una delle chiavi di volta di questo "itinerario" di successo è stato l'incremento delle competenze aziendali, così come l'affinamento dell'organizzazione. Di tutto ciò parliamo con l'amministratore delegato, e fondatore dell'azienda, Massimo Nannini

QUAL È STATA LA MOTIVAZIONE DI FONDO, L'IDEA BASE PER COSTITUIRE UN'AZIENDA COME LOGITEC IN GRADO DI DARE RISPOSTE AI CLIENTI, ATTRAVERSO LE SUE VARIE ARTICOLAZIONI, NEL SETTORE DELLA LOGISTICA E DEL FACILITY MANAGEMENT A 360 GRADI E IN OGNI COMPARTO PRODUTTIVO?

■ Sin dal principio del mio percorso

professionale, l'aspetto che più mi ha ispirato è stato quello di riuscire a dare un servizio d'eccellenza, ricercando costantemente di distinguermi dai concorrenti per affidabilità e competenza. I collaboratori di cui mi avvalgo nella gestione delle varie funzioni aziendali, nella grande maggioranza dei casi, sono più bravi di me. Questo standing ci ha concesso di trasformare i periodi di crisi del mercato di questi ultimi anni in opportunità e prospettive commerciali. Uno scenario di committenti più maturi ha completato il nostro percorso di crescita.

OPERATE SUL TERRITORIO NAZIONALE, ATTRAVERSO QUALE TIPO DI ORGANIZZAZIONE?

■ L'organizzazione che viene applicata è decisamente quella "per commessa", ogni appalto ha le proprie peculiarità

che devono essere analizzate e gestite per rendere un servizio efficace. Al nostro direttore operativo è demandato l'incarico di sviluppare la catena del comando delle singole commesse e di progettare linee di reparto reattive ed efficienti. Si avvale normalmente di un capo area e dei capi impianto presenti nell'appalto. Il consiglio di amministrazione naturalmente è informato su tutto.

QUALI SONO I PUNTI DI FORZA DELLA VOSTRA PROPOSTA COMMERCIALE?

■ Il modello di business che caratterizza l'attività commerciale, e non solo di Logitec, si sviluppa attraverso la reingegnerizzazione del servizio offerto alle aziende del territorio. Il "valore" distintivo di Logitec risiede prevalentemente nella sua flessibilità, che ne costituisce la peculiarità principale, con >



MASSIMO NANNINI

la quale riusciamo a gestire gli appalti di lavoro diffusi sul territorio. Valore distintivo riconosciuto quindi dal mercato, che si esprime tramite un know-how aziendale che risiede prevalentemente nell'area tecnica: ingegneria del servizio, formatori (figure che formano e guidano gli addetti operativi per la corretta esecuzione del servizio), supervisor (attuano la governance dell'appalto con l'obiettivo di perseguire i livelli di servizio prefissati).

NEL NOSTRO PAESE, SECONDO L'ESPERIENZA DI LOGITEC, ATTIVA DA OLTRE VENT'ANNI, STA EMERGENDO UNA MAGGIORE PROPENSIONE DA PARTE DELLE IMPRESE DI PRODUZIONE ALL'OUTSOURCING DELLA LOGISTICA?

Devo dire di sì, anche se c'è ancora molta diffidenza verso il mondo della cooperazione, talvolta utilizzato in modo spurio, e soprattutto verso il riconoscimento delle professionalità che possiamo esprimere sul campo. Devo dire che consentire ai funzionari dei nostri potenziali clienti di valutare sul campo la nostra azienda, invitandoli a visionare altri impianti da noi gestiti in appalto, ci aiuta moltissimo a far comprendere la nostra propensione verso il

cliente e la nostra ottica di partnership win-win.

UNO DEI PRINCIPALI OBIETTIVI CHE PROPONETE AL CLIENTE È L'ABBASSAMENTO DEI COSTI DI GESTIONE E DEI COSTI FISSI. CIÒ PRESUPPONE MOLTO SPESSO UNA NECESSARIA REINGEGNERIZZAZIONE DEI FLUSSI OPERATIVI. QUINDI, UN INTERVENTO "RADICALE" RISPETTO AL MODELLO ORGANIZZATIVO DI UN'IMPRESA. ANCHE IN QUESTI CASI REGISTRATE UNA DISPONIBILITÀ DA PARTE DEL CLIENTE?

Francamente il nostro approccio non è mai quello di fare proposte propagandistiche millantando risparmi a doppia cifra in tempi espressi. Il principio che cerchiamo di perseguire lo esprimiamo con operatori certificati Lean Six

tanto due degli elementi che formano questo ambizioso progetto, "good and cheap no fast, cheap and fast no good, fast and good no cheap": riuscire a integrare il terzo elemento dell'assioma è la nostra sfida, che non saremmo mai in grado di vincere senza una vera e propria partnership con il committente principale.

QUALI SONO I SETTORI PRODUTTIVI NEI QUALI TROVATE MAGGIORI "APERTURE"? ESISTONO DIFFERENTI RISPOSTE ALLE VOSTRE PROPOSTE IN FUNZIONE DELLA DIMENSIONE AZIENDALE DEI CLIENTI CHE APPROCCIATE?

Le aperture maggiori le riscontriamo nella logistica industriale, i settori del food, del fashion, dell'automotive oltre al mondo dei trasporti e delle spe-



Sigma, garantendo efficienza e flessibilità dei processi operativi e decisionali, riducendo gli sprechi, migliorando l'affidabilità e la qualità dei processi interni, dei prodotti e dei servizi offerti al cliente. L'obiettivo è sempre quello di rendere un servizio "good, cheap and fast", sapendo bene però che l'AS IS che ritroviamo sugli appalti sono sol-

dizioni sono quelli più prolifici, anche se maggiori soddisfazioni le abbiamo ottenute nella logistica cargo aeroportuale e nel settore dell'oil&gas. La dimensione, a mio avviso, conta fino a un certo punto. Ciò che davvero conta è la predisposizione e la convinzione che il cliente deve maturare per affidarsi realmente a un provider logistico. ■

La Spezia: un "laboratorio" per l'intermodalità mare-ferro?

La Contship ha realizzato, partendo dal porto spezzino, un sistema industriale intermodale centrato sul treno che guarda all'Europa.

di **Carlotta Valeri**



DANIELE TESTI

Oggi, paiono migliorare, dato l'impegno del governo e del ministro dei Trasporti e delle Infrastrutture Delrio, le prospettive affinché il sistema logistico nazionale possa finalmente e, in una prospettiva di medio termine, anche efficacemente contare sul cargo ferroviario e, in primo luogo, sull'intermodalità mare-strada-rotaia. Intermodalità che, come sappiamo bene, nel nostro paese ha perso continuamente colpi negli ultimi anni. Non è stata però da tutti trascurata: la Contship, infatti, si è sempre mossa nell'ottica di valorizzare questa modalità per la movimentazione delle merci, facendo leva in particolare sul porto di La Spezia. Ne parliamo con Daniele Testi, direttore Marketing&Corporate Communication di Contship Italia.

LA CONTSHIP HA SEMPRE CONTATO MOLTO SULL'INTERMODALITÀ MARE-

FERROVIA. NON PER NULLA, IL SUO STESSO NOME DERIVA DALL'ABBREVIAZIONE DI DUE TERMINI: CONTAINER E SHIPPING. COSA C'È ALLA BASE DI TALE IMPOSTAZIONE?

Un'idea visionaria del fondatore dell'azienda Angelo Ravano, che operava nel settore del terminalismo portuale e della logistica nella convinzione di poter e dover portare "la nave dentro lo stabilimento di un'impresa industriale". Un'idea che si è concretizzata sia alla metà degli anni '80 a La Spezia, con la nascita del primo terminal container privato italiano, sia, in seguito, con il sorgere di Gioia Tauro, altra intuizione di Ravano. Il terminal di La Spezia venne connesso via treno con la Lombardia e di conseguenza sorsero i terminal Contship terrestri a Rho e Melzo. Nei primo anni '90 ci fu la fusione tra la società Intermodale Italia e la Sogemar, azienda della Contship specializzata nel settore intermodale. Tutto ciò per sottolineare come la Contship abbia sempre operato nell'ottica intermodale. Non va dimenticato, inoltre, che La Spezia è un porto con pochi spazi disponibili che vanno utilizzati al meglio: binari fin sotto le gru per caricare i treni rapidamente e sgombrare la banchine. L'intermodalità mare-ferrovia è da apprezzare anche in questa ottica.

VENIAMO A OGGI. QUAL È LA SITUAZIONE?

I numeri parlano chiaro: La Spezia usa attualmente la ferrovia per movimentare il 35% delle merci, gli altri por-

ti italiani mediamente sono sull'8/9%. Ogni settimana nel porto spezzino si muovono duecento treni verso il nord Italia e molti poi tramite il nostro terminal intermodale di Melzo valicano le Alpi. Si è così aperta la possibilità di ampliare stabilmente l'area d'impatto del traffico di La Spezia alla Svizzera, alla Germania. Un'area che è diventata europea, con risparmi per gli operatori di tempi e anche sul costo totale del trasporto. Risparmi ai quali va aggiunta, aspetto certo non marginale, anche la maggiore sostenibilità ambientale offerta dal trasporto ferroviario rispetto a quello stradale. Il nostro obiettivo è quello di passare a La Spezia dalla quota-treno attuale al 50%. Ciò è fattibile perché offriamo un trasporto efficiente e competitivo che ha grandi possibilità su distanze superiori ai 300/400 chilometri.

UN OBIETTIVO CHE VEDE ALLINEATA A LA SPEZIA ANCHE L'AUTORITÀ PORTUALE. RECENTEMENTE IL PRESIDENTE FORCIERI HA DICHIARATO CHE "IL PORTO POTREBBE ESSERE UN LABORATORIO AL SERVIZIO DEL PAESE PER DEFINIRE LE LINEE GUIDA SULL'INTERGRAZIONE MARE-FERRO"...

Infatti, l'obiettivo di arrivare alla quota del 50% è anche dell'Autorità portuale che in questa ottica ha investito molto per razionalizzare e aumentare la dotazione ferroviaria del porto, in particolare allungando i binari e guardando alle attuali esigenze del sistema treno. Allineati all'obiettivo sono anche >



La Contship controlla tutta la filiera intermodale mare-ferro, dallo sbarco di un container nel proprio terminal a La Spezia al carico sui treni della sua società Oceanogate, all'instradamento, allo smistamento fatto nel proprio terminal terrestre di Melzo verso la destinazione finale, spesso europea

gli altri operatori del porto, terminalisti e MTO.

TUTTO CIÒ HA UNA PRECISA LOGICA E, COME LEI SOTTOLINEA, PUÒ GENERARE, SUL MODELLO EUROPEO, UN SISTEMA EFFICIENTE. RESTA UN ASPETTO DA RISOLVERE: PER AUMENTARE IL TRAFFICO FERROVIARIO MERCI E L'INTERMODALITÀ NEL NOSTRO PAESE SERVONO I SERVIZI FERROVIARI, IN ALTRE PAROLE I TRENI. SONO OGGI IN ITALIA DISPONIBILI, DATA ANCHE LA DEBACLE NEL SETTORE DI TRENITALIA?

«Noi, come lei sa, non abbiamo investito solo sui terminal, ma anche sulla trazione, attraverso la creazione della società ferroviaria Oceanogate ...»

QUINDI, LA CONTSHIP HA RISOLTO LA QUESTIONE "IN CASA", HA FATTO TUTTO DA SOLA, CON GRANDI INVESTIMENTI, E HA CREATO UN "SISTEMA INDUSTRIALE" TRENO. NON CREDO SIA UNO SCHEMA RIPETIBILE. COME RISOLVERE IL PROBLEMA?

«Quanto lei sta sottolineando è vero: la Contship gestisce tutta la filiera, da quando un container sbarca a La Spezia e viene caricato sul treno fino a quando giunge a destinazione, passando per Melzo. Fa questa attività con, appunto, un sistema industriale, basato sulla certezza dei tempi, su un la-

voro che si svolge sette giorni su sette, senza tempi morti, sull'affidabilità. Ed è vincente. Quest'ultimo aspetto è quello determinante. Infatti, è possibile che in Italia si continui ad avere una logistica "sofferente", che vengano perpetuate, mantenute in piedi soluzioni che non funzionano? Appare evidente che il "sistema" vada cambiato, che non si possa continuare a "giocare" solo sull'autotrasporto, che va difeso certamente, che è importante, ma che non può essere l'unica carta a disposizione della logistica e della movimentazione nazionale delle merci.

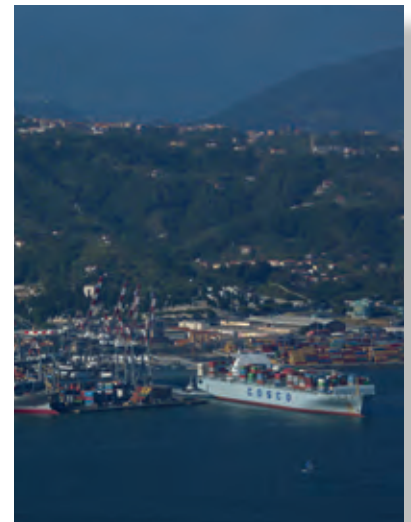
RESTA IL FATTO CHE ESISTE GRANDE DIFFIDENZA SUL MEZZO "TRENO" ANCHE DA PARTE DEGLI SPEDIZIONIERI, NON CREDE?

«C'è una visione della ferrovia non adeguata ai tempi. Una visione che deve essere cambiata, non ci si può fermare alla routine, a "come si è sempre fatto". Il treno può funzionare, occorre convincersi che la competitività del mezzo ferroviario dipende dalla quantità di volumi che gli vengono affidati. Dati recenti lo confermano, ad esempio la crescita delle imprese ferroviarie che operano nel nostro paese, escludendo Trenitalia. Le imprese associate a Fercargo dal 5% del 2008 oggi coprono il 40% dei trasporti via rotaia. Sono

aziende che hanno visto premiata la loro scelta. C'è da aggiungere che, come dicevamo all'inizio di questa intervista, per la prima volta oggi il governo sta facendo atti concreti per rilanciare il treno nel settore merci, coinvolgendo in questo disegno anche le Ferrovie dello Stato, in primo luogo sugli investimenti di Rete Ferroviaria Italiana. Del resto, stiamo parlando di una scelta che considero obbligata anche in rapporto a quanto si sta profilando in Europa.

A COSA SI RIFERISCE, IN PARTICOLARE?

«Basta pensare allo scenario che si sta per aprire con l'entrata in funzione del tunnel del Gottardo o alle scel-



te che ha fatto e sta facendo l'Unione europea. Se non adeguiamo il nostro sistema, rischiamo di essere sempre più penalizzati, anche a livello delle nostre esportazioni che, per la maggior parte, devono passare le Alpi. L'Italia deve guardare obbligatoriamente ai grandi mercati d'oltralpe. E' pensabile raggiungerli sistematicamente con l'autotrasporto in un contesto socio-politico europeo che guarda sempre più al mezzo ferroviario? Penso di no, sarebbe molto rischioso. ■

Progetto "TPM2Sibeg", bilancio più che positivo

La Sibeg, imbottigliatore ufficiale ed esclusivo di Coca-Cola per la Sicilia, ha adottato da poco e con successo la soluzione di pallet pooling aperto proposto da NOLPal.

a cura di **Ornella Giola**



LUCA BUSI

Se volessimo adottare la tecnica dello story telling, potremmo iniziare così: in principio era SharePal, progetto di gestione del pallet da interscambio mirato alla sostenibilità ambientale e all'innovazione tecnologica, in grado di sfruttare appieno le caratteristiche dei bancali da interscambio riutilizzabili, grazie alle quali con un impiego virtuoso dei pallet Epal è possibile, nel loro stesso ciclo di vita, mitigare l'effetto serra, sottraendo all'ambiente fino a 18,4 kg di CO2 equivalente. Da una costola di tale progetto è nato TPM2Sibeg (gestione totale dei pallet per Sibeg), ovvero un progetto che partendo dalla particolare caratteristica distributiva di Sibeg (imbottigliatore ufficiale ed esclusivo di Coca-Cola in Sicilia), ovvero una distribuzione dei pro-

dotti effettuata solo nella area siciliana, mette a frutto alcuni dei principi chiave di SharePal, quali lo sfruttare appieno i principi del riutilizzo tipici del pallet da interscambio; l'azzerare/ridurre quanto più possibile i viaggi di pallet "vuoti"; il dare corpo ai principi di economia circolare tipici del corretto e virtuoso utilizzo nella filiera dei pallet da interscambio. Sulla validità del progetto, a pochi mesi dalla sua implementazione, abbiamo sentito Luca Busi, managing director di Sibeg.

DEI "PLUS" FORNITI DAL PROGETTO TPM2SIBEG QUAL È IL PIÙ PERFORMANTE NELL'ECONOMIA GLOBALE DELLA VOSTRA ATTIVITÀ?

■ A oggi stiamo riscontrando diversi fattori vincenti nel progetto, tra cui quelli di maggior rilevanza sono la continua disponibilità di pallet di elevata qualità grazie al periodico rifornimento di pallet di prima scelta, nonché l'aver liberato risorse aziendali prima dedicate alla gestione dell'acquisto, controllo e manutenzione del parco pallet.

COSA VI HA SPINTI A SCEGLIERE LA FORMULA DI NOLPAL RISPETTO A QUANTO PROPOSTO DAI SUOI COMPETITOR?

■ Due elementi su tutti: i risvolti positivi a livello di impatto sull'ambiente e la caratteristica distintiva principale del modello NOLPal, cioè il concetto che viene denominato "pooling aperto" ovvero effettuato con pallet Epal e non a

marchio proprietario. Il fattore vincente sta nell'adoperare una tipologia di pallet (Epal) nata proprio per l'interscambio e dunque che dia la possibilità di immettere, nel circuito virtuoso, pallet provenienti da altri canali (clienti, fornitori) e lo stesso parco iniziale di nostra proprietà, purché Epal, quindi conformi alle normative ECR. Questo è e resta al momento un limite dei competitor che operano il noleggio con pallet esclusivamente di loro marchio, configurando un "pooling chiuso".

PUÒ SINTETIZZARE GLI OBIETTIVI CHE VI SIETE PREFISSI OPTANDO PER QUESTO NUOVO PROGETTO?

■ Ridurre le attività interne a Sibeg di gestione pedane liberando tempo/risorse, terziarizzando le stesse attività in un servizio di outsourcing che naturalmente non rappresenta il core business di Sibeg; azzerare e ridurre quanto più possibile i viaggi di pallet "vuoti" (con una considerevole riduzione dell'impatto ambientale); eliminare il parco pallet dagli asset aziendali di Sibeg, trasferendolo a NOLPal e utilizzando un servizio (quello di noleggio appunto) e non più acquistando beni materiali; infine ridurre sempre più l'impatto economico legato alla categoria bancali.

PUÒ TRACCIARE UN BILANCIO DEL PRIMO TRIMESTRE DI OPERATIVITÀ DEL PROGETTO?

■ Il primo trimestre trascorso dal kick >

off del progetto mostra un bilancio assolutamente positivo sia in termini di numero di criticità fisiologiche in progetti che prevedono cambiamenti gestionali e culturali di queste dimensioni sia in termini di risposta interna di Sibeg ed esterna di fornitori e clienti. Il flusso, disegnato e messo in piedi da parte di personale Sibeg e NOLPal, e che ha significato un grandissimo sforzo iniziale, con un elevato grado di collaborazione, ha prodotto da subito risultati positivi. Sono state riscontrate meno criticità di quelle attese e le stesse sono state perfettamente gestite senza arrecare rallentamenti al progetto.

SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE E LOGISTICA COLLABORATIVA SONO I PILASTRI SU CUI SI BASA TPM2SIBEG: QUANTO QUESTI CONCETTI CONTANO ANCHE PER LA VOSTRA SOCIETÀ?

Sibeg è un'azienda che ha nel proprio dna una robusta politica ambientale e fa del rispetto per l'ambiente e dell'attenzione alla riduzione degli impatti ambientali uno dei suoi pilastri principali. La nostra azienda è già impegnata in diversi progetti di questo tipo, come (il più importante e rilevante) il "green mobility project" con il quale Sibeg ha dotato la propria forza field di vetture completamente elettriche, creando così la prima flotta full electric in Europa. Il TPM2Sibeg è sicuramente un progetto innovativo di logistica condivisa associata al pallet, con un fortissimo focus sulla sostenibilità ambientale, fattore per noi determinante nella scelta di NOLPal come partner. Il TPM2Sibeg è un progetto "dinamico e in evoluzione", infatti noi e NOLPal siamo costantemente alla ricerca di nuove efficienze che possano migliorare le attività logistiche (sotto il profilo di ottimizzazione delle attività e relativa riduzione dei costi), con una chiara impronta "green".

QUINDI SIETE SODDISFATTI DELL'IM-



PATTO AMBIENTALE DEL PROGETTO?

Già nel trimestre di start up, oltre alle varie attività specifiche del progetto, sono state messe in atto delle implementazioni, e altre ancora sono in cantiere, per aumentare le sinergie tra gli attori coinvolti (Sibeg e NOLPal e i rispettivi stakeholders come gli operatori logistici) al fine di ridurre ulteriormente l'impatto ambientale. Ad esempio, gli operatori logistici che collaborano con Sibeg e NOLPal, oltre al normale recupero dei vuoti da riutilizzo, si occupano, per conto di NOLPal, del recupero dei pallet Epal su cui viaggiano (queste operazioni congiunte permettono di dimezzare i viaggi e ridurre di riflesso l'impatto del traffico su gomma) e li consegnano in Sibeg. I pallet recuperati vengono così reimmessi nel circolo virtuoso del "pooling aperto".

UN PROGETTO COME TPM2SIBEG SAREBBE CONCEPIBILE SENZA UN VALIDO SUPPORTO TECNOLOGICO?

Il progetto di gestione in outsourcing del parco pallet di un plant produttivo passa per accurate analisi e processi automatizzati, come i controlli automatici sui livelli di stock minimo di pedane giornaliero e le relative integrazioni fisiche dei pallet stessi, per citarne alcuni. Naturalmente tutto ciò non starebbe



in piedi se non grazie a innovativi supporti tecnologici come gli avanzati tool informatici sviluppati da NOLPal e integrati con i sistemi ERP del cliente. ■

Cassette in plastica riutilizzabili: imballaggio vincente ... non per tutti

Rispetto all'uso degli imballaggi in cartone ondulato o in legno, ad esempio nel settore degli alimenti freschi, hanno un impatto ambientale "zero" e riducono lo smaltimento dei rifiuti.

di **Stefano Pioli**



CARLO MILANOLI

Quando ci si reca in un supermercato o in un mercato rionale per acquistare frutta o verdura ci si trova davanti molto spesso a due tipi di contenitori o di imballaggi, quelli in cassette di plastica e quelli in cartone ondulato o in legno. Non sono la stessa cosa, infatti i primi si distinguono per una caratteristica fondamentale: sono riutilizzabili e più volte. Spiega, infatti, Carlo Milanoli, presidente del Consorzio EURepack (costituito a Milano, nel 2010, con lo scopo di promuovere la diffusione degli imballaggi riutilizzabili, in sostituzione di quelli a perdere, in tutti i settori della produzione e distribuzione dei beni di largo consumo): "Le cassette in plastica non diventano mai nel loro ciclo di vita un rifiuto, perché se non sono più idonee all'uso, in media dopo dieci anni con 50 ricicli, il mate-

riale viene riutilizzato per costruirne di nuove. Ciclo virtuoso garantito dalle aziende che le noleggiavano". Questi imballaggi riutilizzabili si stanno sempre più affermando sul mercato, infatti sono giunti a coprirne il 50%, con grandi risparmi in termini di emissioni di CO2 e di accumulo di rifiuti (dove finiscono immancabilmente il cartone ondulato e il legno). In particolare, uno studio del Fraunhofer Institut, in collaborazione con l'università di Stoccarda, del 2009, è arrivato a calcolare in oltre 100 mila tonnellate la minor emissione di anidride carbonica in atmosfera ogni anno, conseguente alla sostituzione di 300 milioni di cassette a perdere con altrettanti cicli di riutilizzo delle cassette in plastica; oltre alla riduzione di rifiuti stimabile in 150 mila tonnellate in meno all'anno.

Il Consorzio ha organizzato durante Macfrut2016 una tavola rotonda, intitolata "I desaparecidos", per richiamare l'attenzione del comparto ortofrutticolo e dei consumatori sui benefici degli imballaggi di plastica riutilizzabili. L'iniziativa è stata tesa a dimostrare all'industria di settore come i contenitori di plastica riutilizzabili riducano sensibilmente gli effetti negativi sull'ambiente, i rifiuti alimentari e i costi della catena logistica per i produttori e i rivenditori. Abbiamo rivolto alcune domande sull'argomento a Milanoli.

MI PERMETTA UNA CURIOSITÀ. COME MAI AVETE INTITOLATO LA TAVOLA RO-



TONDA "I DESAPARECIDOS"?

Perché abbiamo la sensazione che si faccia troppo poco, anche sul piano della comunicazione, per diffondere l'uso delle cassette di plastica. Un uso che rientra oggi perfettamente nei principi dell'economia circolare e in quelli della sostenibilità ambientale. Eppure se ne parla poco. L'informazione sul problema è molto scarsa. Per questo abbiamo sollecitato il Conai, il Consorzio nazionale imballaggi, con cui condividiamo il comune obiettivo di maggiore sostenibilità ambientale e minore produzione di rifiuti, a darci un più valido e sentito sostegno nella promozione del nostro modus operandi, in maniera costruttiva e con un dialogo aperto. Pensiamo an-

che che l'opinione pubblica e i consumatori debbano essere resi sempre più consapevoli dell'importanza e del ruolo green degli imballaggi di plastica, anche se tramite un sondaggio abbiamo potuto constatare, un po' a sorpresa, che di fatto l'ultimo anello della catena è già in parte informato sui vantaggi legati alla loro adozione.

I VANTAGGI RAPPRESENTATI DALLE CASSETTE IN PLASTICA RIUTILIZZABILI PAIONO EVIDENTI. COME MAI SI È, A QUANTO PARE, RESTII A DIFFONDERNE L'USO?

La realtà è molto spesso, specialmente nel nostro paese, più complessa: l'evidenza non è requisito sufficiente. Ad esempio nel Conai convivono, anche nel consiglio di amministrazione, protagonisti di diverse fasi nel contesto degli imballaggi, c'è chi li produce, chi li distribuisce, chi li raccoglie come rifiuti. Si configurano perciò conflitti d'interesse. Il business è assai importante: il Consorzio prende contributi per circa 500 milioni. Diventa complicato modificare questa situazione ormai stratificata. Una situazione che ha anche aspetti assurdi. Infatti, i comuni danno contributi al Conai per lo smaltimento, danno quindi soldi dei cittadini, dei contribuenti, che poi sono chiamati anche a pagare la tassa sui rifiuti. Un meccanismo sotto questo aspetto perverso, che potrebbe essere assai semplificato con l'uso delle cassette riutilizzabili, ma "sparirebbero" molti rifiuti e questa evenienza non è da tutti vista di buon occhio. Come dicevo si parla molto di sostenibilità, di collegare il mondo della produzione e della distribuzione a principi di salvaguardia ambientale, ma se tali azioni vanno a scontrarsi con realtà precostituite, con prassi consolidate è difficile cambiare i meccanismi.

PER QUESTO IL VOSTRO SITO SI APRE CON UNA CITAZIONE: "NULLA È PERMANENTE, TRANNE IL CAMBIAMENTO ...

IL DIFFICILE È RENDERE SEMPLICE IL CAMBIAMENTO?"

È la situazione che viviamo tutti: cambiare è sempre complesso, bisogna vincere resistenze. Speriamo nell'intervento del parlamento che deve operare per la riduzione della produzione di rifiuti. Ribadisco che l'uso delle cassette in plastica riutilizzabili è a impatto ambientale 0. La struttura compatta a minimo ingombro delle cassette permette inoltre di risparmiare viaggi ai camion che le trasportano, oltre ad assicurare un abbassamento dei costi di trasporto e di tempi di consegna. L'ergonomia stessa delle casse riduce poi la possibilità di danni ai prodotti, che



diventerebbero di conseguenza rifiuti alimentari. Infine, oltre a congiungere direttamente i prodotti ortofrutticoli dal produttore al consumatore, garantendo la qualità del cibo trasportato, anche a fine vita, come ricordavo in precedenza, la materia prima delle cassette viene re-impiegata nella produzione di nuovi imballaggi. Le cassette riutilizzabili rappresentano una carta vincente. ■

I DATI DI UN SONDAGGIO

Durante la tavola rotonda, a Rimini, è stato presentato un sondaggio commissionato da un associato EURepack a Brandcheck, società di consulenza esperta nel settore del packaging, che ha chiesto a 2.200 consumatori distribuiti per età e sesso in undici paesi, Italia compresa, quale fosse la loro percezione dei contenitori di plastica riutilizzabili paragonati agli imballaggi di cartone ondulato, considerando parametri quali: attrazione rispetto al tipo di contenitore, percezione di freschezza e qualità dei prodotti contenuti nell'imballaggio, disponibilità a pagare di più per un imballaggio migliore. Tra i risultati emersi il più significativo riguarda il seguente dato: il 59% degli intervistati ha espresso un maggiore gradimento verso gli imballaggi di plastica riutilizzabili, considerandoli più igienici e puliti, oltre che più gradevoli nell'aspetto. Una parte significativa degli intervistati ha anche detto di essere al corrente che le cassette di plastica possono essere riutilizzate. Inoltre, il 55% ha sottolineato di essere disposto a pagare di più pur di acquistare prodotti provenienti da cassette di plastica in quanto garantiscono "maggiore freschezza e più qualità". Una particolarità del sondaggio: nella classe di età che va da 18 a 24 anni la propensione per gli imballaggi in plastica è stata particolarmente alta, una percentuale che è andata diminuendo con l'aumento dell'età degli intervistati.

DKV: l'impegno di aumentare il numero di prodotti e servizi

L'azienda sta continuando a incrementare l'attività in tutte le sue aree di business, con una crescita sul 2015 a doppia cifra.



MARCO BERARDELLI

DKV, nel corso di quest'anno, sta continuando la sua corsa fatta di successi, grazie, ancora una volta, a un fatturato eccellente, il migliore nella storia aziendale. In questa intervista Marco Berardelli, Country Manager di DKV Euro Service Italia, spiega le ragioni di questi risultati e gli obiettivi che l'azienda si è posta per il futuro.

COME È ANDATO IL 2016 FINO A OGGI?

Analizzando le nostre aree di business, stiamo attualmente crescendo a doppia cifra, nonostante il prezzo del diesel stia aumentando molto lentamente rispetto alle previsioni.

COME SPIEGA QUESTI DATI?

Nel settore dei carburanti, siamo stati in grado di compensare brillantemente gli effetti del basso costo del gasolio, come dimostra il nostro network di 6.266 stazioni in Italia e oltre 43 mila in Europa. Siamo fortemente orientati

alla creazione di un network a basso costo per consentire ai nostri clienti di godere di condizioni particolarmente favorevoli presso le stazioni di servizio. Inoltre, offriamo un'interessante alternativa rispetto alle cisterne interne (extra rete), che sembrano solo apparentemente più economiche, ma in realtà hanno costi nascosti e comportano aggravii amministrativi e burocratici. In più, attraverso il Consorzio DKV Euro Service i nostri clienti autotrasportatori beneficiano dei massimi sconti previsti su tutti i pedaggi autostradali italiani per cui riceviamo moltissime richieste per il disbrigo delle procedure di rimborso.

QUALI AZIONI PENSATE DI INTRAPRENDE PER ASSICURARE UN FUTURO IN CRESCITA?

Siamo sulla strada giusta e continueremo a perseguire l'internazionalizzazione e una crescita sostenibile. Ci piace guardare al futuro puntando sull'innovazione e pertanto "Dove siamo noi oggi, è dove i nostri clienti andranno domani". Ad esempio, abbiamo al momento circa 600 stazioni in Russia e Bielorussia all'interno del nostro network ed entro la fine dell'anno ne aggiungeremo altre mille. Oltre a un continuo sviluppo delle attività nei



paesi dell'Europa dell'est, ci siamo ulteriormente espansi anche nel settore industriale di paesi della vecchia Europa, come la Francia.

ACQUISIRE NUOVI CLIENTI È IMPORTANTE, MA COME MANTENETE QUELLI ESISTENTI?

Per mantenere i clienti esistenti e quindi generare una crescita sostenibile, abbiamo la necessità di fornire un servizio eccellente insieme a un supporto sempre personalizzato. Questa è la ragione per cui investiamo continuamente in personale specializzato nel customer service. Siamo un'azienda con un'assistenza clienti totalmente italiana, che lavora in Italia, assunta direttamente da DKV e non abbiamo mai pensato di delocalizzare questo servizio perché lo riteniamo ad alto valore aggiunto per i nostri clienti. Clienti che ci stanno apprezzando in maniera crescente: il 65,6% (l'11,8% in più rispetto all'anno precedente) ci consiglierebbe ad altri. Questo è un risultato da primi in classifica, per cui siamo e ->

stremamente soddisfatti e ne andiamo fieri.

COME CONTROLLATE LA QUALITÀ DEL VOSTRO SUPPORTO E DELLA VOSTRA ASSISTENZA?

■ Misuriamo le nostre performance con un'indagine annuale che realizziamo su un totale di 30 mila clienti in tutta Europa, di cui 1.300 in Italia. Oltre al customer service, l'indagine ha riguardato altri elementi importanti per il cliente, come la fatturazione, il sito web, i rifornimenti e i pedaggi. Siamo stati piacevolmente colpiti nel constatare che abbiamo raggiunto notevoli miglioramenti in tutte le aree rispetto all'anno scorso.

COSA SUCCEDERÀ ORA, COSA SI POSSONO ASPETTARE I CLIENTI DKV PER IL FUTURO?

■ Vogliamo continuare a essere il partner di riferimento per il pagamento senza contanti dei servizi sulle strade, sempre con prodotti innovativi e personale esperto. Quest'anno abbiamo aggiunto 100 stazioni in tutta Europa, di cui la metà già operative. Per soddisfare ancora meglio in futuro i bisogni dei clienti, il nostro obiettivo è di impegnarci e giocare un ruolo sempre maggiore nello sviluppo di nuovi prodotti e servizi. In questo senso, DKV è tra coloro che hanno voluto l'EETS, il sistema unico di pagamento pedaggi GNSS e DSRC in tutta Europa. Infatti, come partner del progetto pilota regionale REETS, DKV sta portando avanti l'interoperabilità oltre i confini nazionali con un proprio box per il pagamento dei pedaggi in sempre più paesi. Solo così possiamo fornire ai nostri clienti il miglior servizio possibile a costi interessanti. Un'altra idea a cui teniamo molto è lo sviluppo di una carta di mobilità, con cui il cliente potrà pagare senza contanti pernottamenti notturni, biglietti di treni e parcheggi. Insomma, nel futuro vediamo molte opportunità da cogliere. ■

ECO PERFORMANCE AWARD 2016

Per la nona volta la giuria di esperti del rinomato premio europeo, sostenuto da DKV Euro Service, si è riunita durante la giornata inaugurale allo IAA di Hannover deliberando i vincitori dell'Eco Performance Award: il 22 settembre, infatti, presso il Peppermint Pavilion, ha avuto luogo la premiazione e l'assegnazione delle targhe alle aziende che hanno dimostrato sostenibilità e attenzione innovativa ai temi ambientali. La Ludwig Meyer GmbH & Co. KG ha primeggiato nella categoria piccole-medie aziende per il suo pionieristico ruolo nella mobilità elettrica e per i suoi veicoli alimentati a gas naturale. L'azienda è specializzata in trasporto alimentare a temperatura



La premiazione per le piccole medie imprese alla Ludwig Meyer GmbH & Co. KG. Nella foto, da sinistra, Alexander Hufnagl, DKV Euro Service; Matthias Strehl, Ludwig Meyer GmbH & Co. KG; Wolfgang Stölzle, presidente della giuria; l'ospite Gaby Papenburg

controllata, in particolar modo nel trasporto e logistica a breve raggio. Nella categoria grandi aziende il premio è stato assegnato a Berliner Stadtreinigungsbetriebe, specializzata in trasporti a carico parziale e groupage. Circa la metà dei loro veicoli sono alimentati a biogas, con un risparmio annuale di diesel di circa 2,5 milioni di litri. Inoltre, i veicoli alimentati a gas naturale sono molto più silenziosi e non producono polveri sottili. I residui del processo di fermentazione sono usati come humus fertilizzante in agricoltura. L'azienda utilizza anche biometano per il funzionamento di un'unità per generare calore ed elettricità. Complessivamente, le emissioni di CO2 risultano ridotte di 9.000 tonnellate l'anno. Questo rende Berliner Stadtreinigung un modello per l'intero mondo industriale. Nell'edizione di quest'anno, è stato introdotto per la prima volta ECO Honor Award, un premio speciale per le aziende il cui approccio concettuale non è parte del core business tradizionale della logistica, anche se si fa portatore di un valore di innovazione significativo. Il team di Deutsche Post DHL ha ottenuto questo riconoscimento per il pionieristico progetto Streetscooter, che introduce il concetto di ultimo miglio a emissioni zero. Alla società Berger Logistik è stata riconosciuta una menzione d'onore. Continua in modo favorevole, e in crescita rispetto alle precedenti edizioni, la presenza di imprese italiane al concorso, con l'augurio, prima o poi, di essere nominati tra i ragguardevoli vincitori. Eco Performance Award è un riconoscimento indipendente di qualità, sostenuto, come accennato, da DKV Euro Service e dai suoi premium partner Knorr Bremse e PTV Group.

noipal
NOLEGGIO
PALLETS

Il primo pool italiano
**di noleggio e gestione
del parco pallets**



NoIPal srl

**www.noipal.it
info@noipal.it**

Via Vittime Civili di Guerra, 5
48018 Faenza - Italy

Tel. +39 0546 794296
Fax +39 0546 794297

Be inspired



Entrate nella nostra idea di logistica.

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

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

think **Future** think **Toyota**

TOYOTA

MATERIAL HANDLING

Scoprite le nostre idee www.toyota-forklifts.it