

€ **EUROMERCI**

IL MENSILE DELLA LOGISTICA



LUCIANO GRECO

Presidente Interporto Padova:

“Interporto Padova, sguardo internazionale per crescere in una rete globale al servizio della manifattura italiana”

Quadrante Europa Verona: 2024, aumenta il traffico

EDITORIALE

**IMPORTANTE ACCORDO
CON LA TUNISIA**

ASSOLOGISTICA

**MOLTO POSITIVA
LA MISSIONE IN FLORIDA**

KONTRACTOR

**UN PARCHEGGIO
“UMANOCENTRICO”**

organizzano



21^a Edizione del Premio IL LOGISTICO dell'Anno

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

L'edizione 2025 prevede riconoscimenti a società e manager logistici che hanno effettuato innovazione in ambito:

- Corporate Social Responsibility
- Formativo
- Immobiliare
- Internazionalizzazione d'Impresa
- Ricerca e Sviluppo
- Environmental, Social and Governance (ESG)
- ICT e Tecnologico
- Trasportistico (mono o multimodale)
- Circular e Sharing Logistics

Il testo di presentazione può essere in formato PDF, PPT o WORD.

Dovrà esporre in modo chiaro il progetto che viene candidato.

È inoltre richiesto un sunto (abstract) del progetto di massimo una pagina dattiloscritta (2.000 caratteri spazi inclusi).

Il testo di presentazione della candidatura andrà spedito entro e non oltre il **30 Giugno 2025**.

Gli invii vanno effettuati via mail a:
milano@assologistica.it

oggetto **Euromerci - Candidatura
al premio IL LOGISTICO DELL'ANNO**

PER OGNI CHIARIMENTO: tel. 026691567

VI SEGNALIAMO

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

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

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

Direttore responsabile
Jean Francois Daher

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

Stampa
Bianca & Volta
Truccazzano(Mi)

Pubblicità
Rancati Advertising S.r.l.
tel. +39 02 70300088
e-mail: info@rancatinet.it
Riferimenti: Andrea Rancati e
Claudio Sanfilippo

Economia

**CRESCE IL RISPARMIO
DELLE FAMIGLIE**

7

Attualità

**MOLTO POSITIVA LA MISSIONE
DI ASSOLOGISTICA IN FLORIDA**

17

Cover

**INTERPORTO PADOVA CERCA UN PARTNER
LOGISTICO PER CRESCERE NEL MERCATO GLOBALE**

36

Intermodalità Verona

**2024: L'INTERPORTO QUADRANTE EUROPA
AUMENTA IL TRAFFICO**

38

Un parcheggio "umanocentrico"

**E' STATO REALIZZATO A RONCHIS, NEL FRIULI:
LA LOGISTICA SI PRENDE CURA DELLE PERSONE**

40

Assogistica

**SANDRA SAVINO, SOTTOSEGRETARIO ALL'ECONOMIA,
E' INTERVENUTA AL CONSIGLIO GENERALE**

44

Guida autonoma

**LC3 E BOSCH COMPLETANO LA PRIMA
FASE DEL "VISUAL DATA COLLECTION"**

49

Primo Piano

**A BARI: TRACCIATA LA VIA
DEL RETAIL MERIODIONALE**

55

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA

4

NEWS

14

DALLE AZIENDE

23



Si è svolto a Roma il primo Italian Geothermal Forum, che ha detto che un piano di azione per la geotermia può contribuire da subito e in modo significativo agli obiettivi di sicurezza e decarbonizzazione del paese (il servizio a pag. 20)



A Bari si è tenuta la quarta edizione del Marketing e Retail Summit che ha messo in luce che la grande distribuzione organizzata ha un ruolo strategico nel sud, con possibilità di crescita con l'ausilio tecnologico (il servizio a pag. 55)

Assologistica e Sviluppo Lavoro Italia: accordo con la Tunisia per l'assunzione di lavoratori formati nella logistica

di Jean François Daher*

Non ho remore nel definire di grande e particolare rilievo l'iniziativa promossa da Assologistica in collaborazione con Sviluppo Lavoro Italia - società del ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali - volta alla realizzazione del progetto "Promozione di canali legali di ingresso in Italia-Misure pre-partenza e inserimento lavorativo di cittadini di Paesi terzi". L'operazione è stata caratterizzata da un forte impulso grazie ad un webinar recentemente organizzato dalla nostra associazione che si è tenuto nelle scorse settimane. Di cosa si tratta, in pratica? Anzitutto di illustrare alle imprese logistiche nazionali come poter accedere al reclutamento di lavoratori stranieri, in questo primo step provenienti dalla Tunisia. Infatti, grazie alla collaborazione con l'Agenzia Nazionale per l'Impiego e il Lavoro di quel paese, i soggetti individuati saranno formati direttamente in loco in modalità accurata affinché al loro arrivo in Italia abbiano acquisito una conoscenza della nostra lingua (quantomeno a livello basilico), della nostra cultura professionale e dell'assoluto rispetto nei confronti della sicurezza dei luoghi di lavoro regolata dalle leggi nazionali vigenti. Assolte e certificate queste primarie necessità di reciproche rassicurazioni, le figure professionali da inserire nel nostro tessuto produttivo non dovranno sottostare a nessun tipo di limitazioni numeriche connesse all'assunzione di lavoratori stra-



ni, proprio grazie alle garanzie fornite dal ministero competente.

Come si può facilmente dedurre si tratta di una proposta talmente innovativa che non è esagerato definire rivoluzionaria, oltretutto foriera di sviluppi assolutamente inimmaginabili soltanto pochi mesi fa. Ad esempio, si pensi all'ormai endemica carenza di autisti che grava sui trasporti nel nostro settore, e come grazie a centinaia di nuovi assunti formati e dotati di un regolare contratto di lavoro il progetto ora avviato possa contribuire - almeno in parte, e nel giro di poco tempo - a "coprire" un aspetto della nostra filiera produttiva particolarmente penalizzante, con la soddisfazione delle diverse parti coinvolte. Considero il concretizzarsi di questo progetto una ulteriore dimo-

strazione della capacità del "fare" di Assologistica: un attivismo, il nostro, che ultimamente si va sempre più accelerando a dimostrazione che abbiamo imboccato la strada giusta, e che continueremo a percorrerla anche in futuro. ■

*Direttore di Euromerci e segretario generale di Assologistica

FAI VIAGGIARE LA TUA MERCE CON



EASYRAILFREIGHT
by RETE FERROVIARIA ITALIANA

Pianifica il tuo trasporto
con la nostra piattaforma di logistica,
un sistema efficiente, trasparente, sostenibile



erf.rfi.it

Visita il sito e inizia una simulazione
di viaggio per il tuo business

 **RFI**
RETE FERROVIARIA ITALIANA
GRUPPO FERROVIE DELLO STATO ITALIANE

Continua a calare la produzione

L'Istat stima che la produzione a febbraio sia diminuita dello 0,9% rispetto a gennaio, anche nella media del trimestre dicembre-febbraio è calata dello 0,7% in confronto con il trimestre precedente. Un aumento, su base mensile, si è registrato soltanto per l'energia (che ha segnato un più 4%), mentre sono calati tutti gli altri settori: beni strumentali (meno 3,3%), beni

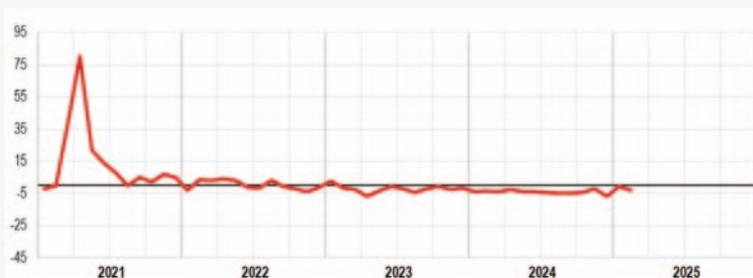


intermedi (meno 2,0%), beni di consumo (meno 1,9%). Anche in termini tendenziali, febbraio, al netto degli effetti di calendario, ha mostrato un calo del 2,7%. E' cresciuta solo la produzione di energia (7,6%), mentre sono diminuiti i beni strumentali (meno 9,8%), quelli intermedi (meno 4,6%) e quelli di consumo (meno 2,0%). Tra i settori merceologici che hanno più segnato il passo si sono registrati quello della produzione di mezzi di trasporto (meno 14,1%) e del tessile, abbigliamento e pelli, che è calato del 12,9%. Cala la produzione, mentre aumentano i prezzi per produrre: a febbraio, sono aumentati dello 0,7% su base mensile e del 6,2% su base annua. Sul mercato interno, la crescita è stata più accentuata: 0,9% rispetto a gennaio e dell'8,5% in confronto con l'anno scorso. Al netto dell'energia, gli aumenti sono molto più contenuti: più 0,1% in termini con-

Produzione industriale

Fonte: ISTAT

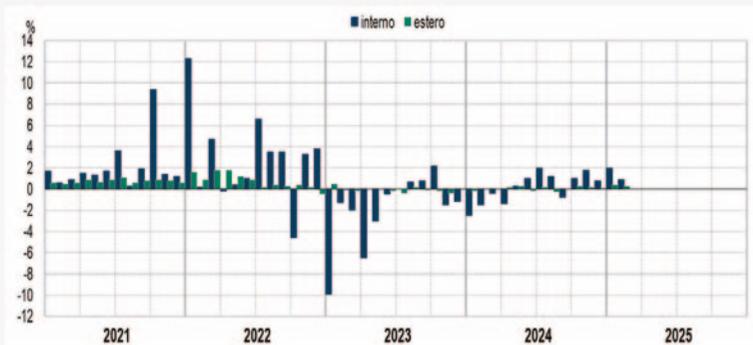
(2021-2025, variazioni % tendenziali, base 2021=100)



Prezzi alla produzione industriale

Fonte: ISTAT

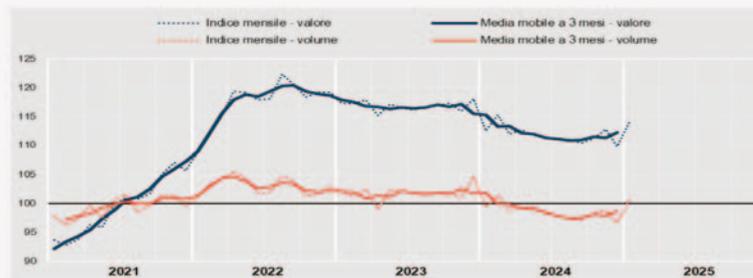
(2020-2025, numeri indice, base 2021=100)



Fatturato dell'industria

Fonte: ISTAT

(2021-2025, indici destagionalizzati e medie mobili a tre mesi, base 2021=100)



OGNI GIORNO 10.000 CAMION PERCORRONO L'ITALIA



NOI POSSIAMO TRACCIARLI TUTTI

SIGEP ROAD. La soluzione per una tracciabilità completa e un flusso di informazioni continuo tra magazzino e trasporto.


GEP informatica

 **97%**
DI CLIENTI
SODDISFATTI

in   

www.gepinformatica.it

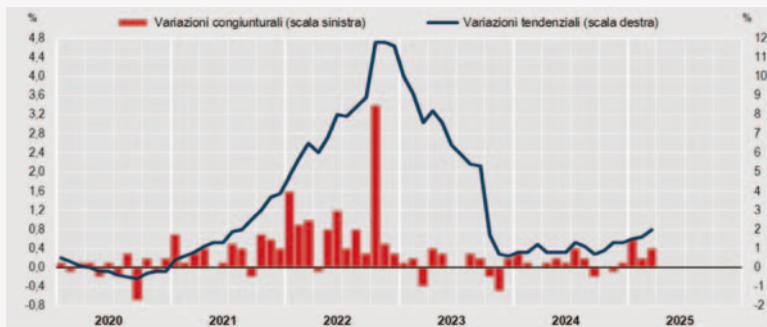
Vuoi sapere dov'è
la tua merce?
**Prenota la demo
ORA!**



Prezzi al consumo

Fonte: ISTAT

(2020-2025, indice Nic*, variazioni % congiunturali e tendenziali, base 2015=100)

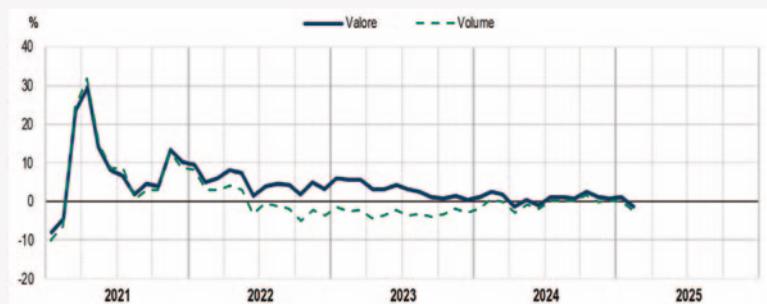


*Nic = indice nazionale dei prezzi al consumo per la collettività, esclusi i tabacchi

Commercio al dettaglio

Fonte: ISTAT

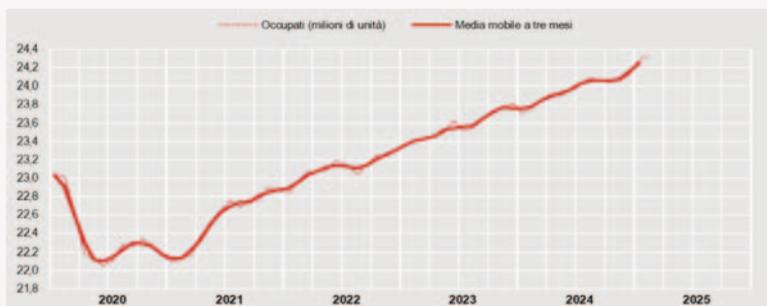
(2021-2025, variazioni % tendenziali, dati in valore, base 2021=100)



Occupati

Fonte: ISTAT

(2020-2025, valori assoluti in milioni)



giunturali e più 1,1% in confronto con il 2024. Nel trimestre dicembre-febbraio, rispetto al precedente, i prezzi sono saliti del 2,9%. Il fatturato dell'industria, secondo le stime dell'Istat, è cresciuto in gennaio, in termini congiunturali, del 3,8% in valore e del 4,0% in volume. Si sono registrati incrementi sia sul mercato interno (più 3,9% in valore e in volume) sia su quello estero (più 3,6% in valore e più 4,4% in volume). Per il settore dei servizi è stimato un aumento in termini congiunturali sia in valore (più 1,2%) sia in volume (più 0,9%), con una dinamica positiva sia nel commercio all'ingrosso (più 0,9% in valore e più 0,3% in volume) sia negli altri servizi (più 1,6% in valore e più 1,3% in volume). Su base tendenziale, a gennaio 2025, il fatturato dell'indu-



stria, corretto per gli effetti di calendario, ha registrato un aumento dell'1,7% in valore (più 1,3% sul mercato interno e più 2,5% su quello estero) e dello 0,9% in volume (con una variazione nulla sul mercato interno e un incremento del 2,9% su quello estero). Per quanto riguarda il commercio al dettaglio, sempre a febbraio, è stimata una variazione congiunturale lievemente positiva in valore (più 0,1%) e stazionaria in volume. Sono in aumento le vendite dei beni alimentari (rispettivamente più 0,4% in valore e più 0,1% in volume) mentre quelle dei beni non alimentari non subiscono variazioni. ■

2024: cresce la tendenza al risparmio delle famiglie

L'Istat ha pubblicato un rapporto sui conti economici nazionali del 2024, dove si leggono i risultati di famiglie, imprese e amministrazioni pubbliche.

di **Stefano Pioli**

Nel 2024, il reddito disponibile delle famiglie consumatrici a prezzi correnti è aumentato del 2,7% (ed era stato del 5,0% nel 2023), pari a un incremento di 35,2 miliardi di euro. E' continuata, anche se a ritmi più contenuti, la crescita dei prezzi che ha determinato un aumento dell'1,3% del loro potere d'acquisto, ossia il reddito disponibile espresso in termini reali, che non aveva subito variazioni nel 2023. La dinamica meno sostenuta della spesa per consumi finali delle famiglie (più 1,7%, più 21,3 miliardi di euro), rispetto al reddito disponibile, ha determinato nel 2024 una ripresa della quota di reddito destinata al risparmio. Quindi, la propensione al risparmio delle famiglie è passata dall'8,2% del 2023 al 9,0% del 2024. L'anno scorso, il reddito primario delle famiglie è aumentato di 49,5 miliardi di euro (più 3,4%), con un apporto positivo genera-



La propensione al risparmio delle famiglie è cresciuta dall'8,2% del 2023 al 9,0% del 2024

to dai redditi da lavoro dipendente (più 41,6 miliardi di euro, che corrisponde a una crescita del più 5,0%), dai redditi

imputati per l'utilizzo delle abitazioni di proprietà (più 7,9 miliardi di euro, più 4,8%) e dai redditi derivanti dall'attività

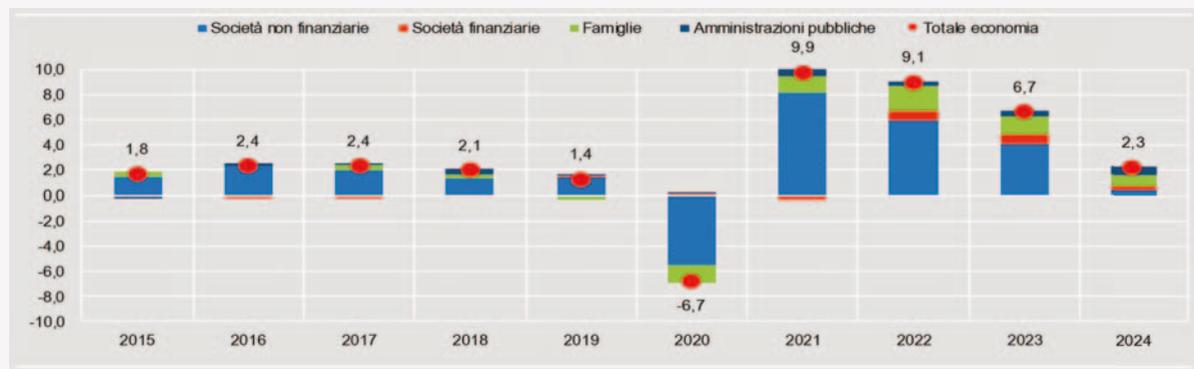
Risultati per settore

Fonte: ISTAT

(2022-2024, in milioni di euro, variazioni %)

	2022	2023	2024	2023/2022	2024/2023	
Famiglie consumatrici	Valore aggiunto	176.789	186.973	195.285	5,8	4,4
	Risultato lordo di gestione	155.335	165.049	172.958	6,3	4,8
	Reddito disponibile	1.256.971	1.319.739	1.354.901	5,0	2,7
	Accreditamento/Indebitamento netto	46.047	54.539	-8		
Famiglie produttrici	Valore aggiunto	310.426	326.697	335.835	5,2	2,8
	Risultato lordo di gestione	283.004	297.241	305.271	5,0	2,7
	Accreditamento/Indebitamento netto	10.920	11.603	10.379		
Società non finanziarie	Valore aggiunto	968.766	1.041.670	1.050.680	7,5	0,9
	Risultato lordo di gestione	445.314	479.877	455.052	7,8	-5,2
	Accreditamento/Indebitamento netto	20.244	63.352	35.578		
Società finanziarie	Valore aggiunto	81.433	95.751	100.689	17,6	5,2
	Risultato lordo di gestione	40.677	54.665	57.911	34,4	5,9
	Accreditamento/Indebitamento netto	60.049	43.897	48.613		
Amministrazioni Pubbliche	Valore aggiunto	251.896	257.982	271.310	2,4	5,2
	Risultato lordo di gestione	57.978	58.990	63.237	1,7	7,2
	Accreditamento/Indebitamento netto	-162.030	-154.284	-75.547		

(2015-2024, variazioni e contributi %)



imprenditoriale (più 1,4 miliardi di euro, più 0,4%). Invece, sono calati i redditi da capitale finanziario (meno 1,4 miliardi di euro, meno 1,9%). Le prestazioni sociali, che hanno registrato un incremento del 5,1%, pari a più 23,3 miliardi di euro (più 4,3% sul 2023), sono state trainate dall'aumento delle pensioni e delle rendite erogate dagli enti di previdenza (che hanno speso 17,5 miliardi di euro in più rispetto all'anno precedente) e delle misure relative agli assegni familiari (più 1,8 miliardi di euro), mentre si è registrata una riduzione dei sussidi per l'esclusione sociale (meno 1,6 miliardi di euro). Inoltre, sempre nel 2024, causa il venir meno delle agevolazioni edilizie legate al "superbonus", sono

crollati i contributi agli investimenti erogati dalle amministrazioni pubbliche alle famiglie (meno 77,6 miliardi di euro rispetto al 2023). Anche gli investimenti delle famiglie per l'acquisto e la manutenzione straordinaria delle abitazioni hanno registrato una diminuzione del 6,5% rispetto all'anno precedente (meno 8,8 miliardi di euro).

E' leggermente cresciuto, anche il numero delle persone a rischio di povertà o esclusione sociale (indicatore composto Europa 2030): nel 2024, è stato pari al 23,1% (con una crescita dello 0,3% rispetto al 2023), per un totale di circa 13 milioni e 525 mila persone. Si tratta degli individui che si trovano in almeno una delle seguenti tre condizioni: a rischio di povertà, in grave deprivazione materiale e sociale o a bassa intensità di lavoro. In particolare, sono considerati a rischio di povertà gli individui che vivono in famiglie il cui reddito netto equivalente dell'anno precedente è inferiore al 60% di quello mediano. L'anno scorso, risulta a rischio di povertà il 18,9% (lo stesso valore registrato nel 2023) delle persone residenti in Italia per un totale di circa 11 milioni di individui. A

livello territoriale, il nord-est si conferma la ripartizione con la minore incidenza di rischio di povertà o esclusione sociale (11,2%, era 11,0% nel 2023), mentre il Mezzogiorno si conferma come l'area del paese con la percentuale più alta: 39,2%, era 39,0% nel 2023.

Anche il valore aggiunto delle società non finanziarie ha registrato nel 2024 una crescita modesta, in più lo 0,9% sul 2023, pari a più 9,0 miliardi di euro. Un risultato che ha rappresentato un forte rallentamento rispetto al risultato realizzato nell'anno precedente, quando era cresciuto di 72,9 miliardi di euro. Le cause vanno ricercate nel consistente aumento dei redditi da lavoro pagati ai dipendenti (più 5,6%, pari a 30,7 miliardi di euro) che ha determinato una flessione del risultato lordo di gestione delle società, diminuito del 5,2%. Sono aumentate anche le imposte sulla produzione del 4,7% e sono calati i contributi alla produzione del 7,5%. Pertanto, il tasso di profitto, calcolato come rapporto fra risultato lordo di gestione e valore aggiunto, si è portato nel 2024 al 43,3%, dal 46,1% dell'anno precedente.

Dazi: il maggiore rischio è al Sud

Le regioni meridionali hanno una bassa diversificazione dei prodotti all'export.

di **Mirella Sestieri**

In Italia, l'introduzione dei dazi voluti da Trump potrebbe penalizzare, in particolare, le esportazioni del Mezzogiorno. Infatti, la quasi totalità delle regioni del Sud presenta una bassa diversificazione dei prodotti venduti nei mercati esteri. Pertanto, se dopo l'acciaio, l'alluminio e i loro derivati, gli Stati Uniti decidessero di innalzare le barriere commerciali anche ad altri beni, gli effetti negativi per il nostro sistema produttivo potrebbero abbattersi maggiormente nei territori dove la dimensione economica dell'export è fortemente condizionata da pochi settori merceologici. Questo è il risultato dell'analisi svolta dall'ufficio studi della Cgia di Mestre che si è fondata sulla misurazione dell'indice di diversificazione di prodotto dell'export per regione; parametro che pesa il valore economico delle esportazioni dei primi 10 gruppi merceologici sul totale regionale delle vendite all'estero. Laddove l'indice di diversificazione è meno



Immagine dei trulli ad Alberobello, nella città metropolitana di Bari

elevato, tanto più l'export regionale è differenziato, risultando così meno sensibile a eventuali sconvolgimenti nel commercio internazionale. Diversamente, tanto più è elevata l'incidenza del valore dei primi 10 prodotti esportati sulle vendite all'estero

complessive, quel territorio risulta essere più esposto alle potenziali congiunture negative del commercio internazionale. Su tale base le regioni maggiormente a rischio sono quelle meridionali, in primo luogo Sardegna, Molise e Sicilia.

Diversificazione di prodotto per l'export

Fonte: CGIA

(2024, per regione, incidenza % dei primi dieci gruppi di merci sul totale dell'export)



Le imprese pagheranno due volte le tasse ambientali?

Dal primo gennaio 2026, scatterà l'obbligo per le aziende di firmare una polizza assicurativa contro i rischi ambientali.

di **Ivana Rossetti**

In Italia, per le imprese, le tasse per la difesa dell'ambiente sia a livello periferico, ossia pagabili agli enti locali, sia quelle centrali ammontano a oltre 21 miliardi di euro. Se a questa cifra aggiungiamo anche quella che pagano le famiglie raggiungiamo la cifra di 54,2 miliardi di euro. Un totale che ci pone al secondo posto nell'Unione europea, dietro alla Germania, che paga 71,4 miliardi di euro, e davanti alla Francia con 49,8 miliardi. Gli altri paesi sono notevolmente staccati, infatti al quarto posto troviamo i Paesi Bassi con una spesa di 29,9 miliardi e al quinto la Spagna con 24,6 miliardi. Rapportando la nostra spesa al Pil, siamo all'ottavo posto nell'Unione europea con un rapporto pari al 2,6%, che, comunque, è superiore ai maggiori paesi dell'Unione: la Francia è all'1,8%, la Germania all'1,7% e la Spagna all'1,6%, mentre la media dell'Unione è pari al 2,0%. Ora, sulla base di quanto ha deciso recentemente il governo - il regolamento attuativo è stato pubblicato alla fine di febbraio - dall'inizio del prossimo anno le imprese dovranno stipulare una polizza assicurativa contro le catastrofi naturali con le compagnie private. Una polizza che assicura contro inondazioni, alluvioni, mareggiate, e via dicendo.

Una prima considerazione: lo Stato, pare abbia deciso che nella partita contro le catastrofi naturali debba entrare anche il privato. Privato che sta



Oggi le imprese pagano allo Stato o agli enti locali, per le tasse ambientali, oltre 21 miliardi di euro

occupando sempre più spazio nelle problematiche che erano in precedenza solamente pubbliche, ad esempio vediamo cosa accade nel servizio sanitario nazionale. Probabilmente, dato i problemi che sta creando il cambiamento climatico, lo Stato ha deciso di evitare di correre rischi che potrebbero diventare anche molto pesanti e, quindi, "lascia" la patata bollente in mano alle assicurazioni. Una seconda considerazione: le tasse ambientali restano quelle fissate, perciò le imprese pagheranno il costo della compagnia assicurativa in aggiunta a quanto devono allo Stato o agli enti locali. Il che fa crescere la cifra a carico

delle imprese. Se lo Stato assume la decisione di far entrare il privato nella spesa per i rischi ambientali, deve necessariamente considerare questo fatto anche su quanto chiede alle imprese e, di conseguenza, deve abbassare le sue richieste sull'argomento. Il rischio è che le imprese si trovino a pagare due volte: una allo Stato o agli enti locali e una con la compagnia assicurativa. Su quanto sia giusto che lo Stato "tiri" dentro sui rischi ambientali anche le assicurazioni, ossia il privato, è tutto da dimostrare, comunque questa sembra essere la strada: il pubblico si "ritira", lasciando spazio ai privati. ■

MHW



Un partner strategico che offre competenza, flessibilità e trasparenza

Con ManHandWork, ogni progetto è un percorso condiviso verso obiettivi comuni.

"Esigenze dei nostri clienti, responsabilità e valori umani sono le premesse del nostro lavoro."

70 anni di esperienza

120 mln di fatturato

2.600 persone

60 impianti gestiti



ManHandWork

info@mhwsrl.it | mhwsrl.it | +39 011 2359451

THE ECONOMIST

Stati Uniti: il "Giorno della Rovina"

Sentendo quello che Trump andava dicendo al Rose Garden, quando ha dichiarato i dazi, era difficile credere a quello che stava succedendo: economia imperfetta, storia imprecisa e calcoli caotici usati per giustificare la decisione politica più sbagliata e dannosa degli ultimi decenni. Il "Giorno della Liberazione" di Trump è stato più simile al "Giorno della Rovina". Quasi tutto ciò che Trump ha detto questa settimana - sulla storia, l'economia e i tecnicismi del commercio - è stato illusorio. Ha a lungo glorificato l'era delle alte tariffe della fine del XIX secolo. In realtà, sono stati i meticolosi colloqui commerciali negli 80 anni dopo la seconda guerra mondiale che hanno abbassato le tariffe e portato a una prosperità globale senza precedenti, anche per l'America. Il paese che ha creato, e ne ha guadagnato enormemente, il sistema commerciale globale sta ora cercando di distruggerlo. La domanda per i paesi che si stanno riprendendo dal vandalismo del presidente è come limitare i danni. Sosteniamo che dovrebbero concentrarsi sull'aumento dei flussi commerciali tra di loro, specialmente nei servizi che alimentano l'economia del 21° secolo.

Non c'è modo di evitare

il caos che Trump ha causato, ma ciò non significa che la sua follia sia destinata a trionfare. Dalla Cina, è ancora più chiaro quanto sia folle il piano di Trump. Si potrebbe pensare che questi siano tempi ansiosi per il paese che l'America vede come il suo principale avversario. In effetti, i nostri reportage da Pechino rivelano un quadro molto diverso. È vero che la Cina è uscita male dallo sproloquio di Trump al Rose Garden. Il nuovo livello tariffario totale potrebbe superare il 100%, un duro colpo per l'economia cinese. Ma Xi

si sta preparando per il mondo caotico di oggi da quando è diventato il leader del paese nel 2012. La sua spinta per una maggiore autosufficienza significa che la Cina è ora meno vulnerabile alle strozzature economiche dell'America. Per cogliere questa opportunità, il partito comunista deve smettere di perseguire il settore privato. L'economia avrà anche bisogno di maggiori stimoli per rilanciare i consumi interni e di sforzi più determinati per stabilizzare un mercato immobiliare a lungo in difficoltà. Mentre l'America erige muri, la Cina ha la possibilità di ripristinare le relazioni commerciali in tutto il mondo. Se coglierà l'attimo dipende da un uomo: Xi. Ma il fatto che ci sia questa opportunità deve molto a un altro: Trump.

Ora, Trump ha aggiunto la bizzarra affermazione che la revoca delle tariffe ha causato la depressione del 1930 e che lo Smoot-Hawley act è giunto troppo tardi per salvare la situazione. La realtà è che queste tariffe hanno reso più acuta la depressione, come accadrà oggi nei confronti delle



Aumentare il prezzo dei componenti per i produttori americani, liberandoli al contempo della disciplina della concorrenza estera, non garantisce che i prezzi dei prodotti finiti non aumenteranno

altre economie. Furono i "laboriosi" cicli di colloqui commerciali negli 80 anni seguenti ad abbassare le tariffe. Le affermazioni di Trump sull'economia non sono vere. Il presidente afferma che le tariffe sono necessarie per abbassare il deficit commerciale degli Stati Uniti, che trasferisce ricchezza agli stranieri. Eppure, come avrebbe potuto dirgli qualsiasi economista, questo deficit complessivo si è verificato perché gli americani hanno scelto di risparmiare meno di quanto il loro paese investe, ma, cosa fondamentale,



Il leader cinese Xi sta preparando la Cina a essere più autosufficiente sin da quando ha assunto il potere nel 2012. Oggi, il paese è meno vulnerabile alle "strozzature" economiche dell'America

questa realtà di lunga data non ha impedito alla sua economia di superare per oltre tre decenni il resto del G7. Non esiste alcuna ragione perché queste extra tariffe dovrebbero eliminare il deficit. Insistere su un commercio equilibrato con ogni singolo partner commerciale è una cosa senza senso, è come assicurare che il Texas sarebbe più ricco se insistesse su un commercio equilibrato con ciascuno degli altri 49 Stati che compongono gli Usa o chiedere a un'azienda di garantire che ciascuno dei suoi fornitori sia anche un cliente.

Afferrare i tecnicismi di Trump è impossibile. Ha ipotizzato che le nuove tariffe sono state calcolate sulla base di quelle che un paese estero ha applicato nei confronti degli Stati Uniti, oltre alla manipolazione valutaria e ad altre presunte distorsioni, come le imposte sul valore aggiunto. Ma sembra che i funzionari abbiano fissato le tariffe utilizzando una formula che considera il deficit commerciale bilaterale degli Stati Uniti come una quota delle merci importate da ciascun paese e lo dimezza, il che è quasi casuale come tassarti in base al numero di vocali esistenti nel tuo nome. Questo catalogo di follie porterà danni inutili agli Stati Uniti: è molto probabile che i consumatori pagheranno di più e avranno meno scelte. Aumentare il prezzo dei componenti per i produttori americani, liberandoli al contempo della disciplina della concorrenza estera, non garantisce che i prezzi dei prodotti finiti non aumenteranno. Mentre

crollavano le azioni in borsa, le azioni Nike, che ha stabilimenti in Vietnam, sono scese del 7%. Trump pensa davvero che gli americani starebbero meglio se si cucissero le "scarpe da corsa" da soli?

Il resto del mondo subirà tale situazione e dovrà decidere cosa fare. Una prima domanda è "se reagire". I politici sono cauti. Con buona pace di Trump, le barriere commerciali danneggiano chi le erige. Una reazione rischia di peggiorare la situazione, forse in maniera catastrofica, come nel 1930, perché Trump è più probabile che raddoppi gli sforzi, invece che ritirarsi. Invece, i governi dovrebbero, come detto, concentrarsi sull'incremento dei flussi commerciali

tra loro, soprattutto nei servizi che alimentano l'economia del XXI secolo. Con una quota della domanda finale pari solo al 15%, gli Stati Uniti non domineranno il commercio mondiale come fanno con la finanza globale o con la spesa militare. Anche se interrompessero completamente le im-



E' probabile che i consumatori americani avranno meno scelte nell'acquistare i prodotti e con i prezzi in aumento

portazioni, con l'andamento attuale, 100 dei suoi partner commerciali avrebbero recuperato in soli cinque anni tutte le esportazioni perse, calcola Global Trade Alert, un think-tank. Infatti, non va dimenticato che l'Unione europea, i 12 membri dell'Accordo globale per il Partenariato Transpacifico, la Sud Corea e le piccole economie aperte, come la Norvegia, rappresentano il 34% della domanda globale di importazioni.

Ricorso al Tar contro il contributo da versare all'Art

“Il ricorso al Tar è stato importante per ribadire la nostra contrarietà all'assoggettamento al contributo Art da parte delle imprese di logistica e spedizione, in attesa di una chiara ridefinizione della disciplina e dei criteri applicativi. L'attività di logistica e spedizione internazionale è già liberalizzata e compiutamente regolata a livello europeo e nazionale: su questo settore l'Art non può, e non potrebbe,



esercitare alcuna competenza regolatoria”, lo ha dichiarato in una nota il presidente di Confetra, Carlo De Ruvo, in merito al ricorso presentato al tribunale amministrativo del Piemonte contro la delibera dell'Autorità di regolazione dei trasporti relativa al contributo per l'anno 2023. “L'importo del contributo - ha proseguito la nota - è di notevole entità e non ha pari con altri paesi dell'Unione e ciò crea una penalizzazione per le imprese italiane. Va considerato che il contributo, destinato alla copertura dei costi di funzionamento dell'Autorità, grava esclusivamente sulle imprese, nonostante queste già siano soggette alla fiscalità generale, ed è calcolato in percentuale del fatturato. Pertanto si ritiene necessaria una revisione complessiva del sistema di contribuzione. Confetra continuerà a promuovere in tutte le sedi istituzionali competenti una profonda azione di revisione e delimitazione del ruolo dell'Autorità che non può pretendere di autoregolarsi imponendo una contribuzione a settori economici che dovrebbero essere completamente esclusi in quanto né destinatari e né beneficiari della sua competenza regolatoria. Conseguentemente, sul piano politico continueremo a pressare il governo affinché dia finalmente attuazione all'ordine del giorno approvato ormai due anni fa dal parlamento che lo impegna a valutare l'opportunità di estendere l'esclusione dalla competenza dell'Autorità

e dal relativo onere contributivo anche alle altre attività di trasporto, logistica e spedizione delle merci e alle attività accessorie e a esse connesse”.

Cybersicurezza: rivoluzionare la prospettiva

“Il tema della cybersecurity, anche in Italia, diventa ogni giorno più centrale e la necessità di moltiplicare risorse e interventi per rafforzare la sicurezza delle nostre reti ha la massima urgenza”. Così Andrea D'Angelo, presidente dell'associazione datoriale Ansi - Logistica integrata. “Stando ad alcuni tra gli ultimi dati a disposizione - ha proseguito D'Angelo - la portata della questione si può inquadrare attraverso due importanti rilevazioni. Secondo l'Osservatorio Cybersecurity & Data Protection del Politecnico di Milano, nel nostro paese gli investimenti in questo settore hanno visto un aumento del 15% nel corso del 2024, attestandosi sui 2,48 miliardi di euro. A fronte di ciò, però, il rapporto Clusit 2025 rileva che, sempre nel 2024, gli attacchi informatici gravi in Italia sono cresciuti del 15%”. “Senza dubbio - ha commentato il presidente di Ansi - oggi l'argomento è stabilmente in cima all'agenda di imprese, organizzazioni e istituzioni. Ma non basta, sul tema della cybersicurezza non possiamo permetterci un 'pareggio'. Quello che serve adesso non è un semplice aumento delle risorse, ma un cambio di prospettiva che faccia mutare, al tempo stesso, approccio e ordine



di priorità. A questa impostazione bisogna poi aggiungere uno sforzo massiccio sulla formazione: a nostro avviso è proprio quest'ultimo fattore, ancor di più rispetto a quello economico, a fare veramente la differenza nella sicurezza informatica”.

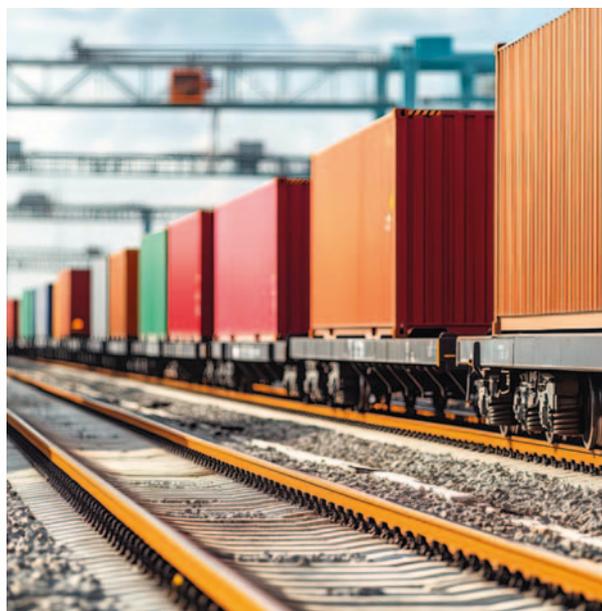
NUOVE NOMINE ALL'INTERPORTO DI BOLOGNA



Nell'ultima assemblea dei soci tenutasi il 31 marzo, gli azionisti dell'interporto di Bologna, hanno nominato i nuovi membri del consiglio di amministrazione. È stato eletto presidente Stefano Caliandro, affiancato da Anna Masutti in qualità di vicepresidente e da Mirco Querzà quale consigliere. La nomina di figure di rilievo, sia a livello locale che nazionale, rappresenta un chiaro segnale da parte dei soci per dare un ulteriore impulso ai progetti e alle attività della società. "L'interporto di Bologna dovrà diventare sempre più un'infrastruttura di riferimento regionale e nazionale, lavorando per incentivare l'intermodalità e lo sviluppo di logistica green con l'obiettivo di diminuire sempre più l'utilizzo del solo trasporto su gomma. Sarà fondamentale anche rafforzare ulteriormente la relazione con il porto di Ravenna e darsi obiettivi di sviluppo comuni", ha dichiarato il presidente Caliandro. "Per noi la crescita dell'interporto dovrà essere sempre più compatibile con la sostenibilità ambientale e quella sociale e continueremo a portare progetti a valore aggiunto volti allo sviluppo del trasporto ferroviario, alla transizione energetica dell'infrastruttura e al consolidamento di relazioni industriali etiche".

La Uir ha chiesto un tavolo sull'intermodalità

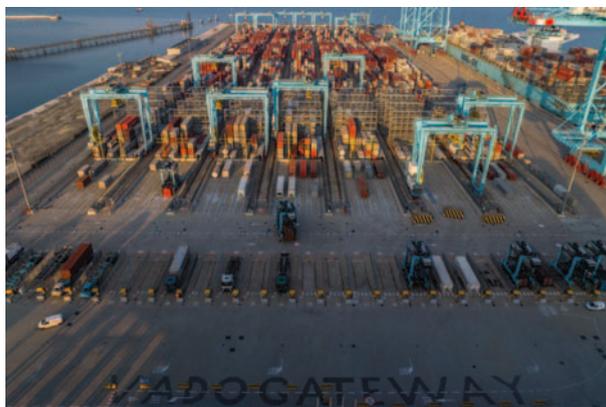
L'Unione interporti riuniti-Uir ha proposto un tavolo permanente per coinvolgere le istituzioni e i territori sui quali insistono i 26 interporti italiani. L'obiettivo è quello di imprimere un impulso al trasporto intermodale in Italia che vive una fase di



difficoltà. La proposta prevede di conferire al tavolo permanente il compito di costruire un programma di finanziamento dei progetti intermodali individuati come hub logistici sul territorio, finanziamenti indirizzati non già a singole attività ma a progetti complessi che coinvolgano sia i nodi logistici (porti, interporti, ferrovie) che gli operatori del settore, prevedendo la possibilità di incentivare il sistema intermodale territoriale nel suo insieme: ferrobonus, nodi logistici (porti e interporti), il collegamento porti-interporti, il collegamento porti-ferrovia. Per la Uir, l'attivazione di programmi di finanziamento, così elaborati e nel rispetto degli orientamenti comunitari e della normativa in materia degli aiuti di Stato, si tradurrebbe in un razionale utilizzo dei fondi disponibili per lo sviluppo dell'intermodalità (sia statali che regionali) oltre che nella creazione di un sistema logistico più efficiente. Specificando che esistono già esperienze virtuose in tal senso, la Uir ha spiegato che si potrebbe partire dal ferrobonus statale fino ad arrivare a forme più articolate di finanziamento quale quella attivata dalla Regione Friuli Venezia Giulia, dove, fin dal 2004, sono stati concessi contributi che sono stati resi strutturali con la legge regionale 9/2022. Tali contributi sono stati finalizzati a compensare i diversi costi esterni e di utilizzo dell'infrastruttura tra la modalità stradale e quella ferroviaria sulle relazioni infraregionali, nonché nell'abbattimento degli extra costi derivanti dalla presenza di penalizzazioni strutturali dell'impianto ferroviario regionale e dei relativi raccordi con le aree operative dei nodi logistici e portuali e delle aziende industriali della regione.

Crescono i collegamenti di Vado Ligure

Continuano a crescere i collegamenti marittimi presso il container terminal di Vado Ligure, tra le infrastrutture portuali tecnologicamente più avanzate del Mediterraneo e l'unica nell'alto Tirreno a poter contare su fondali fino a 17,25 metri capaci di accogliere senza limitazioni anche le grandi navi di ultima generazione. E', infatti, approdata presso la banchina deep sea del terminal vadese la MV Rhine Maersk, portacontainer da 4.500 teus di capacità, 249 metri di lunghezza e 37 metri di larghezza, impiegata all'interno del servizio settimanale WAF6 operato da Maersk che collega il Mediterraneo con i porti del



West Africa. La nave, prima di quattro unità di capacità di circa 4.500 teus che scaleranno a rotazione la piattaforma portuale gestita da Vado Gateway, proseguirà il proprio viaggio verso Tangeri in Marocco, Algeiras in Spagna, Tema in Ghana e Apapa in Nigeria. "Abbiamo dato il benvenuto a questo nuovo importante servizio che collega l'Europa con i porti del West Africa", ha dichiarato Santi Casciano, amministratore delegato Vado Gateway. "L'essere l'unico terminal italiano presente all'interno di questo collegamento così come l'essere stati scelti come suo punto di partenza ci rende molto orgogliosi e testimonia la crescita della piattaforma contenitori di Vado Ligure consolidandone la centralità nella geografia terminalistica internazionale". Nel 2025 sono già due i nuovi collegamenti attivati presso il container terminal di Vado. Infatti, oltre alla partenza del nuovo servizio WAF6, lo scorso 10 febbraio era partito il servizio TA6 operato da Maersk e Hapag Lloyd nell'ambito dell'alleanza Gemini che collega i porti di Tangeri, Vado Ligure, Genova, nuovamente Tangeri, Newark, Norfolk, Baltimora, Charleston North e Savannah. Vado Gateway, oltre al container terminal deep-sea, comprende anche il Reefer

ANDREA CAPPA NUOVO DIRETTORE GENERALE DI CONFETRA



Da questo mese di aprile Andrea Cappa sarà il nuovo direttore generale di Confetra, Classe 1970, Cappa non avrà bisogno di acclimatarsi avendo maturato una lunga esperienza all'interno del sistema come segretario generale dell'Associazione lombarda (Alsea) e della Federazione degli agenti aerei (Anama). "Il compito che mi attende non sarà facile - ha dichiarato Cappa - ma per fortuna posso contare non solo su una squadra altamente competitiva e qualificata, ma soprattutto su un patrimonio di tradizioni, di idee e di valori che da sempre contraddistinguono la nostra Confederazione facendone la principale interlocutrice del settore del trasporto, della logistica e delle spedizioni col mondo istituzionale e sindacale. Le imprese che fanno capo alla Confetra non chiedono sussidi a pioggia, ma certezze di regole e snellimenti operativi per competere ad armi pari sul mercato globale. La Confetra si è sempre battuta per questo e continuerà a farlo nella consapevolezza che sia l'unica strada per valorizzare il settore e far crescere l'occupazione sotto l'aspetto sia quantitativo che qualitativo".

terminal il più grande hub del Mediterraneo per la logistica della frutta in grado di accogliere anche contenitori dry dedicati al trasporto di merce che non richiede temperatura controllata, che rappresenta a livello politico, economico, sociale e sindacale le categorie imprenditoriali operanti nei settori del trasporto, della spedizione, della logistica e del deposito delle merci. ■

Molto positiva la missione di Assologistica in Florida

“Oggi più che mai è necessario creare relazioni solide e processi efficienti. Solo così è possibile generare valore anche in contesti complessi come quello attuale”, ha dichiarato Umberto Ruggerone, presidente di Assologistica.

Si è conclusa con esiti molto positivi la missione di Assologistica in Florida, realizzata nell'ambito del Memorandum of Understanding, sottoscritto il 21 marzo scorso con il Florida Department of Transportation, FloridaCommerce e il Florida Ports Council. Una collaborazione strategica che punta a consolidare i rapporti bilaterali tra le filiere logistiche di Italia e Florida, attraverso lo scambio di competenze, investimenti e buone pratiche. Durante la due giorni americana, il presidente di Assologistica Umberto Ruggerone ha incontrato il segretario ai Trasporti Jared Perdue e i rappresentanti del suo staff, con i quali ha approfondito i contenuti dell'accordo, firmato a Milano. Momento particolarmente rilevante è stato l'incontro con il console generale d'Italia a Miami, Michele Mistò, che ha sottolineato la rilevanza geopolitica della cooperazione logistica tra i due paesi e ha accolto favorevolmente le proposte avanzate da Assologistica in materia di sostegno alle imprese, promozione degli investimenti e condivisione di modelli operativi innovativi. L'8 aprile, in occasione della Seatrade Cruise Global di Miami, la delegazione italiana ha partecipato all'inaugurazione del padiglione Italia, seguita dalla prima riunione del gruppo di lavoro previsto dal Memorandum. Al tavolo, insieme ai rappresentanti di Assologistica e Assoporti, erano presenti i vertici dei 16 porti pubblici della Florida. Al centro



Umberto Ruggerone

del confronto: l'aumento di efficienza delle procedure doganali e portuali, lo sviluppo infrastrutturale, l'innovazione tecnologica e la formazione delle nuove competenze per il settore marittimo. “Rientriamo da questa missione - ha dichiarato Ruggerone - con la consapevolezza di aver rafforzato un dialogo proficuo avviato già dallo scorso autunno. Come ho avuto modo di sottolineare durante gli incontri istituzionali, oggi più che mai è necessario creare relazioni solide e processi efficienti. Solo così è possibile generare valore anche in contesti complessi come quello attuale. Assologistica continua a pro-



Assologistica

porsi come attore di sistema, capace di avanzare proposte concrete e costruttive”. L'intesa tra Italia e Florida rappresenta un importante passo avanti verso la costruzione di una rete transatlantica integrata, capace di affrontare con strumenti comuni le sfide globali del settore logistico e portuale. ■

Rixi sollecita... sé stesso

Il viceministro fa votare al congresso della Lega una proposta per sollecitare la riforma delle Autorità portuali chiedendo un "indirizzo strategico".

di **Carlotta Valeri**

A Firenze, durante il congresso della Lega, è successa una cosa singolare. Infatti, è stata presentata, votata e approvata una mozione sulla difesa dei porti italiani e sull'esigenza che sia portata a termine una riforma delle Autorità portuali, in maniera da superare le attuali inefficienze, garantendo un indirizzo "strategico unitario". La cosa singolare, come dicevamo, sta nel fatto che è stato a presentarla, insieme all'europarlamentare Anna Maria Cinsit, Edoardo Rixi, che nella realtà, essendo viceministro dei trasporti dovrebbe essere quello che tale riforma dovrebbe contribuire a portarla a termine in sede di

governo. La storia di questa famosa "riforma", di cui tante volte, in varie sedi, Rixi ha parlato, è "vecchia" come il governo di centrodestra. Infatti, all'atto del suo insediamento, il ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, Matteo Salvini l'aveva messa all'ordine del giorno. Ma lì è rimasta. Evidentemente, il ministro, che è anche vicepremier, e "capo" della Lega, ha avuto altri problemi per la testa per occuparsi dei porti e delle Autorità portuali. Oltretutto, da un po' di tempo ha chiesto con insistenza di diventare ministro degli Interni. Non a caso il congresso della Lega ha anche presentato una proposta per mettere Salvini al Viminale, cosa che il ministro ha evidentemente "accettato". Così i porti sono rimasti a metà strada dall'addio del precedente ministro, che aveva varato una riforma, ma che non è stata mai portata



Veduta del porto di Genova, che è commissariato da oltre un anno e mezzo

a termine. Inoltre, le Autorità di sistema portuale sono più o meno tutte commissariate. Alcune da più di un anno, ad esempio il porto di Genova, il più importante porto italiano, lo è da più di un anno e mezzo. Cosa che rende ancora più difficile la situazione. Dal governo non si hanno segnali chiari neppure a tale proposito, oltretutto c'è anche la necessità di mettersi d'accordo con le Regioni che sono in mano all'opposizione.

Rixi, come detto, non si è risparmiato sul tema. Ultimamente ha parlato anche al Comitato interministeriale per le politiche del mare, dicendo che "la pianificazione, il coordinamento integrato, la sostenibilità e l'efficienza sono i pilastri su cui erigere un nuovo modello di governance indirizzato a linee guida comuni, al coordinamento delle concessioni

e all'armonizzazione dei piani regolatori portuali", aggiungendo poi: "Una delle principali novità riguarda la creazione di una società a controllo pubblico col compito di gestire gli investimenti e di rappresentare il sistema portuale italiano a livello internazionale, con un ruolo fondamentale nel rafforzamento della sua proiezione globale. Gli obiettivi sono chiari: semplificazione, riorganizzazione, sviluppo organico e funzionale a beneficio dei nostri scali". Salvini che ne pensa di tali dichiarazioni? Certamente la riforma è un compito complicato che richiede un impegno del governo. Se questo non ci sarà aspetteremo alle calende greche la "riforma" dei porti con tutte le conseguenze negative che tale stallo comporterà, con tanti saluti al fatto di diventare "protagonisti" nel Mediterraneo. ■

Assiterminal: in attesa dell'intervento del governo, si usino le norme che ci sono

La portualità è "centrale e strategica", ma non "nelle azioni".

di **Valerio di Velo**

“È evidente che la politica debba fare i conti con equilibri e rapporti che vanno ben oltre i porti: la portualità è centrale, strategica, essenziale a seconda del contesto, del momento, delle priorità; con tutto quello che succede in giro per il mondo, le campagne elettorali che si susseguono per l'Italia, le dinamiche di mercato, tutta questa centralità pare non godere sempre della stessa attenzione e efficacia”, ha dichiarato Assiterminal nell'ultimo suo comunicato stampa. E' chiaro che la congiuntura internazionale, con tutte le sue criticità, è in primo piano per la politica, infatti, scrive l'associazione, “al confronto, la crisi del 2008 potrebbe sembrare una passeggiata di salute”. Comunque, resta il fatto che la politica dichiara la portualità italiana sempre come “strategica”, ma lo fa a parole, sempre meno frequentemente con le sue azioni. Ora si è in attesa che il governo si decida a varare la riforma dei porti e della governance delle Autorità portuali di sistema. Rixi, il viceministro dei Trasporti, ha dichiarato che si dovrà “attendere tre mesi prima che il decreto arrivi al consiglio dei ministri”.

Intanto, Assiterminal chiede che vengano applicate in maniera più efficace le norme e le regole che già esistono, che potrebbero essere sufficienti a evitare che accadano tutta una serie di complicazioni che si stanno verificando in diversi porti del paese. Mentre gli operatori privati “navigano” sul mercato dotandosi di strumenti di governance sempre più flessibili, sia di pianifica-



Immagine del porto di Salerno

zione e di programmazione sia come capacità di reazione, il pubblico - afferma Assiterminal - ha grandi difficoltà ad adeguarsi: “Nei porti la governance funziona se si è capaci di valorizzare la sua dualità, tra concedente e concessionario, attraverso il rispetto delle regole, da parte di entrambi, ma anche della condivisione degli impatti dei cambiamenti: ci riferiamo al noto tema del riequilibrio economico finanziario (bilaterale) che facciamo ancora fatica a far diventare un normale e virtuoso strumento di partnership tra chi investe, opera, produce e chi concede, verifica e controlla”. Aggiunge poi: “Le regole e gli strumenti per una governance efficace sono scritti nelle norme vigenti”, le quali però da sole non possono bastare “se poi non c'è la volontà, capacità, opportunità di metterle in pratica. Il governo ha da tempo

annunciato un intervento di razionalizzazione, ma nel frattempo gli strumenti normativi a disposizione si possono e si devono sfruttare al meglio”. Così facendo, per Assiterminal, “alcune situazioni conflittuali e di disordine in diverse portualità non si sarebbero verificate. Magari, se la relazione centro-periferia fosse stata esercitata in modalità diversa, alcune sintesi, composizioni o scelte, sarebbero state gestite per tempo senza lasciare alibi a chi si è poi trovato a dover utilizzare strumenti diversi per affermare le proprie aspettative o il proprio piano di impresa”. Intanto, gli Stati e i big player stanno giocando varie partite, tra dazi annunciati e riposizionamenti di hub logistici, mentre in Italia non si riesce a nominare 11 presidenti e si discute ancora di argomenti come i canoni concessori, la digitalizzazione e la sostenibilità. ■

A Roma, il primo forum sulla geotermia

Per raggiungere gli obiettivi europei al 2050, occorre che l'Italia integri tutte le tecnologie pulite disponibili, in primo luogo la geotermia.

di **Gioia Valenti**

A Roma, presso il centro congressi "Auditorium della tecnica", si è svolto il primo Italian Geothermal Forum, organizzato dall'agenzia Mirumir. Il dato di partenza è che utilizzando solamente il 2%, su tutto il territorio italiano, nei primi cinque chilometri di profondità, la geotermia potrebbe soddisfare il 10% della domanda di elettricità in Italia al 2050 e, contemporaneamente,

oltre il 50% del fabbisogno per riscaldamento e raffrescamento degli edifici residenziali, pubblici e commerciali. Infatti, per raggiungere gli obiettivi di sicurezza energetica e neutralità climatica al 2050 è necessario che l'Italia integri i contributi di tutte le tecnologie pulite disponibili, promuovendo in primis lo sviluppo e l'impiego della fonte geotermica: costante, continua, pulita, disponibile ovunque e a minimo impatto ambientale. L'accordo per una strategia europea per la geotermia e la disponibilità dei ministeri competenti a un piano d'azione nazionale sono il quadro di riferimento indispensabile



Una torre della centrale geotermica di Sasso Pisano

dal quale partire per il rilancio del settore. La geotermia rappresenta infatti la chiave di volta necessaria non solo al raggiungimento dei target europei ma anche allo sviluppo complessivo del paese e a una riduzione delle bollette per famiglie e imprese. È necessario però mitigare il rischio esplorativo e semplificare gli iter autorizzativi. "Un piano di azione per la geotermia può contribuire da subito e in maniera significativa agli obiettivi di sicurezza e decarbonizzazione del paese. Il Geothermal Forum ha l'ambizione di far sedere attorno a un tavolo le istituzioni, la ricerca, l'industria, i territori e i professionisti affinché l'Italia valorizzi

l'enorme risorsa naturale, disponibile, continua e rinnovabile che ha sotto ai piedi, per la produzione elettrica, gli usi termici e per i minerali strategici", ha affermato Bruno Della Vedova, presidente dell'Unione geotermica italiana.

Attualmente, la geotermia contribuisce solo per il 2% alla copertura della domanda nazionale di energia elettrica, nonostante l'Italia sia uno dei paesi a più elevato potenziale geotermico in Europa. Stando a quanto emerso nello studio dell'European House Ambrosetti, commissionato da Rete geotermica, come detto, "valorizzando anche solo il 2% del potenziale presente in tutto il



Energia geotermica a Lardarello, Pisa

territorio italiano, la geotermia potrebbe soddisfare il 10% della domanda di elettricità in Italia al 2050". "Tuttavia, per consentire uno sviluppo completo della tecnologia a emissioni zero, è essenziale semplificare le procedure autorizzative e adottare misure di incentivazione economica, simili a quelle sviluppate in passato per il fotovoltaico e l'eolico, per guidare il settore verso l'autosostenibilità, consentendo l'ingresso nel mercato anche a nuovi operatori", ha dichiarato Fausto Batini, presidente di Rete geotermica. Quello per usi termici (riscaldamento, raffrescamento e acqua calda sanitaria) è il settore per il quale è più rilevante l'utilizzo di combustibili fossili e la dipendenza dalle fonti di approvvigionamento estere. Occorre che il governo sostenga Piani di transizione del calore per la pubblica amministrazione con lo scopo di estendere la geotermia a tutti i maggiori centri urbani, dove al momento si concentrano quasi l'80%

delle emissioni di gas climalteranti da usi energetici termici.

"L'evento ha avuto come obiettivo di ricordare che la geotermia è un'energia, come ricordato, rinnovabile, costante e affidabile e che ha molteplici applicazioni nella produzione termica e/o elettrica. Il lavoro della Piattaforma geotermia, in continua collaborazione con gli enti decisori, risulta essenziale al fine di arrivare a proposte di semplificazioni normative e idee di sviluppo come quelle contenute nel Piano d'azione per lo sviluppo dell'energia geotermica, proposto al ministero", ha detto Emanuele Emani, del consiglio nazionale geologi e coordinatore della Piattaforma geotermia. Ha aggiunto Moreno Fattor, presidente dell'Associazione nazionale impianti geotermia heat pump: "Per il raggiungimento degli obiettivi di riduzione delle emissioni al 2030 e al 2050 e per affrancarsi dalla dipendenza delle fonti fossili, dobbia-

mo puntare sulla decarbonizzazione degli edifici residenziali, industriali, agricoli e terziari, spingendo sussidi e incentivi verso sistemi più efficienti e a emissioni zero come pompe di calore abbinate alla geotermia. Una strategia fondamentale per svincolare le famiglie e le aziende dal caro bollette, contribuendo in maniera importante alla lotta contro l'emergenza climatica".

In questo contesto, cruciale per la transizione energetica urbana, il presidente dell'Associazione italiana riscaldamento urbano, Alessandro Cecchi, ha sottolineato come "il teleriscaldamento rappresenti una delle soluzioni più efficaci per la decarbonizzazione delle città; esso permette, infatti, di ridurre drasticamente le emissioni di gas serra. L'integrazione della geotermia in questo settore è un tassello importante per rendere i sistemi di riscaldamento urbani ancora più sostenibili e per diminuire la dipendenza dai combustibili fossili". ■

Accordo BRV e Dymation, per la fornitura di robot mobili

Hanno sostituito, nei magazzini di BRV, i carrelli elevatori frontali, con l'obiettivo di ottimizzare i processi di movimentazione dei materiali, aumentando sia la produttività sia l'efficienza in sicurezza.

di Ivana Rossetti

Dymation, business unit di CLS, società che è del gruppo internazionale Tesya - che è composto da 28 società dislocate in 15 paesi ed è leader nella fornitura di servizi e soluzioni integrate B2B per le costruzioni, gestione di cantieri, magazzini e logistica - è dedicata all'automazione e alla digitalizzazione dei processi logistici. Ha recentemente annunciato di aver siglato un accordo con BRV, una Pmi attiva a livello internazionale nella produzione di componenti per impianti di riscaldamento e idronica. L'accordo riguarda la fornitura e l'integrazione di Autonomous Mobile Robot Agilox all'interno dei magazzini di BRV, azienda con sede a Valduggia, nel Vercellese. Questa collaborazione rappresenta un passo significativo verso l'innovazione, con l'obiettivo di ottimizzare i processi di movimentazione dei materiali, aumentando produttività ed efficienza in sicurezza. L'introduzione dei robot mobili consente di ridurre gli interventi manuali nelle operazioni logistiche, limitando il rischio di incidenti sul lavoro. Grazie alla capacità di operare in maniera autonoma e integrata con i sistemi digitali aziendali, questi veicoli intelligenti contribuiscono a rendere più fluidi e reattivi i flussi di lavoro nello stabilimento.

L'accordo tra Dymation e BRV dimostra che anche le imprese di medie dimensioni possono adottare soluzioni di automazione industriale, sfruttando le opportunità offerte dalla trasformazione



L'accordo dimostra che anche le imprese di medie dimensioni possono adottare soluzioni di automazione industriale, sfruttando le opportunità offerte dalla trasformazione digitale per mantenere competitività ed efficienza

digitale per mantenere competitività ed efficienza. Con un organico di circa 65 dipendenti e un fatturato annuo di circa 30 milioni di euro, BRV rappresenta un esempio concreto di come l'innovazione tecnologica sia alla portata delle piccole e medie imprese, che costituiscono la spina dorsale del tessuto imprenditoriale italiano. "A livello globale, il settore della logistica sta attraversando un'evoluzione radicale, spinta dall'esigenza di digitalizzazione dei processi interni ed esterni ai magazzini. Per le imprese italiane, colmare il divario digitale e tecnologico non significa solo adottare nuove soluzioni di automazione, ma abbracciare un modello in cui servizi avanzati, monitoraggio continuo, analisi di flussi di movimentazione dei materiali e revisione dei processi intralogistici possa favorire competitività e sostenibilità nel mercato europeo e globale", ha dichiarato Walter Felloni, business unit director di Dymation. In questo con-

testo, i veicoli a guida autonoma si affermano come un asset fondamentale per le aziende che vogliono migliorare le proprie performance logistiche. L'integrazione di questi sistemi consente di ridurre le inefficienze, ottimizzare le tempistiche di movimentazione favorendo un processo di stoccaggio e trasporto delle merci affidabile e sostenibile. "Con la logica che abbiamo apportato al sistema, riusciamo a gestire il 100% del trasferimento di materiali dalla parte alta alla parte bassa dell'azienda e viceversa, ottimizzando anche i viaggi a vuoto dei carrelli. Prima dell'ingresso degli Agilox, i carrelli frontali adoperati per il trasporto dei materiali percorrevano circa 260 chilometri al mese; oggi queste distanze vengono coperte da questi veicoli intelligenti, mentre gli operatori possono essere impiegati in compiti a maggior valore aggiunto", ha concluso Alessandro Pettinaroli, chief innovation officer BRV. ■

Avviata la task force "Binario Italia"

È stato firmato l'accordo "Binario Italia", al quale partecipano le associazioni Agens, Assofer, Assologistica, Fercargo e Fermerci, per promuovere un'azione comune verso le istituzioni italiane, tra cui la redazione di un paper congiunto, utile a favorire il rilancio del settore della logistica su ferro nel breve e nel lungo periodo, riconoscendone il valore strategico per l'intero sistema produttivo del paese. È questo



l'obiettivo dell'iniziativa lanciata da tutte le associazioni rappresentative delle diverse realtà del settore del trasporto merci su ferro, che rappresentano oltre 400 aziende italiane. Il settore della logistica e del trasporto ferroviario delle merci costituisce una leva strategica per la competitività del sistema produttivo nazionale ed europeo: ogni politica volta alla sostenibilità e all'efficientamento della logistica non può non riconoscerne il ruolo fondamentale e il grande potenziale di sviluppo. Nel complesso, si stima che ogni chilometro percorso da un treno merci comporti un risparmio, in termini di costi esterni, di circa 15,30 euro rispetto all'alternativa su gomma. Considerando le percorrenze annuali in Italia, il risparmio totale, nel solo 2024, è quantificabile in oltre 780 milioni di euro. Nonostante la crescita di questo mercato comporti indubbi benefici, la competitività del settore risente di un divario competitivo strutturale rispetto ad altre forme di trasporto, derivante specialmente da maggiori costi operativi, minori marginalità e differenti caratteristiche infrastrutturali. In questo contesto è oggi più che mai necessario agire concretamente per sostenere un settore cruciale per il paese. Servono regole chiare, certe e stabili nel tempo che favoriscano gli investimenti, misure di breve periodo per evitare il collasso del sistema e di lungo periodo per definirne il

rilancio. L'impegno preso, nella sede del Cnel a Roma, dalle associazioni vuole trasformare l'attuale condizione di fragilità del settore in un rilancio volto alla stabilità, all'efficienza e alla competitività. Una sfida che richiede interventi mirati e un impegno coordinato con le istituzioni e tutti gli attori coinvolti, affinché il trasporto ferroviario delle merci possa finalmente esprimere tutto il suo potenziale e diventare un pilastro strategico per la crescita del sistema produttivo italiano.

Number 1 ha acquistato le attività di FM Logistic

Number 1 Logistics Group ha annunciato l'acquisizione delle attività italiane di FM Logistic, un'operazione che consolida la sua posizione di leader nella logistica per i settori del fast-moving consumer goods e dell'health&beauty care. L'accordo si è inserito in un contesto di crescente concentrazione del mercato della contract logistics, con l'obiettivo di ottimiz-



zare l'efficienza operativa, ampliare il range di servizi offerti e massimizzare il livello di servizio per i clienti. L'integrazione delle attività italiane di FM Logistic permetterà a Number 1 di raggiungere un market share di oltre il 25% rafforzando in particolare la presenza nel settore della beauty care e nella logistica a temperatura controllata. Contestualmente, è prevista una crescita di 60 milioni di euro di fatturato, grazie a un network ampliato ancora più solido e capillare e un aumento di oltre 200 dipendenti che vanno ad aggiungersi agli attuali duemila. "La crescita di Number 1 si basa da sempre su una visione chiara: innovazione, creazione di valore per le comunità, attenzione costante alle persone e sostenibilità. Questa acquisizione ci permette di consolidare il nostro posizionamento nel mercato e di offrire un servizio sempre più efficiente e innovativo ai clienti attuali e potenziali. L'integrazione dei nuovi hub di Capriata D'Orba, Alessandria, e >

Vellezzo, Pavia, amplia ulteriormente le nostre capacità operative, rafforzando la nostra offerta di soluzioni logistiche”, ha commentato Davide Villani, presidente e amministratore delegato di Number 1. Jean-Christophe Machet, Ceo di FM Logistic, ha aggiunto: “Riteniamo che questo passaggio a Number 1 Logistics sia un’evoluzione naturale. La loro forte esperienza nel mercato italiano e il loro impegno per la qualità del servizio garantiranno la continuità per i nostri clienti e dipendenti. Siamo fiduciosi che questa integrazione offrirà nuove opportunità di crescita e stabilità negli anni a venire”.

Vindome ha annunciato la partnership con Most

Vindome, la principale piattaforma per gli investimenti nel vino, annuncia la partnership con Most, innovativo provider di logistica per il settore enologico, per modernizzare la catena di approvvigionamento dei vini pregiati e superare le barriere tradizionali, creando una filiera più snella, trasparente ed economica. Una partnership innovativa che costituisce un’opportunità senza precedenti per produttori, investitori, ristoranti e consumatori. L’industria dei vini pregiati, che da sempre opera all’interno di una delle catene di approvvigio-



namento più complesse del settore del lusso, ha subito storicamente un rallentamento dei processi e un aumento dei costi, a causa di normative sempre più stringenti e di sempre più attori all’interno del sistema. Questo ha limitato nel tempo l’accessibilità ai vini più pregiati, favorendo la diffusione di bottiglie contraffatte o prodotti non autentici. Le nuove generazioni, complice la digitalizzazione, hanno portato inoltre a un’evoluzione delle abitudini di consumo, comportando

così una richiesta di maggiore varietà e convenienza, oltre alla garanzia di autenticità. Al tempo stesso, la ristorazione affronta la crescente sfida di reperire sul mercato vini pregiati da consumare nel loro momento ottimale di consumo, senza dover incorrere in costi eccessivi di stoccaggio per garantirne un invecchiamento ideale o problemi di liquidità. Il settore, quindi, vive un momento di forte pressione dove l’unica risposta per soddisfare le diverse esigenze è quella dell’innovazione. È in questo contesto che Vindome, già pioniere del wine investment digitale, apre la strada unendo le forze con Most cogliendo l’occasione per reinventare la catena di approvvigionamento dei vini pregiati. Grazie all’uso della tecnologia e a soluzioni logistiche innovative, questa collaborazione garantisce margini maggiori per i produttori, prezzi più accessibili per i consumatori, tracciabilità del prodotto e un’esperienza fluida per tutti gli attori coinvolti.

I pallet in plastica prodotti dalla Relicyc

Nel complesso panorama della logistica e del packaging industriale, la crescente attenzione alle certificazioni di sicurezza ambientale e fitosanitaria sta inducendo molte aziende a riflettere sulla sostenibilità dei materiali utilizzati, soprattutto in un contesto di scambi commerciali internazionali. Lo sa bene Relicyc che, con la sua consolidata esperien-



za nella produzione di pallet riciclati e riciclabili, da oltre 40 anni va ben oltre gli obblighi di legge, offrendo in partenza prodotti derivanti da materie prime di indiscussa qualità, vero e proprio punto di riferimento per le aziende di ogni settore e dimensione. Uno degli aspetti distintivi tra i pallet in legno

RABEN GROUP ACQUISTA LA SOCIETÀ DGO EXPRESS



Raben Group ha acquisito il 100% delle azioni della società DGO Express nei Paesi Bassi, che fa parte del gruppo Sent Wanninge. Con questa transazione, Raben rileva la sede di DGO Express a Hoogeveen, nella provincia di Drenthe, insieme a una flotta di 80 veicoli. La famiglia Raben si allarga accogliendo quindi anche 130 nuovi dipendenti. Il Gruppo Raben è un'azienda a conduzione familiare nata nei Paesi Bassi con oltre 90 anni di esperienza. Negli anni '90, l'azienda ha deciso di sviluppare la propria attività in Europa. Ad oggi Raben Group vanta più di 160 sedi in 15 paesi europei, dispone di circa 1,8 milioni di metri quadri di magazzini, con un fatturato annuo di circa due miliardi di euro. Solo nei Paesi Bassi, l'azienda ha già quattro filiali con la sede centrale olandese situata a Oss. E' presente anche in Italia dal 2019, quando ha acquisito la Sit-tam, per poi diventare, nel 2024, Raben Italy

e in plastica è la necessità di trattamento fitosanitario per i primi, essenziale per evitare la diffusione di parassiti, insetti e altre minacce che potrebbero danneggiare l'ecosistema dei paesi destinatari. Il tarlo asiatico, insetti xilofagi e funghi patogeni sono infatti soltanto alcuni degli organismi nocivi che possono essere presenti nei pallet in legno. Per questo

la normativa Ispm 15 Fao, adottata da oltre 170 paesi, stabilisce l'obbligo di trattarli con il trattamento termico. In questo scenario, i pallet in plastica riciclata si distinguono come una scelta innovativa e responsabile. I pallet in plastica prodotti da Relicyc, conosciuti con il marchio Logypal, rappresentano la vera alternativa al pallet in legno, con un costo più vantaggioso, permettendo di evitare le certificazioni obbligatorie e i problemi di quantità minime ordinabili. Composti da un materiale completamente riciclato, restano inalterati nel tempo, esteticamente e strutturalmente, e mantengono un valore economico anche in caso di danneggiamento, in quanto non richiedono un costo per il recupero ma, al contrario, vengono valorizzati per poi essere completamente riciclati.

Il gruppo Douglas allunga la collaborazione con Arvato

Il gruppo Douglas ha ampliato la sua partnership con Arvato, fornitore leader di soluzioni per la gestione della supply chain e l'eCommerce. Nel 25° anno di collaborazione di successo, Arvato si occuperà ora anche dell'adempimento per i clienti e i negozi di Douglas in Italia, Polonia, Europa centro-orientale e nei paesi baltici, oltre a Germania, Austria e Svizzera. Fulcro di questi servizi saranno due nuovi hub distributivi in



Italia e Polonia. Il primo è un nuovo centro di distribuzione di 46 mila metri quadrati a Mszczonów, vicino a Varsavia, in Polonia. La seconda sede è a Bologna e si occuperà dello stoccaggio e della logistica per l'intera regione italiana su 18 mila metri quadrati di magazzino. Entrambi i centri logistici saranno dotati di un alto grado di tecnologia di automazione e sosterranno in modo ottimale la strategia omnicanale di Douglas. "Siamo orgogliosi di espandere ulteriormente la nostra partnership di successo con Douglas e di portare la >

nostra esperienza in altri paesi”, ha affermato Julia Börs, presidente dei verticali di settore beauty&luxury di Arvato, che ha aggiunto: “È fantastico portare questa partnership al livello successivo. I nuovi centri di distribuzione in Italia e Polonia sono passi importanti nella nostra strategia di crescita congiunta e ci aiuteranno a soddisfare le elevate e mutevoli aspettative dei consumatori finali di Douglas. In particolare, ci siamo assicurati che il nostro obiettivo principale sia non solo quello di fornire la massima qualità del servizio, ma anche che gli elevati standard di sostenibilità che condividiamo con il gruppo Douglas siano soddisfatti”.

Il bilancio 2024 di Magli Intermodal Service

Magli Intermodal Service-MIS, società con sede a Rezzato, Brescia, ha confermato per il 2024 un fatturato di 61 milioni di euro, in linea con il risultato 2023 (61,5 milioni di euro) e in crescita rispetto ai 49,3 milioni di euro del 2022. Dopo un intenso periodo di sviluppo, l'azienda avvia ora una fase di consolidamento, con l'obiettivo di rendere più efficiente la propria redditività e patrimonializzazione, grazie a un migliore posizionamento nei settori chiave della siderurgia e del recupero di rifiuti industriali. La quota di traffico intermodale nel 2024 si è concentrata prevalentemente sulla Germania (47% dei volumi), con previsione di aumento nel 2025 al pari della Svezia (2% nel 2024), anch'essa in netta espansione per il 2025. Al contrario, per il traffico con Olanda (41% del



totale intermodale) si prevede un ridimensionamento nel prossimo anno. Sul fronte del trasporto stradale, l'Italia si conferma un mercato stabile (27% del totale), con prospettive di crescita soprattutto negli scambi con Svizzera (oggi pari

ALL'INTERPORTO DI PADOVA, IL PREMIO "INDUSTRIA FELIX"



A Maranello, nel museo Ferrari, l'interporto di Padova è stato insignito del “Premio Industria Felix 2025, il Nord Est che compete”, organizzato da Industria Felix Magazine in collaborazione con Cerved e il Sole 24 Ore. Il premio è assegnato alle imprese in base all'analisi dei loro bilanci, con particolare attenzione alle performance in campo gestionale, alla affidabilità finanziaria e, per alcune categorie, alla sostenibilità ambientale. Il premio prende in considerazione le società di capitali del nord est, che abbiano un fatturato sopra il milione di euro. Sono stati analizzati i bilanci 2023 di circa 63 mila imprese, andando a selezionare e premiare complessivamente 70 imprese distribuite tra Veneto, Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia e Trentino Alto Adige. Il vicedirettore generale dell'interporto, Paolo Pandolfo, ha così commentato: “Naturalmente fa molto piacere ricevere un premio assegnato non tanto per una performance particolare, quanto per la qualità e solidità del nostro bilancio, un riconoscimento quindi al nostro lavoro quotidiano e al nostro progetto industriale. Come società a maggioranza pubblica, inoltre, dobbiamo rispondere a tutta la collettività del denaro che impegniamo, dobbiamo creare valore, per l'azienda stessa e per il territorio. Siamo convinti di farlo con serietà, e voglio sottolineare, che come impresa che si occupa di logistica, siamo orgogliosi di contribuire anche ai risultati economici delle tante altre imprese del nord est che sono la colonna vertebrale della nostra economia”.

al 7% dei volumi) e Austria (20%), mentre la Germania (42%) mostra segnali di stabilità o lieve contrazione, conseguenza evidente del calo del Pil e degli effetti di rallentamento delle catene di approvvigionamento del comparto automotive. In totale, MIS ha trasportato nel 2024 il 77,5% dei volumi espressi in tonnellate verso e dai paesi oltre confine, confermando la propria vocazione di operatore logistico intermodale e stradale a supporto della competitività dei distretti industriali italiani legati all'acciaio e al trading di materie prime, leghe ferrose e altre commodities. I distretti di Brescia, Cremona, Udine e Mantova rimangono le principali aree di esportazione, pur con riduzioni rispetto al 2023. In questo scenario, MIS consolida la propria presenza sui principali corridoi stradali e intermodali internazionali, sostenendo i clienti nel trasporto e nella logistica avanzata, con l'obiettivo di sfruttare al meglio le opportunità offerte dal Piano di ripresa e resilienza e dai grandi progetti infrastrutturali.

Goldengas si affida a nuove tecnologie

Il gruppo Goldengas è un'azienda italiana nata nel 1965 a Senigallia, nelle Marche. Oggi è tra i primi dieci operatori italiani del settore GPL e conta otto aziende specializzate. Facendo della puntualità, dell'efficienza e dell'accuratezza del servizio di assistenza i propri punti di forza, Goldengas è riuscita a fidelizzare una clientela sempre più ampia e diversificata, con l'obiettivo non solo di continuare a essere un punto di riferimento per il GPL ma di diventarlo nel settore dell'energia tout court. Ogni giorno Goldengas affida ai propri operatori la consegna del GPL sia per grandi aziende clienti che presso abitazioni private e distributori di carburanti. Alla fine del 2021 il gruppo Goldengas aveva la necessità di rendere più moderne le dotazioni aziendali a disposizione dei propri addetti, in modo da ottimizzare la gestione dei dati e offrire un servizio più puntuale ai clienti finali. Ha, quindi, deciso di affidare ad Apra - Var Group il progetto di ammodernamento dei propri terminali operativi, grazie alle peculiarità del gestionale Essenzia, già utilizzato in azienda da oltre dieci anni. Apra-Var Group, in collaborazione con Getac, ha proposto la soluzione combinata hardware & software tramite i-gas, l'ERP verticale di Essenzia progettato per la distribuzione di gas e carburanti e il tablet fully rugged F110 di Getac, adeguato alle effettive esigenze di operatività. La soluzione permette di automatizzare



le fasi dall'acquisizione dell'ordine, alla consegna, dalla contabilizzazione della fattura all'analisi delle performance. L'operatore GoldenGas utilizza oggi i tablet fully rugged F110, dotati di un kit di utilizzo su misura, studiato da Getac in base allo scenario di uso quotidiano. I tablet installati nei mezzi hanno un display da 11.6", sono in grado di resistere a un ampio range di temperature operative da -29°C a 63°C, alle vibrazioni del camion, sono leggibili alla luce diretta del sole, mantengono dunque performance ed efficienza. La total solution studiata da Getac non si compone del solo tablet fully rugged F110 con s.o. Windows 11, ma anche di un completo ecosistema di accessori, service e soluzioni di montaggio. Il tablet, infatti per rispondere alle esigenze dell'applicativo, viene installato nell'abitacolo del veicolo attraverso una serie di supporti specifici che partono dalla piantana del mezzo. La docking veicolare accoglie in modo sicuro il tablet e, grazie alla doppia porta seriale, consente l'utilizzo della stampante e il controllo del carburante erogato, direttamente in loco. L'alimentatore veicolare di Getac consente la ricarica ininterrotta del tablet, senza causare danni al dispositivo o alle batterie. Infine, è stata acquistata un'estensione di 2 anni della garanzia Getac Bumper to Bumper, leader di settore per i prodotti fully rugged, per una copertura totale di 5 anni di garanzia senza pensieri. I tablet fully rugged professionali di Getac ospitano i-gas, la soluzione di Apra - Var Group, che consente all'operatore di consultare agilmente tutte le informazioni dell'ordine cliente che sta eseguendo: numero ordine, cliente specifico, dati del serbatoio e del pagamento, specifici prezzi concordati ed eventuale insolvenza del cliente. L'applicativo, infatti, è nativamente integrato e connesso con tutti i dati presenti nel gestionale aziendale. ■



ONHC
ODONTONETWORK

Sede Legale Via U. Visconti di Modrone 28, 20122 Milano • **Sede Operativa** Via XXII Ottobre 2,



Oltre un milione di **sorrisi** garantiti



A chi ci rivolgiamo

Aziende pubbliche e private, associazioni di categoria e società di welfare

Le aziende possono utilizzare uno strumento per offrire welfare sanitario odontoiatrico come benefit ai propri dipendenti e ai propri iscritti.

Compagnie di assicurazione e riassicurazione

Il controllo del rischio, delle frequenze e delle tariffe attraverso un network convenzionato consente di trasferire un importante "know-how" per la costruzione di modelli attuariali equilibrati e sostenibili.

Chi siamo

Odontonetwork è un service provider specializzato nello sviluppo e nella gestione di formule di assistenza sanitaria integrativa, assicurativa e piani di welfare, esclusivamente in ambito odontoiatrico.

Coordina strutture odontoiatriche selezionate, regolamentate e monitorate a livello centrale. Ad oggi il network conta più di 2.200 strutture affiliate e capillarmente distribuite su tutto il territorio italiano con oltre 6.000 medici odontoiatri operanti, attraverso i quali eroghiamo prestazioni ai nostri assistiti.

L'obiettivo è l'erogazione di cure odontoiatriche di qualità a costi calmierati e accessibili tramite un network regolamentato per servizi, procedure e tariffe.

Odontonetwork è in possesso di certificazione di qualità RINA ISO 9001:2015 rilasciata per la gestione e l'implementazione del network odontoiatrico.

Collaborazione “intelligente”

di **Federica Catani**

Direttore Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

Nel settore della logistica, oggi più che mai, convivono due esigenze: da un lato, l'operatività immediata e la pressione sui costi; dall'altro, la consapevolezza crescente che per competere davvero - nel medio e lungo periodo - servono competenze solide, professionalità formate e una cultura del lavoro basata sulla qualità. È proprio in questa duplice prospettiva che la formazione assume un ruolo chiave: non solo come strumento tecnico, ma come fattore culturale e strategico, capace di tenere insieme efficienza e sviluppo, flessibilità e visione. È comprensibile - e spesso necessario - che molte imprese operino all'interno di vincoli economici stringenti, con margini che impongono scelte pragmatiche. In contesti così sfidanti, il ricorso a soluzioni orientate principalmente al contenimento dei costi del lavoro può rappresentare, almeno nel breve periodo, una risposta concreta. Tuttavia, proprio per questo motivo,

è importante affiancare a queste esigenze operative una visione più ampia, che consideri anche gli effetti di lungo termine. La qualità del lavoro, infatti, non è solo un valore etico o formativo, ma un vero e proprio asset competitivo: permette di ridurre gli errori, aumentare la produttività reale, migliorare la soddisfazione dei clienti e trattenere le persone migliori. In questo sen-

so, le scuole di formazione possono essere un alleato prezioso per le imprese. Non per dettare modelli, ma per costruirli insieme, offrendo percorsi in grado di formare figure che rispondano concretamente ai bisogni del mercato, con l'aggiunta di una prospettiva evolutiva, flessibile e attenta alla crescita delle persone.

Anche la promozione del settore logistico verso le nuove generazioni può beneficiare di un cambio di paradigma. Attrazione non significa semplicemente “pubblicizzare” una



Le scuole di formazione possono essere un alleato prezioso per le imprese. Non per dettare modelli, ma per costruirli insieme, offrendo percorsi in grado di formare figure che rispondano concretamente ai bisogni del mercato

scuola o un corso, ma raccontare una storia più ampia: quella di un sistema che offre reali opportunità, professionalità in crescita e ambienti di lavoro in trasformazione. Fare cultura per la logistica significa far conoscere i tanti volti del settore: dall'operatività di magazzino fino alla gestione dei flussi globali, passando per l'automazione, la digitalizzazione, la sostenibilità. Significa mostrare che la logistica non è un “piano B”, ma un settore strategico per il paese e per il futuro

del lavoro. In questo senso, l'istituzione formativa non si propone come protagonista, ma come "facilitatore": una scuola accreditata, radicata nel territorio, che lavora al servizio di un sistema produttivo. Non una vetrina da esporre con un catalogo standard di attività, ma un punto di riferimento per costruire percorsi di valore.

Le aziende chiedono giustamente risposte rapide, persone pronte, soluzioni operative. Ma la vera sfida è costruire insieme qualcosa di più strutturato: un ecosistema formativo e produttivo in grado di generare valore nel tempo. Ciò significa co-progettare percorsi formativi che integrino davvero scuola di formazione e impresa, mettendo al centro contesti autentici di apprendimento e sviluppo. Significa offrire ai giovani, inoltre, occasioni concrete per addentrarsi nella dimensione del lavoro, non come aspetto accessorio della vita, ma come parte integrante di un percorso di crescita personale e professionale. E' con queste premesse che una scuola di formazione di riferimento può realmente rappresentare una leva strategica per le imprese, non solo per soddisfare esigenze immediate, ma per investire con visione sulle competenze e sulle persone che faranno la differenza nel prossimo futuro. In un sistema complesso come quello logistico, ogni scelta, anche quella più operativa, ha un impatto a lungo termine: sulla qualità del lavoro, sulla competitività delle imprese e sulle persone che ne fanno parte. Non esiste una formula unica, ma una strada sicuramente possibile, quella della "collaborazione intelligente". Una collaborazione che riconosce e valorizza ciò che funziona, ma che ha il coraggio di pensare ancora più in grande, anticipando le sfide future.

La formazione non è infatti solo un processo che risponde a esigenze immediate, ma un investimento strutturale per il futuro del settore. Non si tratta di scegliere tra velocità e qualità, ma di trovare, anche nei contesti più condizionati dall'urgenza, un equilibrio che integri l'efficienza operativa con la crescita delle persone e delle competenze. In questo senso, la scuola di formazione, con i ferri propri del suo mestiere, può effettivamente assolvere il compito di essere partner nel cambiamento, contribuendo alla costruzione di un ambiente di lavoro che favorisca l'innovazione, la sostenibilità e la crescita professionale in una prospettiva di lungo termine. ■

catani@scuolatrascporti.com



**NOTIZIE, INTERVISTE,
APPROFONDIMENTI E INCHIESTE**

Le trovate qui

www.euromerci.it

*Indispensabile per tutti
gli operatori della supply chain*

La riforma del nuovo codice

di **Lorenzo Ugolini** e **Lucilla Raffetto**
LCA Studio Legale

Il 17 marzo 2023, la commissione europea ha presentato una proposta per la riforma più ambiziosa e completa dell'Unione doganale dal 1968, al fine di rispondere alle pressioni cui sono soggette le dogane e razionalizzare gli obblighi dichiarativi per le imprese. La bozza relativa al nuovo regolamento è passata al vaglio del parlamento europeo, il quale, lo scorso 27 febbraio, ha fornito in prima lettura il proprio parere, comprensivo di 292 emendamenti, con lo scopo di accelerare il processo di istituzione e attuazione delle nuove semplificazioni.

In particolare, tra le misure proposte si prevede l'introduzione dell'EU Customs Data Hub, una nuova piattaforma digitale unica che permetterà di registrare i dati relativi ai propri prodotti una sola volta per più spedizioni, fornendo alle dogane una migliore visione della catena di approvvigionamento per una valutazione uniforme dei rischi. Il nuovo hub, alimentato grazie all'impiego dell'intelligenza artificiale e all'analisi dei dati forniti dalle imprese, consentirà

agli Stati membri di avere accesso a tutte le informazioni in tempo reale, così da effettuare controlli più mirati e rapidi. A tal fine, il parlamento europeo ha proposto di anticipare al 1° gennaio 2029 la data di utilizzo, su base volontaria, dell'EU C.D.H., originariamente prevista per il 2032, anno a decorrere dal quale l'hub dovrebbe diventare obbligatorio per tutti gli operatori economici.

A partire dal 2026, il data hub sarà presidiato dalla nuova autorità doganale dell'Unione, che contribuirà a migliorare la cooperazione tra autorità doganali, di vigilan-

za del mercato e di contrasto a livello nazionale e unionale, sviluppando la gestione uniforme del rischio. Secondo la proposta avanzata dal parlamento, tale autorità dovrebbe diventare pienamente operativa dal 1° gennaio 2028 e istituire una piattaforma online per dare alle autorità, alle imprese e ai consumatori la possibilità di segnalare le merci che entrano nel mercato interno e non sono conformi alla pertinente normativa dell'Unione europea. Inoltre, nell'ottica di rafforzare il programma AEO, la figura dell'operatore economico autorizzato subirà un'evoluzione con



Un emendamento del parlamento europeo ha proposto la realizzazione di una piattaforma digitale che permetterà di registrare i dati relativi ai propri prodotti una sola volta per più spedizioni, fornendo alle dogane una migliore visione della catena di approvvigionamento per una valutazione uniforme dei rischi

l'istituzione della categoria del "Trust and Check Trader", riferita a coloro che abbiano processi aziendali e supply chain completamente trasparenti. Ai fini dell'ottenimento di tale qualifica, il parlamento propone di ridurre a due (al posto di tre) gli anni di svolgimento, da parte del soggetto interessato, di regolari operazioni doganali e di attribuire la competenza per il rilascio dello status di AEO all'autorità doganale dell'Unione. Nel nuovo regime, in particolare, tali operatori dovranno disporre di un sistema elettronico, compresi i sistemi gestiti da un fornitore terzo, che permetta (eccezionalmente) alle autorità doganali di accedere

doganale dell'Unione

re in tempo reale ai dati sulla circolazione delle merci e sul rispetto di tutti i requisiti applicabili alle stesse, tra cui, se del caso, la condivisione nell'ambito del data hub.

Tra i principali benefici, sarà prevista la possibilità di importare i prodotti senza necessità di un intervento doganale attivo, fornire i dati relativi alle merci in un momento successivo allo svincolo e differire il pagamento dell'obbligazione doganale. In aggiunta, le merci importate o esportate dal Trust and Check potranno usufruire della sospensione daziaria e rimanere sotto vigilanza doganale fino alla loro destinazione finale, senza l'obbligo di vincolarle al regime di transito. A differenza dell'AEO, inoltre, per i soggetti più affidabili il luogo dove sorge l'obbligazione doganale non sarà più quello in cui le merci si trovano fisicamente, bensì il luogo di stabilimento. In base alla proposta



Sarà costituita una nuova autorità doganale, che, secondo la proposta del parlamento europeo, dovrebbe diventare operativa dal primo gennaio 2028

la riforma prevede l'adozione, mediante atti di esecuzione della commissione, di misure che garantiscano l'applicazione armonizzata dei controlli doganali e della gestione dei rischi, compresi lo scambio di informazioni, nonché l'istituzione di fattori e indicatori comuni in materia di rischio e aree di controllo prioritario.

Nell'ambito della riforma del codice, una vera e propria priorità strategica è costituita dall'eCommerce, settore per il quale, con un comunicato dello scorso 5 febbraio 2025, la commissione ha dichiarato di voler anticipare al 2026 le modifiche proposte, così da affrontare al meglio il volume eccessivo di piccole spedizioni di beni che vengono importati nell'Unione senza l'assolvimento dei dazi. In tal senso, le piattaforme telematizzate avranno un ruolo centrale nel garantire che le merci vendute online rispettino tutti gli obblighi doganali, assumendo esse stesse la qualifica di importatori,



Nell'ambito della riforma del codice, una priorità sarà costituita dall'eCommerce, per il quale la commissione ha dichiarato di voler anticipare al 2026 le modifiche proposte

del parlamento europeo, entro il 31 maggio 2032, le autorità doganali dovranno esaminare le autorizzazioni AEOC per verificare se al loro titolare possa essere concesso lo status di operatore Trust and Check. Il terzo pilastro della

cosiddetti "presunti". Verrà infine abolita l'attuale franchigia daziaria prevista per le importazioni nell'Unione di beni sotto la soglia di 150 euro, in quanto abusata per la commissione di frodi. ■

Certificazioni “green”

a cura dello **Studio Legale Mordiglia***

Negli ultimi anni il concetto di sostenibilità è diventato un elemento centrale nelle strategie comunicative delle imprese. Il crescente interesse dei consumatori verso l'ambiente e le scelte d'acquisto consapevoli ha spinto molte aziende ad adottare un linguaggio “green”, volto a promuovere prodotti e servizi come “amici della natura”, rispettosi del clima o a basso impatto ambientale. Tuttavia, non sempre a questi slogan corrispondono azioni verificabili. È il caso del gruppo GLS, operatore logistico di rilevanza internazionale, recentemente sanzionato dall'Autorità garante della concorrenza e del mercato per pratiche scorrette proprio in relazione all'uso improprio di asserzioni ambientali. Nel gennaio 2025, l'Autorità ha concluso il procedimento PS12525, irrogando a tre società del gruppo - General Logistics Systems, GLS Italy e GLS Enterprise - una sanzione complessiva di 8 milioni di euro. Le contestazioni riguardavano la promozione del programma “Climate Protect”, presentato come un'iniziativa di sostenibilità finalizzata alla riduzione e compensazione delle emissioni di CO2. I messaggi utilizzati da GLS, veicolati soprattutto attraverso il sito web e le comunicazioni ai clienti, sono stati ritenuti ambigui, poco chiari e talvolta fuorvianti. In particolare, le società confondevano i concetti di “riduzione” e “compensazione” delle emissioni, lasciando intendere che l'intera attività del gruppo fosse già oggi priva di impatti ambientali significativi.

A rendere ancora più critica la condotta, vi è stato anche l'aspetto economico legato al programma: ai clienti veniva infatti imposto un contributo obbligatorio per finanziare tali attività, in cambio del rilascio di un certificato che attestava l'avvenuta compensazione delle emissioni legate alle spedizioni. Tuttavia, secondo l'Autorità, non solo il contributo era applicato in modo non trasparente - esonerando i clienti di maggior rilievo - ma in realtà risultava superiore ai costi sostenuti, generando un profitto per l'azienda, contrariamente a quanto lasciato intendere nella comunicazione commerciale. Questi elementi hanno portato l'Autorità a considerare le pratiche in esame come scorrette ai sensi del Codice del consumo, in quanto idonee a indurre in errore i consumatori, alterando il loro comportamento economico. Il provvedimento ha richiamato espressamente la direttiva 2005/29/Ce, che rappresenta un riferimento normativo europeo in mate-



Con la nuova direttiva 2024/825, l'Unione europea pone alle imprese una sfida importante: costruire un autentico rapporto di fiducia con i consumatori

ria di pratiche commerciali sleali. Tuttavia, fino a poco tempo fa questa direttiva non conteneva disposizioni specifiche in merito ai cosiddetti green claims, una lacuna oggi destinata a essere colmata dalla direttiva 2024/825. Con il prossimo recepimento di tale direttiva da parte degli Stati membri, invece, la normativa verrà integrata con le definizioni di “asserzione ambientale” e “asserzione ambientale generica”. Inoltre, viene specificamente indicata dalla direttiva come pratica ingannevole “la formulazione di un'asserzione ambientale relativa a prestazioni ambientali future senza includere impegni chiari, oggettivi, pubblicamente disponibili e verificabili, stabiliti in un piano di attuazione dettagliato e realistico, che includa obiettivi misurabili e scadenze precise”. Questi cambiamenti normativi pongono le imprese di fronte a una sfida importante: quella di costruire un rapporto di fiducia autentico con i consumatori, basato non più su affermazioni suggestive ma su dati reali, trasparenza e responsabilità. Il caso GLS mostra quanto possa essere rilevante, anche economicamente, la scelta di percorrere scorciatoie comunicative in ambito ambientale. Ma soprattutto, mette in luce l'importanza di una normativa chiara e aggiornata, capace di garantire correttezza nel mercato e coerenza nei messaggi rivolti al pubblico. ■

* 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

Gli obiettivi di Multilog

Intervista ad Andrea Ambrogio, direttore generale dell'azienda.

In un panorama logistico sempre più competitivo e dinamico, Multilog si prepara a affrontare il 2025 con una visione ambiziosa e una strategia chiara. Andrea Ambrogio, direttore generale dell'azienda ed esperienza internazionale maturata in carriera nei principali player della logistica, condivide qui le priorità, le sfide e le opportunità che caratterizzeranno l'anno appena iniziato. In questa intervista, Andrea Ambrogio racconta i dettagli di una crescita mirata, dai nuovi investimenti nella contract logistics agli sforzi nel digitalizzare e innovare i processi aziendali, e dell'importanza di continuare a sviluppare sinergie tra logistica e trasporti per offrire soluzioni end-to-end sempre più competitive.

QUALI SONO GLI OBIETTIVI PRINCIPALI DI MULTILOG PER IL 2025?

Dopo un 2024 complesso, segnato da un rallentamento del settore automotive nel secondo trimestre, il nostro focus per il 2025 è stabilizzare e consolidare il business dell'automotive, che resta per noi centrale. Abbiamo un team dedicato a questa attività e continuiamo a partecipare a gare, sempre più strutturati per crescere in questo segmento. Parallelamente, ci stiamo impegnando nella contract logistics, seppur quest'ultima richieda tempi più lunghi per svilupparsi, data la complessità dei progetti e il lungo processo decisionale dei clienti. Abbiamo affrontato cambiamenti significativi, come l'adozione di un nuovo sistema informatico da parte di uno dei nostri clienti principali, che ha reso la fine del 2024 sfidante. Infine, vogliamo espandere la nostra presenza in altri settori, come il retail, l'aerospazio e il ferroviario, sfruttando il nostro piano strategico.

PERCHÉ LA CRESCITA NELLA CONTRACT LOGISTICS È PIÙ LENTA?

La contract logistics è un'attività complessa. I progetti richiedono 9-12 mesi tra studio e preparazione dati, presentazione della soluzione logistica, negoziazioni con i clienti. Per non parlare poi dei trasferimenti dello stock oppure nuove aperture di impianti logistici.

QUALI SONO STATI I PASSI CONCRETI VERSO QUESTA ESPANSIONE?

Abbiamo aperto un nuovo sito logistico a Candiolo,

sud di Torino, a fine 2024, che oggi rappresenta la nostra vetrina per il nord ovest. Inoltre, abbiamo implementato un team dedicato al trasporto non automotive, triplicando i numeri rispetto all'anno precedente e vedendo una forte crescita stiamo puntando a creare sinergie tra logistica e trasporti, offrendo soluzioni end-to-end.



ANDREA AMBROGIO

QUALI SONO LE OPPORTUNITÀ E LE SFIDE NEL SETTORE DELLE BATTERIE AL LITIO E DEI VEICOLI ELETTRICI?

Abbiamo appena acquisito un nuovo cliente per la gestione di magazzini di batterie al litio, legate alla produzione di un grande costruttore automobilistico italiano. Questo fa parte della nostra strategia di crescita nella contract logistics, che mira a sviluppare il nostro ruolo nel settore green.

COME STA CAMBIANDO IL MODELLO PRODUTTIVO NEL SETTORE ELETTRICO?

La produzione di veicoli elettrici sta trasformando il settore automotive. Modelli come Tesla hanno rivoluzionato il processo produttivo, passando da una produzione tradizionale a un assemblaggio rapido e altamente efficiente. Questo cambiamento richiede enormi investimenti e un adattamento delle modalità produttive, ma offre vantaggi in termini di velocità e costi.

QUALI PASSI INVECE SUL TEMA CERTIFICAZIONI?

Siamo già certificati ISO 9001, ma stiamo lavorando per ottenere la certificazione ISO 14001, un passo importante verso una gestione più sostenibile. In parallelo, stiamo seguendo il percorso ESG per ottenere certificazioni che ci permettano di redigere bilanci di sostenibilità.

Interporto Padova cerca un partner logistico per crescere nel mercato globale

L'obiettivo è puntare in qualche anno al raddoppio dei Teu movimentati.

Interporto Padova si conferma la piattaforma logistica intermodale leader in Italia sia nell'innovazione tecnologica e gestionale sia nella visione strategica. In queste settimane infatti ha preso corpo, con l'approvazione da parte dei soci pubblici che controllano la società (camera di commercio, comune e provincia di Padova) il progetto per selezionare un partner logistico di caratura internazionale con il quale far crescere ulteriormente i già significativi traffici del terminal intermodale. Un terminal che proprio in queste settimane ha visto l'avvio dei test operativi per la manovra a distanza e poi per la totale automazione delle gru elettriche a portale - ad oggi unico interporto italiano a farlo - e che grazie anche all'automazione dei gate stradali e ferroviari ha movimentato nel 2024 ben 411.958 Teu tra container e semirimorchi. Il pro-



LUCIANO GRECO

getto di selezione del partner logistico è partito all'inizio dell'anno con il lancio di un'indagine di mercato che ha visto

la risposta di ben dodici soggetti, è proseguito, grazie al lusinghiero risultato, con l'approvazione della giunta della camera di commercio e dei consigli comunale e provinciale e si svilupperà nelle prossime settimane con la pubblicazione del bando vero e proprio, con l'obiettivo di completare il percorso per la fine del 2025 o al massimo i primissimi mesi del 2026.

Il presidente Luciano Greco spiega così la strategia della piattaforma logistica padovana: "Interporto Padova cresce ed è cresciuto molto. Soprattutto negli ultimi dieci anni ha fatto molti investimenti nel settore dell'intermodalità, oltre 50 milioni di euro, e oggi è un operatore molto importante a livello nazionale e anche europeo. Siamo leader da un punto di vista tecnologico e anche di movimentazione, oggi per la prima volta facciamo un ragionamento prospettico non dovuto alla necessità, ma dovuto all'opportunità. Siamo un player importante a livello nazionale e vogliamo diventare parte di un'alleanza più ampia a livello internazionale. L'obiettivo è rafforzarci in un mondo che cambierà, ci saranno sfide nuove, noi adesso siamo in una posizione di forza relativa rispetto anche ad altre realtà simili alla nostra ed è quindi il momento giusto per rafforzarci ulteriormente. Negli ultimi anni abbiamo diversificato la nostra capacità di reagire ai rapidi mutamenti del mercato. L'attuale fase dell'economia mondiale lascia immaginare che simili cambiamenti si ripete-



"L'interporto ha fatto molti investimenti nel settore dell'intermodalità, diventando un protagonista del settore a livello nazionale ed europeo", ha detto Greco

ranno in futuro. Oggi noi non gestiamo solo traffici marittimi (container), ma anche semirimorchi che sono un traffico tipicamente terrestre. Questo vuol dire che, a seconda di come muteranno le relazioni commerciali internazionali - soprattutto di come cambierà la geografia del commercio internazionale - interporto Padova potrà essere in grado di rispondere con nuove e diverse rotte commerciali. La ricerca di un'alleanza per irrobustire la posizione di leadership attuale serve proprio a rispondere in tempo reale alle nuove e imprevedibili contingenze".

Non una cessione, ma una partnership.

“Parliamo di una ‘partnership pubblico-privata’ - continua il presidente Greco - perché al termine del percorso di individuazione di un primario operatore logistico in ambito internazionale andremo a costituire una newco che avrà come unico oggetto lo sviluppo e la gestione del terminal intermodale e della quale l’interporto di Padova sarà socio determinante, sia pure con una quota di minoranza. Questa operazione consentirà di mettere a disposizione del territorio un terminal intermodale ancora più efficiente al servizio delle imprese manifatturiere orientate all’esportazione, con migliori collegamenti con i mercati mondiali. La partnership con un operatore logistico di caratura internazionale assicurerà più relazioni ferroviarie, offrirà più opportunità perché consentirà di inserire l’interporto di Padova in una rete globale più ampia di quella attuale. Si tratta di obiettivi particolarmente importanti nella fase attuale. La nuova ondata di dazi degli Stati Uniti sta generando incertezza economica e, se attuata come presentata da Trump nelle ultime settimane, spingerà molte imprese italiane e del nord-est a cercare nuovi mercati. Disporre di un sistema logistico che offre già i collegamenti con questi nuovi mercati sarà sempre più un fattore competitivo determinante per il tessuto produttivo del nord-est”.

Il percorso e i traguardi possibili. “Attraverso una gara internazionale verrà valutata l’offerta economicamente più vantaggiosa”, chiarisce il presidente: “Non guarderemo solo l’offerta economica al rialzo sul valore della partecipazione che metteremo in gara ma anche il progetto industriale che verrà proposto. A tutela degli interessi del tessuto economico e sociale territoriale, la partnership porterà a una crescita dei



“La ricerca di un’alleanza per irrobustire la posizione di leadership attuale serve proprio a rispondere in tempo reale alle nuove e imprevedibili contingenze”, ha sostenuto Greco

traffici del terminal, noi pensiamo che in alcuni anni si possa passare dai circa 411 mila Teu di oggi a 750 mila. Questo obiettivo sarà raggiunto grazie ai nuovi collegamenti ferroviari e alle nuove relazioni che potremo sviluppare attraverso il nuovo partner anche perché le infrastrutture ferroviarie esistenti ci permettono raddoppiare quasi gli 8.000 treni/anno attuali”. Interporto Padova, dallo scorso anno ha assorbito il Consorzio zona industriale di Padova-Zip e ne ha rilevato le attività a servizio di tutte le imprese insediate. In quest’ottica mette a disposizione di tutta la Zip la grande esperienza con l’energia elettrica da fotovoltaico accumulata in questi anni. Prende vita infatti la prima Comunità energetica rinnovabile-Cer su scala industriale della città. Interporto Padova, ospiterà sulla copertura di un proprio magazzino in Corso Stati Uniti un impianto fotovoltaico da 1 MWp su 20 mila mq di superficie, capace di produrre oltre un milione di chilowattora all’anno di energia elettrica.

L’iniziativa rappresenta una risposta concreta agli obiettivi di neutralità climatica previsti dall’Unione europea per il 2030, e offrirà benefici ambientali, economici e sociali alle imprese e agli attori pubblici del territorio. Secondo le

stime, l’impianto fotovoltaico permetterà di evitare l’emissione in atmosfera di circa 520 tonnellate di CO2 ogni anno. La produzione di energia sarà condivisa tra i membri della Comunità energetica, che includerà aziende, enti pubblici e, in futuro, anche cittadini. Le imprese insediate nella zona industriale di Padova potranno fare richiesta per accedere alla Cer, usufruendo di incentivi statali. L’impianto fotovoltaico verrà finanziato e realizzato dalla società GIFT, realtà veneta specializzata nella progettazione e gestione di Comunità energetiche. Il progetto è stato reso possibile grazie a un mix di fondi privati e agevolazioni del Pnrr gestite dalla società Ambico, che insieme alle altre società del gruppo sostiene la diffusione delle Cer come leva strategica per la decarbonizzazione. Con questa iniziativa, Padova si candida a diventare un modello nazionale di transizione energetica nei distretti industriali, puntando a sviluppare ulteriori impianti fotovoltaici in collaborazione con aziende e istituzioni locali per raggiungere l’obiettivo dei 300MW. L’obiettivo a medio termine è creare una rete diffusa di Cer in grado di coprire fino al 30% del fabbisogno energetico della zona industriale, riducendo la dipendenza dai combustibili fossili e rendendo più competitivo il tessuto produttivo locale.■

2024: l'interporto Quadrante Europa aumenta il traffico

“Siamo cresciuti, nonostante la crisi che sta attraversando la Germania: una prova della nostra efficienza”, dice il presidente Matteo Gasparato.



MATTEO GASPARATO

E' un momento difficile per l'intermodalità. Lo ha dichiarato Clemente Carta, presidente di Fermerci, quando ha recentemente chiesto un intervento del governo per risolvere la crisi, aggravata da “lungaggini burocratiche e ritardi legislativi”, oltre che dalle problematiche dei lavori sulle linee nazionali e internazionali. Anche, con la firma del documento “Binario Italia”, Assologistica, con altre associazioni, ha chiesto il “rilancio della logistica su ferro che rappresenta una linea strategica per la competitività del settore produttivo nazionale”. Ne parliamo con Matteo Gasparato, che, oltre a essere presidente del Consorzio Zai-Quadrante Europa, è anche presidente della Unione Interporti Riuniti-Uir.

LA SITUAZIONE È COMPLESSA PER IL TRASPORTO SU FERRO. COME SI STA MUOVENDO LA UIR PER AFFRONTARE TALE DIFFICOLTÀ?

Abbiamo chiesto la realizzazione di un “tavolo permanente” sull'intermodalità per coinvolgere le istituzioni e i territori dove sono posizionati i 26 interporti. Lo scopo di questa richiesta è quella di creare un “programma” che metta insieme e coordini i vari finanziamenti sia statali sia regionali per incentivare il trasporto intermodale. I finanziamenti regionali sono diversi, penso all'Emilia Romagna e al Friuli Venezia Giulia. In questa maniera, si giungerebbe a razionalizzare l'uso del treno nel rispetto delle indicazioni comunitarie e della normativa sugli aiuti di Stato. Occorre indirizzare nel verso giusto anche il ferrobonus, collegandolo con i porti e gli interporti, mirando a rafforzare i collegamenti tra i nodi logistici e la portualità. Va creato un sistema logistico più efficiente, che non può tralasciare l'intermodalità, specialmente in un momento come questo, in cui si guarda con attenzione alla transizione energetica e alla sostenibilità ambientale.

L'UNIONE EUROPEA, ANNI FA, AVEVA DECISO CHE AL 2030 CI SAREBBE DOVUTO AUMENTARE L'INTERMODALE AL 30% PER I TRASPORTI OLTRE I 300 CHILOMETRI. NON SE NE PARLA QUASI PIÙ, MENTRE L'ITALIA RESTA ALL'11/13% NELL'USO DEL TRENO...

Infatti. Certamente la situazione

geopolitica è peggiorata, la guerra in Ucraina è stata ed è un problema molto grave, oggi c'è la minaccia dei dazi americani, che potrebbero danneggiare la nostra manifattura, ci sono, quindi, situazioni che stanno attirando fortemente l'attenzione della politica: il quadro politico-economico globale è molto complesso. Inoltre, c'è anche il problema dei lavori del Pnrr che dovevano finire nel 2026, ma si stanno prolungando e non facilitano certamente la ferrovia. Il risultato di tutto ciò è che nel periodo 2021-2024 il numero dei treni-km è diminuito del 5%, mentre è calato del 6% il numero dei treni arrivati e partiti dai porti. Questo è la ragione per cui abbiamo chiesto la realizzazione del “tavolo”: dobbiamo razionalizzare l'intermodalità, costruendo un “programma” senza lasciarla solo sulle spalle delle imprese ferroviarie.

LEI È ANCHE PRESIDENTE DEL QUADRANTE EUROPA DI VERONA, CHE È MOLTO IMPORTANTE PER I TRAFFICI INTERNAZIONALI, ESSENDO LA “PORTA” VERSO LA GERMANIA. COME STA ANDANDO L'ATTIVITÀ?

La Germania, principale partner commerciale e bacino di raccolta per il 90% del traffico ferroviario diretto a Verona, sta vivendo un rallentamento economico che dura ormai da due, tre anni e ha iniziato a ripercuotersi sull'intera area euro. Tale crisi, caratterizzata da una riduzione della domanda interna e da una contrazione di alcuni settori industriali strategici,



Immagine aerea del Quadrante Europa di Verona

ha determinato incertezza nei flussi di scambio. In questo contesto, l'Interporto di Verona ha saputo distinguersi per la capacità di garantire elevati standard di servizio e flessibilità operativa, fattori che hanno permesso di mantenere un andamento positivo nonostante le difficoltà del mercato. Il Quadrante Europa, nonostante le recenti sfide globali, dalla crescita dell'inflazione alla crisi economica e geopolitica, anche nel 2024, ha mantenuto alti livelli operativi. Infatti, dal 2011, il numero di treni movimentati è cresciuto da 13.802 a 14.574 dell'anno scorso, con una crescita del 4,5% rispetto al 2023, quando furono 13.944. Questo risultato è frutto di una visione strategica e di investimenti mirati. Abbiamo, infatti, siglato un accordo con le Ferrovie dello Stato per trasferire il traffico ferroviario residuo dallo scalo merci di Verona Porta Nuova al Quadrante Europa. Questo progetto prevede la costruzione di un nuovo

terminal ferroviario da 750 metri, il 4° modulo, e delle infrastrutture stradali di accesso, un'iniziativa avviata già nel 2016. Parallelamente, è in corso l'installazione di una quarta gru al terzo modulo, in linea con il nostro Business Plan, per aumentare ulteriormente la capacità operativa del terminal. Ricordo che ci sono due progetti cardine per migliorare la nostra infrastruttura: il primo è Veneto Intermodal, finanziato al 50% dall'Unione europea, che prevede il potenziamento del cosiddetto "ultimo miglio" delle tre principali infrastrutture regionali; il secondo Pass4Core, dove il Consorzio Zai ha investito oltre un milione di euro, che prevede lo sviluppo di un'infrastruttura, che si estende su una superficie di circa 5.500 metri quadri, e comprende un totale di 42 stalli per mezzi pesanti, l'area di manovra e le zone di transito per mezzi e pedoni. Il parcheggio è stato costruito in linea con i requisiti di sicurezza, qualità e connettività

rà l'arrivo in Italia di treni più lunghi e più pesanti e richiederà, perciò, terminal adeguati a gestirli senza operazioni di spezzamento che aumenterebbero i costi per le imprese. Siamo anche impegnati per realizzare un piano per la trasformazione digitale, grazie ai finanziamenti europei e nazionali nell'ambito dei programmi Meridian ed Elodie, volto a modernizzare radicalmente le infrastrutture telematiche e di sicurezza dell'interporto. Questo investimento non solo garantirà un significativo salto di qualità nei servizi logistici, ma consoliderà ulteriormente la posizione di Verona come snodo strategico della logistica intermodale a livello europeo. L'adozione di nuove tecnologie di ultima generazione, infatti, consentirà di ottimizzare i flussi operativi, rendere più efficiente e sicuro l'accesso ai servizi interportuali e potenziare l'integrazione delle imprese con i principali corridoi logistici internazionali. ■

previsti dagli standard europei e ha permesso di ottenere la certificazione di area di sosta sicura.

VI STATE PREPARANDO PER QUANDO SARÀ APERTO IL NUOVO TUNNEL DI BASE DEL BRENNERO, CHE È PREVISTO NEL 2032?

Stiamo lavorando secondo una visione strategica volta a cogliere le opportunità e le sfide del futuro. L'apertura del tunnel permette-

E' stato realizzato a Ronchis, nel Friuli: la logistica si prende cura delle persone

Un nuovo modello europeo di infrastruttura logistica a vocazione sociale.

a cura di **Ornella Giola**

Mettere il benessere dell'autista al centro, offrendo aree di sosta sicure, servizi igienici, ristorazione, assistenza tecnica e spazi per il relax, il tutto in un contesto sorvegliato e ad alta efficienza energetica. Questa la filosofia profonda che sottende al primo parcheggio custodito per camion realizzato in Italia, a Ronchis, Udine. Un progetto che ha avuto come protagonisti lo spagnolo Padrosa Group e il general contractor italiano Kontractor. Per capire come questo progetto si è concretizzato e quali le sfide che ha lanciato - e vinto - abbiamo sentito Camillo Mastrolorenzo, direttore generale di Kontractor e Pere Padrosa Pierre, presidente di Padrosa Group.



CAMILLO MASTROLORENZO



COME SI È SVILUPPATA LA COLLABORAZIONE CON PADROSA GROUP E COSA RAPPRESENTA PER VOI?

Mastrolorenzo. La collaborazione è nata nel marzo 2024, in occasione

dell'invito a partecipare alla gara per la progettazione e costruzione del parcheggio custodito per camion a Ronchis, in Friuli. Sin dai primi incontri è emerso quanto Padrosa fosse un cliente esigente ma estremamente competente, con una visione chiara, lungimirante e perfettamente allineata alla nostra idea di sviluppo sostenibile. Quello che ha reso questa partnership unica è il rapporto costruito sul dialogo costante, sulla fiducia reciproca e sulla volontà di trovare soluzioni concrete per realizzare un progetto che non fosse solo funzionale, ma anche capace di generare un impatto positivo sul territorio e sulle persone..

PERCHÉ AVETE SCELTO KONTRACTOR COME PARTNER PER UN PROGETTO COSÌ STRATEGICO?

Pere Padrosa Pierre. Quando abbiamo iniziato a valutare partner per la realizzazione del parcheggio di Ronchis sapevamo di avere bisogno di un interlocutore capace di cogliere la complessità della nostra visione. Kontractor si è distinto non solo per le competenze tecniche, ma soprattutto per la capacità di ascolto e l'attitudine collaborativa. Il nostro progetto non è un parcheggio nel senso tradizionale: è una piattaforma logistica a vocazione sociale, pensata per offrire dignità, sicurezza e servizi agli autisti, troppo spesso dimenticati nelle dinamiche della supply chain. Kontractor ha compreso immediatamente questa filoso-



PERE PADROSA PIERRE

nnection

fia e ha saputo integrarla in ogni fase del progetto, dalla progettazione esecutiva alla gestione delle complessità di cantiere. La scelta di Kontractor è stata una scelta valoriale, prima ancora che tecnica.

IN CHE MODO IL PROGETTO DI RONCHIS SI DISTINGUE NEL PANORAMA ITALIANO E QUALI ELEMENTI LO RENDONO UN PUNTO DI RIFERIMENTO PER IL SETTORE?

Mastrolorenzo. Il progetto di Ronchis è il primo in Italia che risponde pienamente ai criteri definiti dall'Unione europea per i parcheggi sicuri per autotrasportatori, integrando servizi pensati esclusivamente per chi lavora su strada. È un progetto innovativo non solo per le soluzioni architettoniche o impiantistiche, ma per la filosofia che lo sostiene: mettere il benes-



Veduta aerea del parcheggio di Ronchis

sere dell'autista al centro, offrendo aree di sosta sicure, servizi igienici, ristorazione, assistenza tecnica e spazi per il relax, il tutto in un contesto sorvegliato e ad alta efficienza energetica. Padrosa Group ci ha spinto a superare i limiti di un approccio "standard" e a costruire qualcosa che oggi rappresenta un punto di riferimento per il futuro della logistica sostenibile in Europa.

PERCHÉ AVETE SCELTO DI INVESTIRE IN PARCHEGGI CUSTODITI PER CAMION?

Pere Padrosa Pierre. Perché il trasporto su strada ha bisogno di infrastrutture dedicate. Non parliamo di semplici parcheggi, ma di veri e propri "hub multifunzionali". È una questio-

ne infrastrutturale, certo, ma anche sociale. Gli autisti oggi affrontano solitudine, stress e insicurezza. Noi vogliamo restituire loro dignità, comfort e servizi adeguati.

PERCHÉ AVETE SCELTO DI PARTIRE PROPRIO DALL'ITALIA, E DAL FRIULI IN PARTICOLARE?

Pere Padrosa Pierre. L'Italia rappresenta un asse strategico all'interno della rete dei corridoi logistici paneuropei: collega l'est e l'ovest del continente ed è un naturale punto di transito per le merci che viaggiano dalla penisola iberica ai Balcani, dalla Germania al Mediterraneo. Il Friuli, nello specifico, è una regione cerniera, crocevia logistico tra est e ovest, ma anche una zona che ci ha accolto

con apertura e pragmatismo. L'amministrazione locale ha dimostrato sensibilità e lungimiranza nel comprendere l'importanza di un'infrastruttura che non è solo utile, ma necessaria per migliorare la qualità della vita dei lavoratori della logistica. Latisana, con la sua vicinanza al confine sloveno e alle principali arterie stradali, è il punto ideale per iniziare questa rete europea. Ma è solo l'inizio.

COSA PREVEDE, NEL DETTAGLIO, IL PROGETTO DI RONCHIS IN TERMINI DI INFRASTRUTTURE E FUNZIONALITÀ?

Pere Padrosa Pierre. L'area è strategica, situata lungo i corridoi europei Ten-T: ospiterà uno dei 48 parcheggi a marchio Necton che rispettano i criteri SSTPA dell'Unione. L'area com-

plexiva su cui insiste il progetto è di circa 95 mila metri quadrati, di cui oltre 42 mila dedicati esclusivamente al parcheggio dei camion: ben 301 stalli, suddivisi per tipologia di veicoli - inclusi quelli refrigerati e quelli che trasportano rifiuti pericolosi - e dotati di illuminazione a LED per garantire massima sicurezza e risparmio energetico. Non mancano vasche di laminazione per la gestione delle acque meteoriche, una duna acustica per la mitigazione del rumore e un tunnel di lavaggio per i mezzi pesanti. Al centro dell'infrastruttura sorge un edificio polifunzionale di 1.700 mq che offrirà degli uffici a disposizione delle società di autotrasporto, un ristorante, mini-market, docce, lavanderia, officina notturna e servizi di rifornimento, incluso il rifornimento elettrico. Tutto è stato studiato per offrire funzionalità, efficienza e comfort, in un contesto che non si limita alla sosta, ma che diventa un hub di servizi per chi vive la strada ogni giorno. Questo è il nostro modo di interpretare la logistica del futuro: infrastrutture al servizio dell'economia, ma soprattutto delle persone.

COME SI INTEGRA LA VOSTRA VISIONE COSTRUTTIVA IN UN PROGETTO A FORTE IMPATTO SOCIALE COME QUESTO?

■ **Mastrolorenzo.** Il nostro approccio è sempre orientato alla "customizzazione". Non esistono progetti uguali tra loro e nel caso di Ronchis la sfida era ancora più significativa, perché andava oltre il costruire bene: si trattava di costruire per qualcuno. Insieme a Padrosa Group abbiamo studiato a fondo le esigenze di chi il progetto lo avrebbe vissuto quotidianamente: gli autisti. Abbiamo selezionato e coordinato professionisti in grado di leggere queste necessità e trasformarle in soluzioni. Per noi costruire significa anche prendersi cura dei dettagli in-

visibili: un parcheggio sicuro è anche un luogo in cui ci si può sentire accolti. Questo è il valore che vogliamo portare in ogni realizzazione.

IL PROGETTO HA RICEVUTO UN COFINANZIAMENTO EUROPEO: COME CI SIETE RIUSCITI?

■ **Pere Padrosa Pierre.** Sì, l'Unione Europea cofinanzia progetti strategici come questo attraverso partenariati pubblico-privati. La nostra rete Nection sarà sviluppata secondo lo standard "Gold", che garantisce un livello elevato di servizi con sostenibilità economica. Il cofinanziamento si ottiene solo se si rispettano criteri rigorosi: posizione, prossimità all'autostrada, servizi offerti, aderenza alle direttive Ten-T. È un segnale forte dell'importanza che l'Europa attribuisce alla logistica.

QUAL È LA VOSTRA VISIONE PER IL FUTURO DELLA LOGISTICA E IL RUOLO CHE QUESTO PROGETTO RICOPRE AL SUO INTERNO?

■ **Pere Padrosa Pierre.** Il futuro si giocherà su gestione intelligente delle infrastrutture. Non avremo nuove strade, ma dovremo sfruttare meglio quelle esistenti con digitalizzazione, interscambio efficiente e riduzione dei chilometri a vuoto. Servono infrastrutture di supporto che si adattino alla transizione energetica e alla trasformazione sociale della logistica. Dobbiamo preparare oggi ciò che servirà tra 15-20 anni. La logistica del futuro non potrà più ignorare le persone. Gli autisti, i veri protagonisti della supply chain, devono tornare al centro delle strategie infrastrutturali. Questo progetto è il primo tassello di una rete paneuropea che abbiamo chiamato Nection, pensata per offrire aree di sosta sicure e attrezzate ogni quattro ore di viaggio, in linea con le direttive europee. L'obiettivo è costruire 48 par-

cheggi distribuiti strategicamente in tutta Europa, da est a ovest, da nord a sud. Ma non è solo una questione tecnica: vogliamo cambiare il paradigma. Un'infrastruttura può essere anche uno spazio umano, dignitoso, sostenibile. Questo è il nostro impegno e la nostra promessa per i prossimi vent'anni.

QUAL È IL VALORE DEL LAVORO DI SQUADRA IN PROGETTI DI QUESTA PORTATA?

■ **Mastrolorenzo.** Progetti come questo non si realizzano da soli. La chiave è nella capacità di creare sinergia tra competenze diverse, visioni complementari, esperienze eterogenee. In questo caso, l'abbiamo fatto costruendo un team interno coeso, ma anche collaborando strettamente con Padrosa Group, condividendo scelte, decisioni e criticità. La filosofia costruttiva di Kontractor è proprio questa: unire le competenze per generare valore. Tante teste, un unico obiettivo. Tante professionalità, un unico cuore.

UN MESSAGGIO FINALE PER CHI OGGI GUARDA A PADROSA GROUP COME A UN NUOVO PLAYER DEL MONDO LOGISTICO-INFRASTRUTTURALE EUROPEO?

■ **Pere Padrosa Pierre.** Siamo un gruppo con una lunga storia, ma lo sguardo rivolto al futuro. Questo progetto è solo l'inizio. Il nostro messaggio è chiaro: la logistica può - e deve - essere anche uno strumento di progresso sociale. Vogliamo costruire infrastrutture che migliorino la vita delle persone, che generino impatto positivo sui territori e che contribuiscano a rendere l'Europa più connessa, sostenibile e inclusiva. A chi lavora con noi chiediamo serietà, visione e impegno. A chi usufruirà dei nostri progetti promettiamo rispetto, sicurezza e dignità. È questa l'anima di Padrosa Group. ■



LA SOLUZIONE SMART, EASY ED ECONOMICA AI PROBLEMI DI FORMAZIONE IN LOGISTICA E SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Programma Maggio-Luglio 2025

MAGGIO

7 MAGGIO

TRADE WARS E SANZIONI INTERNAZIONALI: TRUMP TARIFFS E TENSIONI COMMERCIALI
Dr. Marco Sella

13 MAGGIO

IL TRASPORTO DI "PROJECT CARGO": RESPONSABILITÀ VETTORIALI E PROFILI ASSICURATIVI
Avv. Alberta Frondoni

14 MAGGIO**

LA E-CMR: QUADRO LEGALE E PROFILI ASSICURATIVI
Avv. Davide Magnolia

22 MAGGIO**

RIFORMA DOGANALE E COMPLIANCE: LE NUOVE SANZIONI AMMINISTRATIVE E PENALI, RISCHI E PROTEZIONE PER LE IMPRESE
Avv. Ettore Sbandi

26 MAGGIO

L'APPALTO DI SERVIZI LOGISTICI ALLA LUCE DELL'ATTUALE QUADRO NORMATIVO E GIURISPRUDENZIALE
Avv. Patrizia D'Ercole

28 MAGGIO

CONCETTI BASE PER TERZIARIZZARE IN MODO EFFICACE LA PROPRIA LOGISTICA
Dr. Fausto Benzi

GIUGNO

5 GIUGNO**

CONTRATTO DI LOGISTICA: ESEMPI DI ESPERIENZE PRATICHE AFFRONTATE DAI COMMITTENTI E PER LA CONCLUSIONE DEL CONTRATTO FIN DALLA GARA DI APPALTO
Avv.ti Grazia Torrente e Alessandra Vignone

11 GIUGNO

GARE DI APPALTO: INDICAZIONI UTILI PER TERZIARIZZARE CON SUCCESSO LA FUNZIONE LOGISTICA
Dr. Fausto Benzi

19 GIUGNO

LA GIURISPRUDENZA PIÙ RECENTE IN TEMA DI CASO FORTUITO, COLPA GRAVE E LIMITE DI RESPONSABILITÀ IN AMBITO TRASPORTI
Avv. Carlo Solari

26 GIUGNO**

EXPORT COMPLIANCE PROGRAM: SANZIONI UE E US E I NUOVI OBBLIGHI DI DUE DILIGENCE 2025
Dr. Marco Sella

LUGLIO

1 LUGLIO

I CONTRATTI DI COSTRUZIONE E VENDITA DEI MAGAZZINI. DINAMICHE NEGOZIALI, CONTRATTUALI ED OPERATIVE
Avv.ti Claudio Perrella e Alessio Totaro

8 LUGLIO

GLI IMPATTI DEGLI INCOTERMS SUI CONTRATTI DI TRASPORTO E DI ASSICURAZIONE. COME SUPERARE LA PROSPETTIVA DELLA VENDITA EXW
Avv. Davide Magnolia

17 LUGLIO**

MISURE DAZIARIE E IVA ALL'IMPORTAZIONE: LE NUOVE INSIDIE GLOBALI, DAZI USA E BARRIERE TARIFFARIE
Avv. Ettore Sbandi

23 LUGLIO**

APPROVVIGIONAMENTI E SCORTE IN MAGAZZINO: GUIDA A UNA GESTIONE CORRETTA ED EFFICACE
Dr. Fausto Benzi

**Corsi in versione ibrida: sia online che in presenza



Assologistica Cultura e Formazione

DIVISIONE DI ASSOLOGISTICA CHE FA E CREA "CULTURA LOGISTICA" CON CORSI, WORKSHOP, SEMINARI E CONVEGNI

Via E. Cornalia,19 - 20124 Milano - Tel. 02.6691567

e-mail: culturaformazione@assologistica.it - <https://culturaeformazione.assologistica.it/>

Sandra Savino, sottosegretario all'Economia, è intervenuta al consiglio generale

“La logistica è infrastruttura invisibile ma strategica perché l'Italia sia competitiva ed è un asse strategico dell'intero paese”, ha dichiarato.

di **Valerio di Velo**

Si è tenuto a Milano il consiglio generale di Assologistica. Nel corso del dibattito è intervenuta, via video, Sandra Savino, sottosegretario al ministero dell'Economia e delle Finanze, che ha sottolineato il ruolo cruciale del settore per la crescita economica nazionale, ricordando che “la logistica è infrastruttura invisibile ma strategica per la competitività dell'Italia, rappresenta un asse strategico per l'internazionalizzazione delle imprese italiane e per l'efficienza dell'intero sistema paese”. Savino ha quindi ribadito l'attenzione del suo ministero alle esigenze degli operatori del settore: “Stiamo lavorando per promuovere un equilibrio tra legalità e fluidità dei traffici commerciali. Vogliamo garantire certezza normativa, proporzionalità nelle sanzioni e strumenti di compliance più efficaci, come il ravvedimento operoso. Le norme devono essere uno strumento di garanzia, non un ostacolo allo sviluppo e il mio impegno è continuare a lavorare in ascolto delle esigenze degli operatori economici”.

Il presidente di Assologistica, Umberto Ruggeroni, è intervenuto, ringraziando il sottosegretario per l'intervento, e ha aggiunto: “E' un segnale importante che le nostre relazioni con il governo vanno bene. Estremamente importante è il decreto sicurezza. I blocchi stradali, le manifestazioni di poche persone che bloccano le imprese sono un grave danno per i lavoratori e per le stesse aziende. Queste cose le abbia-

mo subite in passato, a causa del lassismo da parte delle istituzioni. Mi ricordo che il giorno prima della mia elezione a presidente di Assologistica a causa di una manifestazione illegale c'è stato un incidente, che è costato la vita a un lavoratore. Queste cose devono finire. Va posta fine anche all'illegittimo conflitto tra sindacati confederali e sindacati di base. Oggi, anche il progetto 'cruscotto' è un documento ufficiale in attesa di divenire una legge”. Ruggeroni ha anche affrontato altri temi: “Abbiamo siglato un accordo con tutte le rappresentanze delle imprese ferroviarie affinché ci sia un rilancio dell'intermodalità. Quest'ultima è troppo importante per avere una logistica più efficiente: occorre un impegno serio per aumentare l'uso del treno sia nei porti sia negli interporti. E' anche fondamentale avere un tavolo di confronto con la committenza: le nuove regolamentazioni, il reverse charge - che è diventato legge poco tempo fa -, il cruscotto perdono molti effetti se non si lavora insieme con la committenza. La settimana prossima avremo anche incontri con le cooperative e le altre associazioni datoriali”. “Dobbiamo anche lavorare per abbassare i costi delle imprese, ad esempio, la collaborazione con i porti della Florida, che Assologistica e Assoporti si sono assicurati, va in questa direzione”, ha concluso Ruggeroni. Il consiglio gene-



Assologistica



Jean Francois Daher

rale ha poi esaminato il budget di Assologistica del 2024, che sarà approvato dall'assemblea, illustrato dal segretario generale Jean Francois Daher. Daher ha anche annunciato un'importante novità: il cambio della sede di Assologistica. “Abbiamo firmato il contratto, a breve avremo uno spazio tutto nostro, anche più grande, sempre in via Cornalia”, ha detto.

Porti più efficienti con l'impiego dell'AI

Le aziende che hanno già iniziato a usarla mostrano tassi di integrazione nei processi di business superiori rispetto alla media dell'Unione.

di **Mirella Sestieri**

L'Associazione delle imprese del mondo logistico portuale-Uniport ha tenuto un convegno a Roma, presso l'Università Luiss, in cui si è posta la domanda di come risponderanno i porti all'arrivo dell'intelligenza artificiale e come cambieranno le imprese. Secondo un recente rapporto dell'Unctad

il mercato dell'intelligenza artificiale è destinato a vivere una crescita significativa nei prossimi anni: nel 2023 valeva 189 miliardi di dollari e si stima arriverà a 4.772 miliardi di dollari nel 2033. Secondo lo studio, l'Italia si colloca al 24esimo posto in base all'indice di prontezza nelle tecnologie innovative conseguendo il punteggio migliore nella categoria della ricerca e sviluppo (10° posto). A confermare questi trend di sviluppo, un report pubblicato a febbraio dal Politecnico di Milano riporta che nel 2024 il mercato dell'intelligenza artificiale è cresciuto del 58% rispetto all'anno precedente e vale 1,2 miliardi di euro. La crescita è significativa, ma il valore nazionale assoluto è irrisorio se comparato a quello globale stimato da Unctad. Pasquale Legora de Feo, presidente dell'associazione, che ha aperto l'incontro, ha ricordato che "dal confronto con i principali paesi dell'Unione europea



Immagine aerea del porto di Ravenna

emerge che l'Italia si posiziona bene per quanto concerne la ricerca, ma è all'ultimo posto per percentuale di aziende che hanno almeno una progettualità di Artificial Intelligence attiva (59%). Tuttavia, le aziende che hanno già iniziato a usare l'AI mostrano tassi di integrazione nei processi di business superiori rispetto alla media dell'Unione".

Francesca Guerriero, direttrice del dipartimento di Ingegneria Meccanica, Energetica e Gestionale dell'Università della Calabria, ha sostenuto che: "L'adozione dell'intelligenza artificiale nella logistica portuale rappresenta oggi non solo un'opportunità, ma una necessità strategica per affrontare la crescente complessità del settore. L'integrazione di modelli predittivi, algoritmi di ottimizzazione e tecniche di apprendimento automatico sostengono decisioni più rapide e accurate, ottimizzano l'alloca-

zione delle risorse e contribuiscono a una gestione portuale più intelligente, resiliente e sostenibile". Legora ha affermato: "L'AI potrà avere un deciso impatto, in termini positivi, su diverse attività del settore: dalla pianificazione e programmazione infrastrutturale e dell'equipment alle attività manutentorie; dalle scelte di investimento alla sicurezza, non solo dal punto di vista della vigilanza; dalle attività operative alla security, anche intesa come cybersecurity e tutela della riservatezza e dei dati sensibili. Un impatto che deve ancora essere pienamente compreso riguarderà il fattore lavoro. Il nostro è un comparto sempre più capital intensive che vede ancora specifiche attività ad alta incidenza del fattore umano. Attività che potrebbero vedere migliorare ulteriormente le proprie performance grazie al supporto smart e veloce dell'intelligenza artificiale".

Dachser cresce grazie alle acquisizioni

Il fatturato nel 2024 è aumentato del 13%, superando gli 8 miliardi di euro.

di **Carla Buongiorno**

Dachser, società tedesca di servizi logistici, ha registrato una crescita significativa nel 2024, con un aumento del fatturato del 13% sul 2023, che ha portato i ricavi oltre la soglia degli 8 miliardi di euro. Questo risultato è stato raggiunto grazie alle acquisizioni. Infatti, escludendo queste ultime il fatturato è aumentato del 4,7%. Ciò è stato possibile grazie alla resilienza della sua rete europea di groupage e agli aumenti delle tariffe nel trasporto aereo e marittimo. I volumi trasportati sono aumentati del 7,6%, raggiungendo circa 83,2 milioni di spedizioni, mentre il tonnellaggio è aumentato del 10,2%, raggiungendo circa 44,1 milioni. Lo sviluppo del business sarebbe stato più dinamico, ma la Germania e l'Europa non hanno dato impulso alla crescita: "I costi elevati, la debole produzione industriale e il calo dei consumi personali hanno avuto un impatto anche sulla nostra attività. Inoltre, le numerose crisi che stiamo affrontando oggi in tutto il mondo hanno messo alla prova i nostri clienti e quindi anche noi", ha commentato Burkhard Eling, Ceo della società. Comunque gli investimenti sono stati significativi: nel 2024, Dachser ha raddoppiato la spesa annuale per acquisizioni aziendali, sedi di rete, forza lavoro, innovazione digitale e azione per il clima, come l'espansione della mobilità elettrica, raggiungendo circa 490 milioni di euro. Per il 2025 sono previsti ulteriori investimenti di quasi 400 milioni. "Chi agisce durante una recessione deve investire in modo saggio e coerente, così entrerà nella prossima ripresa con il vento in poppa. In passato, siamo usciti più forti e più competitivi dalle crisi seguendo questa politica aziendale anticiclica. Anche questa volta sarà così", ha affermato Eling

La forza lavoro è cresciuta l'anno scorso di oltre 3.300 persone, raggiungendo un totale di circa 37.300 e il numero di sedi è aumentato di 56, raggiungendo quota 433 in tutto il mondo. Questo è il riflesso anche delle acquisizioni dell'anno precedente in Italia, nord Europa, Germania e Austria. In particolare il settore Road Logistics, che comprende il trasporto e il magazzino di beni industriali e di consumo (European Logistics) e di pro-

che siamo stati in grado di crescere non solo attraverso acquisizioni, ma anche organicamente in un mercato stagnante, illustra la fiducia che i nostri clienti ripongono nell'elevata affidabilità e qualità della nostra rete", ha detto Eling. La linea di business Food Logistics ha assunto una nuova dimensione europea grazie all'integrazione di Müller nel 2023 e di Frigoscandia e Brummer nel 2024. Il fatturato è aumentato esattamente del

Mezzi di trasporto della Dachser



dotti alimentari (Food Logistics), ha aumentato il proprio fatturato del 10,9%, raggiungendo i 6,4 miliardi di euro nel 2024. La linea di business European Logistics ha aumentato il proprio fatturato dell'8,1%, raggiungendo circa 4,8 miliardi di euro. Il numero di spedizioni gestite è aumentato del 6,5% e il tonnellaggio del 2,8%. Tali sviluppi sono stati guidati dall'elevata pressione dei costi nei settori chiave, dalla crescente sensibilità ai prezzi tra i clienti e dall'intensificarsi della concorrenza dovuta alla debole domanda di trasporto e magazzino. "Il fatto

20% a circa 1,7 miliardi di euro, le spedizioni sono cresciute del 14,3% a circa 12,4 milioni e il tonnellaggio è aumentato del 31,5% a circa 13,9 milioni di tonnellate. "Abbiamo acquisito aziende che hanno aperto con successo aree di business oltre alla logistica dei prodotti alimentari freschi, che si rivolgono a ulteriori segmenti di clientela e mercati in Europa e, non da ultimo, che dispongono di proprie flotte di camion significative. Tutto questo fa parte del nostro nuovo posizionamento strategico sul mercato", ha concluso Eling. ■

Kuehne+Nagel cerca 700 persone per Mantova

Per la selezione e l'assunzione dei candidati è partner Manpower.

di **Ingrid Woller**

Kuehne+Nagel, azienda leader a livello globale nel settore della logistica e dei trasporti, con il supporto di Manpower, leader nelle innovative workforce solutions, punta a raggiungere 700 persone assunte per il proprio multichannel fulfilment centre, l'innovativo centro logistico da 130 mila metri quadrati inaugurato lo scorso settembre a Mantova. Al momento, lo stabilimento ha già assunto 550 persone, con contratti sia a tempo determinato sia indeterminato. Il multichannel fulfilment centre di Kuehne+Nagel è un polo logistico pionieristico, la cui impronta distintiva è determinata da sostenibilità, automazione e ambiente di lavoro capace di ispirare. Infatti, il 70% dell'energia utilizzata deriva da pannelli fotovoltaici e l'intero impianto è alimentato da fonti rinnovabili ed è dotato di un sistema di illuminazione a Led. Il packaging viene effettuato con materiali sostenibili, minimizzando l'utilizzo di plastica. Un impegno concreto, attestato dalla Leed Gold Certification. Lo standard di automazione è altissimo: miniload da 41 corsie con una capacità di stoccaggio superiore a 1,3 milioni di colli, shuttle system da 25 corsie con 440 mila contenitori e 675 navette, 38 postazioni di picking con una capacità superiore a 15 mila prelievi all'ora, 42 postazioni VAS (Value-Added Services), 28 postazioni di decanting, 12 postazioni per resi, imballaggio con riduzione dell'altezza e oltre 20 km di nastri trasportatori. Uno standard che da un lato garantisce una gestione più sostenibile, efficiente e competitiva, dall'altro trasforma il lavoro delle persone, riducendo attività ripetiti-



Lo stabilimento Kuehne+Nagel

ve e fisicamente pesanti e richiedendo nuove competenze digitali e tecniche. A pieno regime lo stabilimento è in grado di gestire fino a 9 milioni di pezzi al mese.

Kuehne+Nagel apre le porte a un mondo di opportunità inimmaginabili e a un ambiente di lavoro che ispira, dove inclusione, sicurezza, sviluppo di carriera e benessere delle persone sono una priorità. Con un team a Mantova che rappresenta 28 nazionalità diverse, l'azienda promuove crescita e formazione continua attraverso Academy dedicate, job rotation, mentoring e coaching, preparando i talenti alle sfide del futuro. Nel multichannel fulfilment centre, le persone beneficiano di un ricco programma di welfare, che include giorni extra di congedo di paternità, giornate di permesso retribuito per attività di volontariato, supporto psicologico e convenzioni con palestre e piscine. Inoltre, corsi di formazione su intelligenza emotiva, problem solving e AI offrono

strumenti concreti per affrontare l'evoluzione del settore logistico, oltre alle ampie possibilità in termini di flessibilità oraria. L'impegno di Kuehne+Nagel è concreto e certificato Great Place To Work per il secondo anno consecutivo. "Al multichannel fulfilment centre troviamo un'altra conferma che lo sviluppo tecnologico e l'automazione non sono in contrasto con le opportunità di lavoro delle persone, anzi: l'innovazione apre nuove opportunità per tutti e tutte, a prescindere dalle capacità e dalle abilità fisiche" afferma Alfonso Santaniello, head of vertical Manpower-Group. "Tuttavia, per cogliere in pieno queste opportunità rimane fondamentale la formazione. Anche in magazzino oggi occorrono figure specializzate, con competenze di elettronica, informatica e gestione delle risorse umane. La forza lavoro è la risorsa più importante per le aziende e una riqualificazione mirata è fondamentale per adattarsi e sbloccare il potenziale umano", ha commentato Santaniello. ■

GXO firma una nuova partnership con Calliope in Italia

Servizi omnichannel per favorire una forte crescita e un'espansione internazionale.

GXO Logistics, il più grande provider pure player di contract logistics del mondo, ha annunciato di aver siglato una partnership a lungo termine con Calliope, marchio lifestyle del franchising italiano di moda Teddy Group. Quest'ultimo, nato nel 1961 a Rimini, commercializza i marchi Terranova, Calliope, Rinascimento e QB 24 ed è pre-

dell'eCommerce e dei resi dal magazzino di 10 mila metri quadrati di Stradella. Grazie alla presenza di automazione e tecnologia - stazioni pick-to-light, linee automatiche, bracci telescopici per lo scarico dei colli - GXO garantirà un elevato livello di servizio per la distribuzione sia nazionale che mondiale. Ha anche progettato una soluzione personalizzata

di Calliope le nostre distinte capacità e la nostra profonda esperienza nella logistica della moda, nonché il nostro approccio di miglioramento continuo, che garantiranno servizi eccellenti per le loro esigenze attuali e future, in Italia e a livello globale". Federico Francia, direttore supply chain di Teddy ha dichiarato: "GXO è un partner fondamentale per le strategie di sviluppo omnicanale della nostra azienda grazie alle sue expertise in ambito fashion, capaci di garantire efficacia ed efficienza. Già dall'inizio della collaborazione abbiamo constatato in GXO la stessa attenzione ai temi di sostenibilità sociale e ambientale che Teddy ha insita nei propri valori. Siamo convinti che le soluzioni identificate con GXO saranno in grado di sostenere la nostra crescita futura".



GXO gestisce oltre 60 siti dedicati alla fornitura della moda

sente tramite le attività retail (negozi monomarca) e wholesale (ingrossi) in oltre 79 nazioni di tutto il mondo. Il contratto comprende la gestione del magazzino, l'e-fulfillment, la gestione dei resi e servizi a valore aggiunto come l'etichettatura e il controllo qualità in entrata. I dipendenti, assunti direttamente da GXO, forniranno servizi di gestione del magazzino, inbound, stocking, outbound e servizi a valore aggiunto, oltre alla gestione

impiegando iniziative ambientali all'avanguardia con illuminazione LED al 100% e un innovativo modello di assunzione diretta del personale.

"Siamo lieti di siglare questa partnership con Calliope per sostenere gli ambiziosi piani di crescita dell'azienda", ha dichiarato Alessandro Renzo, managing director Italia e Svizzera di GXO. "Siamo entusiasti di mettere a disposizione

In Europa GXO gestisce oltre 60 siti dedicati alla fornitura di soluzioni logistiche per il settore della moda. Ottimizza le supply chain, utilizzando la sua tecnologia leader del settore, la sua dimensione e la sua esperienza per migliorare il flusso delle merci e offrire la migliore esperienza possibile per la gestione dell'eCommerce, la distribuzione omnichannel, i servizi a valore aggiunto e la reverse logistics. Utilizza con successo una tecnologia che consente ai marchi di moda di ottimizzare le operazioni, ridurre i costi e migliorare la sicurezza. Il sistema di smistamento 3D di GXO aumenta la produttività di tre volte durante le stagioni di punta. I bracci robotici Pick-it-easy accelerano i processi di picking per gli ordini di eCommerce. Gli scanner indossabili aumentano la produttività, mentre la soluzione di imballaggio 3D riduce i costi di spedizione e l'impatto ambientale. ■

LC3 e Bosch completano la prima fase del “Visual Data Collection”

Questo step iniziale ha permesso di raccogliere dati cruciali su milioni di chilometri percorsi, preparando il terreno per la prossima fase.

LC3 Trasporti, azienda leader nella logistica sostenibile in Italia, ha completato con successo la prima fase del “Visual Data Collection”, il programma lanciato nel 2022 da Bosch, il leader mondiale nelle tecnologie automotive. Ideato per contribuire attivamente al futuro della guida assistita e automatizzata, rappresenta ormai un importante passo avanti nell'innovazione tecnologica nel settore dei trasporti. Il progetto affronta una delle principali sfide della guida automatizzata per i camion, ma anche per le autovetture: la necessità di dati diversificati e reali per addestrare gli algoritmi dell'intelligenza artificiale, essenziali per i veicoli automatizzati e che consentono di “vedere” e interpretare l'ambiente circostante per aumentare la sicurezza e il comfort stradale. Inoltre, aiutano a ottimizzare la gestione del traffico e, in futuro, aumentare l'efficienza operativa. Durante la prima fase, ben 50 veicoli della flotta LC3 sono stati dotati di sistemi di telecamere avanzati Bosch alimentati da semplici connettori da 12 V, funzionanti con un approccio event-driven. Grazie alla collaborazione tra le due aziende, è stato creato un database dettagliato di oltre 2.2 milioni di immagini, raccolte su oltre 5.5 milioni di km percorsi e 95.611 ore registrate. Dati e immagini raccolti possono essere incorporati nella formazione delle funzioni di guida automatizzata per perfezionare ulteriormente gli algoritmi di guida automatizzata. Le telecamere catturano solo situazioni critiche o rilevanti, come segnali stradali e ostacoli,



I veicoli dell'azienda LC3

ottimizzando la raccolta dati e garantendo al contempo la sicurezza delle informazioni. I dati registrati, che non sono attribuibili ai singoli conducenti, vengono trasmessi direttamente a Bosch tramite la rete dati mobile. Il sistema di telecamere non filma costantemente e non vengono acquisite registrazioni video o audio dell'interno.

Il completamento di questa fase del progetto getta solide basi per la fase successiva, che inizierà all'inizio del 2025. La seconda fase introdurrà dispositivi all'avanguardia in grado di ampliare il campo visivo catturando immagini laterali insieme a quelle frontali e consentiranno di monitorare situazioni di guida più complesse, aumentando così sempre di più la precisione dei dati raccolti. “Con la conclusione di questa prima fase, abbiamo

dimostrato l'importanza critica di un approccio basato sui dati nel mondo reale per dare forma al futuro della guida assistita e automatizzata”, ha affermato Michele Ambrogi, presidente di LC3 Trasporti. “Ogni chilometro percorso e ogni immagine catturata sono un elemento fondamentale non solo per creare un futuro in cui questi sistemi di assistenza diventino una realtà quotidiana, ma anche per migliorare significativamente la vita dei nostri conducenti. La sostenibilità sociale è una priorità per noi: fornire ai nostri conducenti tecnologie avanzate che migliorino la loro sicurezza e il loro comfort fa parte del nostro impegno per una mobilità più sicura, responsabile e sostenibile. La collaborazione con Bosch rafforza questo obiettivo, offrendo vantaggi tangibili ai nostri team e all'intero settore dei trasporti”. ■

Frigoscandia ripensa la supply chain con tecnologia avanzata

L'azienda ha scelto di sviluppare il WMS Sigep Logistics di Gep Informatica.

Frigoscandia, con oltre cinquant'anni di esperienza nel settore del freddo e una rete di distribuzione che serve le principali catene della grande distribuzione organizzata, ha deciso di investire nell'efficienza operativa e nell'integrazione dei sistemi informativi per affrontare le nuove sfide del mercato. Il fulcro di questo rinnovamento è stato il magazzino

di San Pietro all'Olmo, Milano, l'introduzione di Sigep Logistics ha consentito di ottimizzare l'intero flusso logistico attraverso diverse funzionalità innovative:

- gestione centralizzata delle anagrafiche clienti e fornitori: l'integrazione di un sistema automatizzato per l'elaborazione degli ordini e la gestione delle informazioni sensibili ha

supportando il management aziendale nelle decisioni strategiche.

Vantaggi competitivi. La digitalizzazione della logistica non è semplicemente un aggiornamento tecnologico, ma un elemento strategico per migliorare la competitività aziendale. Con l'adozione di Sigep Logistics, Frigoscandia ha ottenuto una ri-



zino di San Pietro all'Olmo, Milano, una struttura di 60 mila mq con una capacità di 23 mila pallet, che opera a temperature fino a meno 28 °C. Per garantire una gestione ottimale delle operazioni e un maggiore controllo sulla catena del freddo, Frigoscandia ha scelto di sviluppare il WMS Sigep Logistics di Gep Informatica, una piattaforma cloud SaaS specializzata nella gestione avanzata della supply chain. Questo progetto ha rappresentato un cambio di paradigma nella gestione della logistica, passando da un modello tradizionale a un sistema intelligente e predittivo.

Lo sviluppo di un sistema WMS avanzato consente di superare le limitazioni dei processi logistici tradizionali e di trasformare la supply chain in un ecosistema digitale e integrato. Nel caso di Frigoscandia,

ridotto significativamente il rischio di errore e migliorato la sicurezza dei dati;

- ottimizzazione dello stoccaggio: l'utilizzo di algoritmi avanzati per la gestione delle celle frigorifere ha permesso un miglior posizionamento dei prodotti secondo le logiche FIFO/FEFO, riducendo sprechi e migliorando la rotazione delle scorte;
- picking automatizzato: l'adozione di tecnologie di voice picking e dispositivi RF ha migliorato la precisione e l'efficienza delle operazioni di prelievo, anche in ambienti a basse temperature;
- analisi avanzata tramite business intelligence: l'integrazione di strumenti di analisi dei dati ha reso possibile il monitoraggio in tempo reale delle prestazioni del magazzino,

duzione degli errori operativi, un miglioramento dell'accuratezza degli ordini e una maggiore efficienza nella gestione delle scorte. Uno dei fattori chiave di successo è stato il supporto continuo offerto da Gep Informatica, che ha garantito non solo lo sviluppo del software, ma anche un'assistenza costante e un approccio scalabile. Assistenza H24, un team dedicato e un'infrastruttura cloud flessibile hanno permesso a Frigoscandia di mantenere elevati standard di servizio senza interruzioni operative. La partnership tra Frigoscandia e Gep Informatica rappresenta un modello virtuoso di innovazione nel settore della logistica del freddo. L'evoluzione tecnologica applicata alla supply chain non è solo una risposta alle esigenze del presente, ma una strategia per anticipare le sfide future e mantenere un vantaggio competitivo nel lungo periodo. ■

Grendi aumenta il fatturato

Impresa familiare nata a Genova, quasi duecento anni fa, nel 1828, operativa nell'ambito dei trasporti marittimi e della logistica.

di **Sergio Viola**

Grendi, impresa genovese, nata quasi duecento anni fa, gestisce oggi per i clienti un'offerta integrata di soluzioni logistiche per tutte le isole, il centro e il sud Italia utilizzando magazzini di raccolta e di distribuzione e un'ampia tipologia di mezzi: dall'autotreno al furgone, terminal portuali e linee marittime; tutto sempre sotto il suo diretto controllo. Una logistica ritagliata sulle esigenze del cliente e pensata solo per le necessità della merce. Inoltre, nel 2021, è stato il primo operatore marittimo a modificare lo statuto per diventare società benefit, aggiungendo agli obiettivi di risultati economici soddisfacenti l'impegno verso un impatto positivo per ambiente, dipendenti e collaboratori, clienti, fornitori e comunità.

Nel periodo 2024-2026, gli investimenti della società sono previsti in aumento a quota 36,5 milioni di euro di cui il 38% (circa 14 milioni) effettuati nel 2024, con destinazione prevalente ai trasporti marittimi e ai terminal portuali (84% dell'ammontare complessivo). In crescita anche il personale diretto che raggiunge un totale di 236 persone nel 2024, cioè circa il 40% in più rispetto all'anno precedente e oltre il 110% in più negli ultimi cinque anni, rispetto ai 112 dipendenti del 2019. Un risultato raggiunto dal gruppo Grendi principalmente internalizzando le persone che



Lungomare di Cagliari. Grendi, nel settore marittimo, serve la Sardegna, dove ha terminal a Olbia e Cagliari

prima operavano per mezzo di cooperative, con un coinvolgimento graduale di tutte le sedi che proseguirà anche nei primi mesi del 2025, oltre che con l'assunzione di marittimi sulla nave di proprietà del gruppo di logistica integrata. "La crescita degli investimenti e l'aumento del personale hanno contribuito alla creazione di valore nell'esercizio appena concluso e confermano la volontà del gruppo Grendi di trasformare in risultati concreti i progetti di sviluppo portati avanti in questi anni: dalle nuove società per la gestione armatoriale del gruppo, che nel 2024 è ritornato armatore diretto con l'acquisto della nave Grendi Futura, allo sviluppo dei servizi internazionali di trasporto merci dirette verso il nord Africa, al potenziamento

dei terminal in cui operiamo. Il nostro costante impegno per aumentare competitività ed efficienza è una via obbligata per affrontare le sfide sui costi che pesano oggi sul settore della logistica", ha affermato Antonio Musso, amministratore delegato di Grendi Trasporti Marittimi.

In base ai primi numeri, la previsione di fatturato consolidato per il 2024 è di circa 117,6 milioni di euro, con una crescita del 20% rispetto al 2023. Innovazione, adattamento e sostenibilità sono le parole chiave dell'attività del gruppo che nel 2024 ha impresso una forte accelerazione alle attività di diversificazione e internazionalizzazione del business. Nel settore marittimo, >

Grendi, con otto partenze settimanali dal terminal di Marina di Carrara a quelli di Olbia e Cagliari, nel 2024 ha realizzato un incremento del fatturato a 81,3 milioni (più 26%) rispetto ai 64,5 milioni del 2023, con un progresso del 134% rispetto ai 34 milioni del 2020. In particolare, sulla linea marittima in cabotaggio, i metri lineari sono cresciuti a oltre 1,250 milioni (più 1,7%) mentre i volumi trasportati sono aumentati del 4% a 3,2 milioni di tonnellate a fronte di un più elevato coefficiente di saturazione media delle navi e dei Teu medi trasportati per nave con un calo complessivo di 3.500 Teu nel 2024 rispetto all'anno prima a seguito della crescita dei servizi diretti su Mediterranean Intermodal Terminal Operator-Mito of Sardinia. Per quanto riguarda l'attività internazionale per conto terzi operata da Mito, il terminal container internazionale del gruppo Grendi con sede nel porto canale di Cagliari, il fatturato dell'attività caratteristica è cresciuto a 6,6 milioni con un totale di Teu che è passato dai 54.310 movimentati nel 2023 ai 150.162 del 2024, grazie al raddoppio delle navi operate. Situato al centro del Mediterraneo, infatti, Mito è un hub naturale della linea di collegamenti dal capoluogo sardo verso il nord Africa e con un'ampia capacità di stoccaggio delle merci data da un piazzale a servizio dei grandi vettori di 140 mila metri quadrati che si aggiunge ai 620 metri di banchina lineare e ai 300 metri di ampiezza del canale che permettono la lavorazione contemporanea di due navi di grandi dimensioni.

Dal novembre 2022 il gruppo ha avviato uno sviluppo di servizi intermo-



Nel 2024, la società ha aumentato anche il personale, che ha raggiunto le 236 unità, internalizzando le persone che prima lavoravano con le cooperative

dali ferroviari nel terminal di Marina di Carrara che ha visto transitare circa 308 treni di cui 126 nel 2024. Questi viaggi andata e ritorno su binari hanno trasportato in poco più di due anni oltre 253 mila tonnellate di merci. La società che si occupa dei trasporti nazionali e della distribuzione via terra del gruppo, la MA Grendi, ha raggiunto il fatturato di 38,3 milioni (più 5% sull'anno prima) a fronte di un volume di 1,6 milioni quintali trasportati e 260 mila quintali distribuiti per mezzo della sua rete di magazzini di raccolta e distribuzione sul territorio nazionale. "Il rafforzamento degli investimenti del gruppo non si limita alla sola ambizione di crescere. Sono stati realizzati molti progetti nel 2024 e sono ancora più numerosi quelli per il 2025 con nuovi clienti che ci affidano il trasporto e la distribuzione delle proprie merci. Il traguardo dei 200 anni si avvicina e consolida la logica alla base di tutti i progetti di questo gruppo: ogni risorsa che aggiungiamo ci avvicina a un futuro in cui cresciamo creando un impatto positivo duraturo con le persone e nei territori dove operiamo, in linea con la nostra natura di società benefit.

L'attenzione alla sostenibilità è sempre alta e nel 2024 abbiamo ottenuto anche la certificazione Ecovadis. Si tratta di una piattaforma di valutazione della sostenibilità in quattro aree principali (ambiente, lavoro e diritti umani, etica e acquisti sostenibili) riconosciuta a livello internazionale, mentre prosegue il percorso per la certificazione Bcorp a cui si aggiunge la sfida per realizzare il nuovo bilancio di sostenibilità previsto dalla normativa Corporate Sustainability Reporting Directive", ha commentato Costanza Musso, amministratrice delegata di MA Grendi.

I progetti del 2025. Tra i progetti in corso per il 2025 il gruppo punta ad aumentare la sua capacità di trasporto su linea regolare nazionale attraverso la sostituzione di una delle tre navi della flotta e continuare a sviluppare i servizi marittimi internazionali e feeder. Rendere più efficiente l'operatività interna è un altro dei focus dell'anno in corso come la messa in operatività del nuovo sistema gestionale insieme al nuovo progetto di revisione di customer service. ■

L'eCommerce continua a crescere

Secondo l'Osservatorio Netcomm del Politecnico di Milano, l'eCommerce di prodotto dovrebbe registrare nel 2025 un incremento del 6% sull'anno precedente, superando i 40 miliardi di euro.

di **Silvana Bonomini**

Nel 2025 il valore degli acquisti online da parte degli italiani cresce del 6% e supera i 62 miliardi di euro. Il settore dei servizi registra una crescita del più 8% rispetto al 2024, per un valore di 22 miliardi di euro; mentre l'eCommerce di prodotto segna un incremento del 6% rispetto all'anno precedente, superando i 40 miliardi di euro. Nell'ambito degli acquisti di prodotto, i comparti Food&Grocery e Beauty&Pharma registrano un incremento superiore alla media (con tassi di crescita di circa il 7%) mentre abbigliamento, informatica ed elettronica di consumo e arredamento e home living presentano una crescita in linea con quella del settore (con tassi compresi tra il più 5 e il 6%). Frena la progressione del settore auto e ricambi. La penetrazione dell'online sul totale degli acquisti retail è pari all'11,2%, un incremento di mezzo punto percentuale rispetto al 2024. Questi i dati aggiornati sul mercato e-Commerce in Italia, secondo l'ultima indagine dell'Osservatorio eCommerce B2c Netcomm - School of management del Politecnico di Milano, che è stata presentata all'apertura della ventesima edizione di Netcomm Forum.

“In un contesto geopolitico complesso e in continua evoluzione, il mercato dell'eCommerce in Italia cresce con costanza, con un valore che supera i 62 miliardi di euro e un aumento dei consumatori digitali che raggiunge i 35,2 milioni nel 2025. Sebbene l'e-



Il food ha registrato, nel 2025, negli acquisti online, un incremento superiore alla media

Commerce sia uno strumento chiave per favorire l'export delle piccole e medie aziende, l'internazionalizzazione rimane una sfida significativa: oltre il 54% delle imprese italiane fatica a espandersi oltre i confini nazionali per la mancanza di strategie digitali efficaci e dell'innovazione tecnologica necessaria a competere sui mercati globali. A complicare ulteriormente il quadro c'è uno scenario più ampio di sfide sul piano globale, come la possibile introduzione dei dazi da parte degli Stati Uniti, e a farne le spese saranno in primis le Pmi, il cui accesso al mercato statunitense sarà reso ancora più complicato dai costi e dalla gestione burocratica. Nondimeno, il clima di sfiducia e tensione causato da questo scenario porta a una intensificazione del protezio-

nismo digitale, che minaccia la libera circolazione di dati, fondamentali, tra le altre cose, per intercettare i bisogni dei clienti e soddisfare le loro richieste”, ha commenta Roberto Liscia, presidente di Netcomm, che ha aggiunto: “In uno scenario così variabile e incerto le competenze diventano la vera chiave del futuro. Non parliamo più solo di capacità tecniche o digitali, ma di un insieme complesso e integrato di saperi, attitudini, comportamenti che determinano la capacità di adattarsi, innovare e generare valore che faranno sempre più la differenza nelle organizzazioni”.

“Nel 2025, il mercato eCommerce di prodotto continuerà a crescere (più 2,1 miliardi di euro rispetto al 2024) anche se a ritmi più contenuti. L'incres-

mento passerà dal più 5% del 2024 a un più 6% nel corso dell'anno. I settori più performanti nel 2025 saranno il Food&Grocery e il Beauty&Pharma, grazie all'integrazione omnicanale e all'utilizzo di innovazione", ha dichiarato Valentina Pontiggia, direttrice dell'Osservatorio eCommerce, che ha anche detto: "In Italia l'eCommerce, e più in generale il retail, si trova ora in una fase di consolidamento e i valori di mercato confermano un online un po' meno vivace rispetto al passato. Questi dati non riflettono, però, il grande lavoro svolto dietro le quinte da molti merchant, i quali sono sempre più impegnati nell'ottimizzazione di processo, nell'introduzione di soluzioni tecnologiche per migliorare sia l'esperienza utente sia le attività di back-end e nella sperimentazione di modalità diverse di interazione



Oltre il 54% delle imprese italiane fatica a espandersi con l'eCommerce oltre i confini nazionali per la mancanza di strategie digitali efficaci e dell'innovazione tecnologica

con i consumatori e di nuovi modelli di business, molto spesso platform-based. Mentre in passato si puntava esclusivamente sulla vendita dei prodotti, ora at-

traverso l'eCommerce i brand cercano di instaurare una relazione con il cliente offrendo esperienze sempre più interattive e coinvolgenti". ■

UNA FOTOGRAFIA DELLE AZIENDE

L'eCommerce italiano continua la sua espansione, con un significativo consolidamento come motore di trasformazione del commercio. Secondo i dati dell'Osservatorio Netcomm in collaborazione con Cribis, il numero di imprese italiane con un sito eCommerce è aumentato del 3,4% rispetto al 2024, raggiungendo le 91 mila aziende, con una crescita marcata delle società di capitale (più 8,5%). Questi dati evidenziano la maturazione del settore e l'integrazione di strategie digitali avanzate. Le aziende italiane sono distribuite principalmente in Lombardia, Lazio e Campania, con Milano, Roma e Napoli come principali hub. Il settore è dominato da micro e piccole imprese, ma anche da aziende di dimensioni più grandi, con una crescente età media, segno di una stabilizzazione del mercato. I settori più rilevanti sono il commercio e i servizi, con un forte coinvolgimento nei settori del beverage, dell'editoria e dei prodotti alimentari. Sul piano della comunicazione, l'82,7% delle aziende è presente sui social media, con facebook e instagram come i canali più utilizzati. La digitalizzazione è infatti in forte crescita, con il 67,2% delle aziende che mostra un alto livello di "digital attitude". Tuttavia, oltre il 54% delle imprese presenta ancora un basso livello di internazionalizzazione, con la necessità di sviluppare strategie per esportare maggiormente il Made in Italy. Per quanto riguarda i metodi di pagamento, oltre l'83% delle aziende offre più soluzioni, con un incremento nell'uso di carte di credito, PayPal e metodi come Klarna, a testimonianza dell'interesse per soluzioni di pagamento rateizzate. Secondo la ricerca NetRetail, che indaga i comportamenti di acquisto digitale degli italiani e sulle prospettive per il commercio omnicanale in Italia, gli italiani che comprano online sono 35,2 milioni nel 2025, con un aumento di 1,5 milioni rispetto allo scorso anno. In questo contesto, gli acquirenti online consultano mediamente quattro touchpoint prima di effettuare un acquisto. Di questi, due sono legati a contenuti prodotti direttamente dai brand, come i loro siti web o app (50,3%) e i loro eCommerce (44,2%). I restanti due touchpoint sono invece riferiti a contenuti indipendenti, tra cui motori di ricerca (55,7%), recensioni (50%) e comparatori (40%). I social media rimangono una fonte importante di orientamento per circa un acquisto su quattro (29,8%), insieme ai punti vendita e al retail media online, mentre le notifiche push segnano un leggero calo. Inoltre, in base alla categoria di prodotto, si osservano preferenze specifiche: ad esempio, l'uso di AI e chatbot è particolarmente rilevante nell'elettronica e nell'editoria, mentre il retail media offline è più influente nel settore alimentare. Ogni categoria ha quindi un set di touchpoint prioritari, con il sito del brand e l'eCommerce che prevalgono nell'abbigliamento.

A Bari: tracciata la via del retail meridionale

Si è svolta la quarta edizione del Marketing e Retail Summit.

di **Carlotta Valeri**

Si è chiusa a Bari l'edizione 2025 del Marketing e Retail Summit di primavera, organizzato dalle piattaforme editoriali Mark Up e Gdoweb del Gruppo Tecniche Nuove e per il quarto anno ospitato a Bari. L'evento, che traccia la roadmap del retail di domani, ha evidenziato ancora una volta il ruolo del sud come volano di sviluppo del retail del futuro. Innovare, connettere, crescere: queste le parole chiave dell'evento barese che ha esplorato l'impatto della tecnologia e delle innovazioni (prima tra tutte l'intelligenza artificiale) sul futuro del retail ma anche il tema delle partnership, strategiche al sud per crescere e ottimizzare i processi. Come rendere attrattivo il retail per le nuove generazioni? A questa ed altre domande hanno risposto analisti e protagonisti del retail di primo piano: leader di aziende come Gruppo Megamark, Conad, Lidl, Gruppo V&G, e Maioresi-Despar, che hanno condiviso esperienze e strategie per affrontare le sfide e cogliere le opportunità future in un sud che si conferma motore di sviluppo, trasformazione e connessione per l'intero settore. #RetailUtopia è l'hashtag scelto per questa edizione "perché si deve sognare in grande e solo chi lo saprà fare può vincere la sfida del mercato". Così Cristina Lazzati, direttrice di Mark Up, Gdoweb e Fresh Point Magazine, ha aperto l'edizione di Bari, sottolineando anche la vitalità delle aziende del sud, protagoniste di questa tappa.

L'apertura dei lavori è stata affidata all'analisi su tendenze e prospettive per il retail di Andrea Petronio, senior partner Bain & Company, che è partito dal racconto delle preoccupazioni



"La grande distribuzione organizzata ha un ruolo strategico nel sud, con forti possibilità di crescita", ha detto Cicognola, direttore generale PAC 2000A Conad

e dei bisogni dei consumatori, diretti soprattutto nei confronti della propria disponibilità finanziaria (40%), delle guerre e della situazione internazionale (32%) e della salute e del benessere della propria famiglia (35%). A questi rispondono direttamente le nuove tendenze di consumo alimentare: meno 57% in zuccheri; meno 48% per i cibi processati; meno 53% grassi; meno 48% sale; meno 33% carne ma anche più 35% in prodotti locali; più 31% pesce e più 20% cibi non processati. Ha poi tracciato i quattro fattori vincenti per i retail del futuro: essere il primo riferimento nella lista della spesa dei clienti; conquistare il loro cuore, cioè portarli a un legame solido, basato anche su scelte di valore delle insegne (a gennaio 2025, sei italiani su dieci ritengono che le aziende devono sostenere concretamente la transizione verso la sostenibilità); massimizzare flessibilità ed efficienza della supply chain e dei costi e sfuggire alla trappola della complessità tecnologica, cioè non lasciarsi sopraffare dalle veloci evoluzioni ma cavalcarle, anche con l'inserimento di

competenze tecnologiche nelle funzioni manageriali.

Durante la tavola rotonda "Evolvere insieme e con il territorio", Cristina Lazzati ha indagato vantaggi e le difficoltà di operare in un mercato locale con tanti brand diversi. A risponderle Francesco Pomarico, direttore generale del Gruppo Megamark e Antonio Apuzzo, amministratore delegato di AP Commerciale. "Per Megamark gestire marchi diversi sul territorio fa parte della nostra storia e avere aggiunto, dodici anni fa, Sole365 a Famila, Dok, A&O e anche Jo Zampetti è una conferma della nostra competenza nel capire e gestire i territori" ha detto Pomarico. Apuzzo ha sottolineato la straordinaria partnership che si è creata tra Megamark - dotata di grandi volumi, acquisti e organizzazione - e AP Commerciale, che ha una profonda conoscenza del territorio campano. "Ognuno di noi è bravo in alcune cose" ha ribadito "e deve concentrarsi sulle proprie competenze, solo così si riesce davvero a ottimizzare". E' intervenuto anche Francesco Cicognola, diret- >



“Le nostre aziende sono piccole ma si può fare alleanza su certi temi per fare scala, occorre però un approccio imprenditoriale”, ha detto Cannillo, amministratore delegato Maiora-Despar centro sud

tore generale PAC 2000A Conad, che ha spiegato che “Il consumatore al sud Italia ha delle forti peculiarità, è attento alla qualità e al consumo locale ma anche alla convenienza e al prezzo. Il sud è dunque un contesto molto sfidante ma con grandi possibilità di crescita. La grande distribuzione organizzata ha un ruolo strategico al sud, soprattutto per la protezione delle filiere agroalimentari corte e il rafforzamento conseguente delle economie locali”.

Giangiuseppe Ibbia, amministratore delegato di Crai Secom e Pippo Cannillo, amministratore delegato Maiora-Despar centro sud, hanno approfondito il tema delle sinergie. Entrambi appartengono a due centrali distributive diverse, con strategie e approcci differenti al mercato, ma partecipano insieme a una supercentrale. “Le sinergie sono un dovere - ha dichiarato Cannillo - per progettare le aziende nel futuro. Le nostre aziende sono piccole ma si può fare alleanza su certi temi per fare scala; occorre però un approccio imprenditoriale”. Ibbia ha sottolineato che le aziende al sud hanno valori e principi comuni: soprattutto sostenibilità e legame con il territorio, anche se poi lavorano su format diversi: “Noi operiamo in paesi

con meno di tremila abitanti: in Italia si tratta di un mercato potenziale da 27 miliardi di euro, ma occorre capire come sviluppare in maniera strategica e sinergica la marca del mercato”. Con Gianni Cassano, country manager Italia di Retano, il Summit ha esplorato il tema dell'applicazione dell'intelligenza artificiale nel retail: “Nel 2024 il 67% del grocery retail ha sperimentato almeno un progetto di integrazione dell'intelligenza artificiale nei processi aziendali, mentre il 61% dei retailer del comparto grocery ha introdotto strumenti di Generative AI per migliorare la produttività aziendale. Il 75% ha utilizzato chatbot conversazionali per potenziare la customer experience, offrendo assistenza personalizzata ai clienti in tempo reale”. Oltre a portare questi dati, Cassano ha presentato gli ambiti nei quali oggi Retano sta lavorando, dalla progettazione di sistemi che utilizzano l'AI per la gestione intelligente dell'area vendita, all'ottimizzazione della supply chain, fino al marketing personalizzato e ai programmi di loyalty. Saverio Addante, Ceo di Promomedia e presidente di Confindustria Intellect, ha esplorato il tema del cambiamento del marketing e in particolare della pubblicità. Dopo un excursus tra i percorsi pubblicitari

dei brand, Addante ha dimostrato che il punto di vendita è il cuore pulsante del marketing moderno. Addante cita i dati Nielsen (trust in advertising report): “Il 72% degli italiani acquista solo brand vicini ai propri valori, il 68% dice di fidarsi più del punto di vendita che della pubblicità e il 79% prende le decisioni di acquisto nel punto di vendita”. Date queste premesse, Addante vede la nascita di un retail editore, organizzato in touchpoint e dotato di una vera concessionaria.

Nella tavola rotonda moderata da Luca Moroni, giornalista Gdweek e Mark Up, hanno avuto voce Silvia Bassignani, direttrice marketing canali distributivi, new business e Crm di Conad ed Elisabetta Rigobello, marketing manager di Tekne. La Bassignani ha segnalato quanto sia sempre più centrale conoscere il cliente attraverso tutti i touch point: “La storia di Conad, di un'offerta di prodotti e servizi ben oltre il food & grocery, ci ha insegnato che il cliente ha esigenze molto più ampie, complesse e multifaccettate. La strategia di Conad prevede delle data platform che sappiano convogliare una molteplicità di dati, anche destrutturati, mentre sull'IA Conad è in fase di test su diverse aree, ma sta valutando come impiegarla e gli impatti organizzativi”. La Rigobello ha prospettato la necessità di passare da una customer experience a una human experience: “I valori importanti da considerare sono molteplici e la tecnologia dovrebbe essere un semplificatore di azioni sia di chi compra che di chi vende. Oggi il primo punto è la centralità del dato e la strategia che ne consegue”. L'augurio con cui si è chiusa la tavola rotonda è stato che queste occasioni di incontri, con scambi di idee e di spunti, possano contribuire all'attuazione di un cambio culturale soprattutto sui temi della diversità e dell'inclusione, per una crescita di tutto il sistema paese. ■

Assologistica Cultura e Formazione

in collaborazione con

Randstad

presenta i corsi E-Learning

- TRAINING TO WIN
- TEAM WORKING
- IL DIGITAL MINDSET
- L'INTELLIGENZA EMOTIVA
- LA GESTIONE DEI GRUPPI DA REMOTO
- DIVERSITÀ E INCLUSIONE
- AGILITÀ EMOTIVA
- TIME MANAGEMENT
- LA RESILIENZA
- IL PROBLEM SOLVING CREATIVO
- DECISION MAKING



Scopri tutto su:

<https://culturaeformazione.assologistica.it/>





GUIDA PRATICA ALLA RIFORMA DELLE ACCISE

**D.Lgs. n. 43/2025: tutte le novità
dell'aggiornamento
del TU n. 504 del 1995**

Edizione aprile 2025

L'adozione del D.Lgs. 43/2025 segna un punto di rilievo fondamentale per la disciplina nazionale in materia di accise ed imposizione di consumo, poiché il testo si propone l'obiettivo di aggiornare, modernizzare e dare esecuzione alle regole UE su un argomento particolarmente tecnico e complesso, che coinvolge, a diversi livelli, produttori, distributori, rivenditori ed operatori logistici connessi al mondo dei prodotti sottoposti ad accisa o ad imposta di consumo. Per questa ragione, Assologistica Cultura&Formazione ha inteso fornire il presente, primo contributo per orientarsi tra le righe del nuovo articolato, una guida pratica, immediata, già suddivisa per settore, che affronta la riforma del TU Accise, passo per passo, con brevi interventi illustrativi, ciascuno con casi pratici connessi. La speranza è che l'intera comunità delle Imposizioni Indirette possa trovare in questo strumento un utile ausilio per l'attività quotidiana, per orientarsi in un panorama normativo sempre nuovo e sempre complesso, per restare competitivi sui mercati globali, gestire i rischi e cogliere le chance che la disciplina delle accise offre.

Info: culturaformazione@assologistica.it