



Parla Gianni Ghiglieri
"AUTOMAZIONE DEI MAGAZZINI? LA CRISI PUÒ FAVORIRLA"

Aut. Trib. Roma n° 407 del 01/11/1998 - Poste Italiane s.p.a. - Specializzazione in Abbonamenti Postali - 70% - DCB Milano

MERCATO IMMOBILIARE: ANDAMENTO LENTO

- COOPERATIVE** I consorzi chiedono di aggiornare la Legge "142"
- AUTOTRASPORTO** Le norme per i contratti sono ora un po' più chiare
- GLOBALIZZAZIONE** Consigli per delocalizzare in modo intelligente

Con la RFID riuscirei a snellire
i processi logistici...

Ah, altrimenti ho sentito dire
che la dieta a zona fa miracoli.

ARMANDO TESTA

LE PERSONE GIUSTE CON CUI PARLARE. LE TECNOLOGIE GIUSTE CON CUI LAVORARE.

Tutte le soluzioni per il business partono da Smau. Un salone ricco di idee, professionisti esperti, aziende, seminari e workshop per sviluppare e migliorare ogni aspetto del business, attraverso le più avanzate tecnologie digitali.

INGRESSO RISERVATO ALLE IMPRESE
ALLE PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI
E AGLI OPERATORI PROFESSIONALI

WWW.SMAU.IT

smau 2008
BUSINESS TECHNOLOGY
fierezilanocity 15-16 ottobre

VI SEGNALIAMO

Editore **SERDOCKS S.r.l.**
Via Cornalia 19 - 20124 Milano

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 François Daher

Vice-direttore
Ornella Giola
e-mail: ogiola@euromerci.it

Progetto grafico
Mina Florio

Stampa
Mediaprint Milano

Pubblicità
L.A.M. Communication
Via Lusardi 10 - 20122 Milano
tel. 02.928.885.32
cell. 338.507.5264
e-mail: alcaro@fastwebmail.it

Inchiesta

**COOPERATIVE: ORA LA LEGGE "142"
VA UN PO' TROPPO STRETTA**

2

Swisslog

**"LA CRISI FARÀ BENE ALL'AUTOMAZIONE
DEI MAGAZZINI", PAROLA DI GHIGLIERI**

6

Prevedere & Pianificare

**DELOCALIZZARE SÌ,
MA A QUALI CONDIZIONI?**

12

Autotrasporto

**NEI CONTRATTI ADESSO
C'È PIÙ CHIAREZZA**

22

FOCUS-Mercato Immobiliare

**NESSUNO SBOOM
PER IL NOSTRO PAESE**

25

Ecologista

**ADESSO L'AMBIENTE
NON PUÒ PIÙ ATTENDERE**

52

Trend

**NETWORK LOGISTICI
MEGLIO GLOBALI**

56

L'ANGOLO DI DONATELLA RAMPINELLI

48

LA PAROLA AL LEGALE

54

30 GIORNI

60

CERTIQUALITY

CORSI DI FORMAZIONE PER IL
SETTORE TRASPORTI

CERTIQUALITY, che da sempre rivolge grande attenzione al Settore dei Trasporti, propone una serie di Corsi che possono essere utili sia per le Imprese di autotrasporto e logistica, sia per i Committenti, in quanto la normativa volontaria e la legislazione stanno attraversando un momento di forte evoluzione nelle varie tipologie specifiche di merci trasportate.



ISTITUTO DI CERTIFICAZIONE DELLA QUALITÀ

AREA FORMAZIONE - Via Gaetano Giardino 4 - 20123 Milano
tel. 02.806917.39/80 - fax 02.80691711 - formazione@certiquality.it
www.certiquality.it/formazione

PROGRAMMA 1° SEMESTRE 2009

**La Sicurezza nell'Autotrasporto:
le responsabilità, le cause ed i possibili
rimedi** (Bologna: 12 marzo; Firenze: 1 aprile)

**La Sicurezza del Trasporto su strada:
Codice di Pratica, SQAS, BS OHSAS 18001**
(Milano: 16 aprile)

**Aggiornamento sulla normativa del
Trasporto merci nel Settore Agroalimentare**
(Milano: 15 maggio)

**Il Trasporto e la Logistica nel Settore
Farmaceutico** (Milano: 18 giugno)

**Il Trasporto delle merci pericolose (ADR
2009): aggiornamenti normativi**
(Milano: 22 giugno)

ITALSEMPIONE
Via Restelli, 5
20070 Vittorione (MI) - Italy
Tel. +39 02 903501
Fax +39 02 90350300
management@italsempione.it
www.italsempione.it

La realtà italiana che si muove nel mondo

Attore di primo piano nei trasporti e nella logistica, *ITALSEMPIONE* trasferisce anche su scala internazionale la qualità e l'efficienza dei propri servizi, attraverso un network dedicato a **trasporto terrestre, aereo, marittimo, logistica e logistica del freddo.**



ITALSEMPIONE



COSÌ VA L'ECONOMIA...

C'è un rischio (da combattere!)

COME SI CHIAMA? PROTEZIONISMO. LA CRISI DELL'ECONOMIA MONDIALE STA FACENDO RISORGERE PREPOTENTEMENTE IN VARIE PARTI DEL MONDO AVVISAGLIE DI FURBESCHE AZIONI TENDENTI A CONTRASTARE LA LIBERA CIRCOLAZIONE DELLE MERCI. SIA CHE SI CHIAMINO NORME IN DIFESA DELLE INDUSTRIE NAZIONALI SIA CHE SI DEFINISCANO DISPOSIZIONI TECNICHE, PER MOTIVI DI TIPO DIVERSO, IL RISULTATO È IDENTICO: LIMITARE, VINCOLARE E OSTACOLARE L'IMPORTAZIONE DI PRODOTTI DA ALTRI PAESI. GLI USA STANNO DANDO SEGNALI PREOCCUPANTI IN TAL SENSO, MA ASSIEME A LORO S'ALLINEANO LE NUOVE POTENZE DELL'ECONOMIA GLOBALIZZATA, QUALI INDIA, BRASILE E MESSICO. PURE IN EUROPA CI SONO TENTAZIONI NON MOLTO DIVERSE. QUANDO S'AUTANO COSTRUTTORI AUTOMOBILISTICI O CHIMICI IN DIFFICOLTÀ CON FORTI SOVVENZIONI SI FINISCE INEVITABILMENTE – PUR NEL NOME DELLA SOCIALITÀ – PER FAVORIRE LE MERCI NAZIONALI RISPETTO A QUELLE IMPORTATE. I SINTOMI SONO EVIDENTI, MA NE' I POLITICI NE' I MASS MEDIA NE' LE ASSOCIAZIONI DIRETTAMENTE INTERESSATE NE PARLANO. E NON CERTO PERCHÉ NON SIANO COSCIENTI DI QUANTO STA AVVENENDO, MA PER UN MOTIVO PIU' SEMPLICE: TUTTI, IN QUALCHE MODO, CERCANO COSÌ DI AVvantaggiarsi. CON UNA VISIONE EFFIMERA CHE È UN SEGNALE DI ROZZEZZA IN MATERIA DI ECONOMIA. .



COOP: LA "142" ORA VA UN PO' STRETTO

Sebbene la legge abbia contribuito a regolamentare il settore anche in logistica, adesso occorrono però adeguamenti, specie per quel che concerne i contratti di lavoro. Come chiedono alcuni consorzi.

di **Ornella Giola**

Tempo di bilanci per la legge 142/2001 che ha dettato nuove disposizioni per consorzi e imprese cooperative, con particolare riferimento alla figura del socio-lavoratore e l'obbligo di richiamarsi ai contratti collettivi applicabili (della logistica e del trasporto per quanto attiene al nostro settore). Quello delle cooperative è del resto un comparto "caldo", dato l'importante ruolo svolto in ambito logistico. "La 142 – esordisce Gianpiero Gortanutti, presidente del consorzio CGS – è stata una buona legge e lo è tuttora, ma nel-

l'ambito di tale normativa occorrono dei distinguo che vanno applicati su misura al mondo della cooperazione. Ora il contratto di lavoro di riferimento della "142" per quanto riguarda le cooperative di logistica e trasporti ha generato in questo primo quinquennio di applicazione alcuni equivoci e impedimenti che la cooperazione in quanto tale non ha mai avuto modo di gestire e affrontare in prima persona, ma la cui soluzione adesso – complice anche la grave situazione economico-finanziaria – non è più possibile rimandare".

ECCO COSA PREVEDE LA NORMA

Uno dei principali “equivoci” riguarda la situazione dei rinnovi contrattuali in quanto retroattivi: rideterminare una condizione di rinnovo contrattuale economico oggi, ma risalente ai due anni di scadenza effettiva precedente, pone problemi economici legati alla corresponsione di somme (1000 euro circa a socio tra una tantum e arretrati) che la cooperativa ha sempre più difficoltà a erogare, perché i fondi scarseggiano e non vi è la possibilità di richiedere il reintegro di tali somme a posteriori al cliente-committente.

“Non vanno poi taciuti i costi aziendali del lavoratore – afferma Roberto Anelli, direttore amministrativo del consorzio CAL – *i quali sono molto vicini a quelli dei dipendenti delle aziende committenti, con così il reale rischio di vanificare la competitività della formula cooperativa. Sotto l’aspetto normativo bisognerebbe invece reintrodurre una sorta di specificità della figura del socio, prevedendo all’interno del CCNL della logistica una sorta di voce o capitolo a parte*”.

“Le associazioni di categoria, compresa la stessa Assologistica, ma anche il sindacato sono favorevoli all’applicazione del contratto attuale – afferma Giuseppe Bongiorno, vicepresidente del consorzio Class - *ma entrambi non considerano quale è la situazione reale del settore: al momento è gravissima. E’ vero che sono operativi consorzi che riescono a procedere con le loro gambe offrendo una buona qualità di servizio e rispettando gli accordi sindacali. Ma se la situazione di stallo economico continuerà, non avremo più i margini economici per continuare a rispettare alla lettera quanto recita la legge*”. La situazione è tanto più grave e irritante perché d’altra parte ci sono consorzi con anche migliaia di soci che invece operano nel non pieno rispetto delle norme, acquisendo clienti con contratti molto articolati, ma che poi non pagano correttamente i lavoratori, i quali sono spesso assunti in nero, senza e con buste paga false, con tariffe aggiornate a due/tre anni fa, pagati talvolta a giornata o a settimana. Il momento - lo sappiamo tutti - è difficile e la situazione rischia di non essere più gestibile. Di qui la decisione dei consorzi aderenti ad Assologistica di chiedere alle associazioni che aggregano società cooperative (oltre ad Assologistica an-

La legge “142” del 2001 con le successive modifiche e il D. Lgs.vo “423” del 2001 hanno introdotto notevoli cambiamenti nel rapporto tra soci e cooperativa. La Legge “142/01” stabilisce infatti che il lavoratore, oltre al rapporto sociale, deve instaurare con la cooperativa un rapporto di lavoro subordinato; inoltre, la coop deve indicare con precisione, nel proprio Regolamento Interno, il C.C.N.L. applicato per regolare il rapporto di subordinazione. Il D. Lgs.vo “423/01”, pur prevedendo una gradualità, ha parificato la contribuzione del socio

lavoratore a quella del lavoratore dipendente, superando così definitivamente il D.P.R. “602/70” nella parte previdenziale. Dal 1° gennaio 2007 il socio lavoratore riceve i contributi previdenziali (per costruire la pensione futura) sulla base della sua retribuzione effettiva e, pertanto, alla pari di qualsiasi lavoratore dipendente. Inoltre, con l’applicazione della Legge “142/01” riceve un inquadramento professionale che corrisponde alle mansioni svolte. Con questi due interventi legislativi, quindi, non c’è alcun differenziale di costo del lavoro tra soci e lavoratori dipendenti.

che Ancst-Legacoop, Confcooperative-Federlavoro e Servizi, Agci- Produzione e Servizi di Lavoro) di prendere posizione. Le loro richieste prevedono sì un mantenimento della legge 142, a patto di individuare all’interno del contratto applicato (logistica e trasporti) un *addendum* in appendice che consenta di adeguare certe norme, ammorbidendo, se non addirittura sopprimendo, alcune disposizioni. *“Il contratto va bene così come è – dice Gortanutti - ma abbiamo bisogno di una riduzione dei costi e quindi di un contratto più leggero, meno oneroso. Si potrebbe iniziare con il blocco dell’attuale contratto per quattro anni (e non per due come previsto dalla norma) così che saltando un aumento contrattuale abbiamo un delta di costi più contenuto. Ci potrebbero essere contratti con solamente la tredicesima, eliminando la quattordicesima. Chiediamo che al momento del rinnovo del contratto sia soppressa l’applicazione dell’una tantum, perché – a rigor di contratto – il suo onere spetterebbe al cliente nostro committente”*.

“La legge va bene così come è, ma occorrono una riduzione dei costi e un contratto meno oneroso”

“La 142 – aggiunge Bongiorno - *è nata per parificare il lavoratore delle coop al lavoratore delle aziende tradizionali e soprattutto per garantirgli una pensione: fino a non molto tempo fa essa veniva calcolata sulla base di un salario minimo fisso convenzionato; la soppressione di quest’ultima disposizione ha rappresentato un ulteriore aumento di costi per le coop che in aggiunta all’applicazione in toto del contratto di lavoro della logistica ci ha messo con le spalle al muro. Tuttavia per poter >*

continuare a operare abbiamo la necessità di poter disporre di una base economica di costo più contenuta”.

I consorzi da noi sentiti vedono quale soluzione logica di questa situazione la decisione da parte dei maggiori operatori di logistica in conto terzi del pagamento di tariffe più eque per il lavoro prestato dalle cooperative. I grandi 3PL – dicono – si sono tolti un costo fisso rappresentato dall’assunzione di dipendenti di magazzino scaricandola di fatto sulle coop, le quali però non godono neppure di alcun ammortizzatore sociale. Di qui la richiesta (forse utopica) di riportare il lavoratore alla funzione di socio, con un minimo contributivo (anche contrattuale) garantito e tutto l’extra calcolato sui dividendi prodotti dalla cooperativa.

All’interno dei contratti alle cooperative viene riconosciuta dai 3PL una tariffa minima oraria, dentro la quale c’è un addetto che oggi già costa 12,70 euro di spese fisse più la flessibilizzazione di un intero anno e il rischio di impresa che comprende differenze inventariali, mancanza di merce dentro al magazzino, rottura di merce o spedizioni errate, ecc. Sommando tutte queste voci si ha un totale di 14,50 euro. *“I nostri consorzi – dicono all’unisono Anelli, Bongiorno e Gortanutti – riescono a lavorare comunque con efficienza, senza sfruttare i lavoratori. Sappiamo progettare un layout di magazzino, garantire la gestione di tutto il flusso delle merci e solo con la nostra capacità professionale riusciamo a raggiungere efficienze superiori a quanto ci viene richiesto. Ma per continuare così adesso abbiamo bisogno di un maggior adeguamento del contratto, che garantisca quella qualità che ci è peculiare, ovvero la flessibilità”.* ■



Ruggero Poli

amministratore delegato
di Kuehne + Nagel

“UN CAMBIAMENTO DAVERO EPOCALE”

È innegabile che la legge “142” abbia effettivamente avuto importanti conseguenze per il mondo della cooperazione anche nel comparto della logistica, contribuendo in parte alla moralizzazione del nostro settore e a un importante innalzamento della qualità. Il tutto ha comportato per quelle realtà che si sono allineate e messe in regola con le nuove disposizioni di legge un inevitabile aumento dei costi relativi in particolare ai soci-lavoratori. Per quanto ci compete abbiamo conseguentemente riconosciuto un adeguamento tariffario alle cooperative nostre partner, muovendoci in due direzioni. La prima direzione è consistita nel chiedere una corresponsione ai nostri clienti committenti, portando come motivazione anche il fatto che tale cambiamento è stato imposto e voluto dal legislatore. Solo una parte minoritaria dei nostri clienti si è opposta a questa nostra richiesta; la maggior parte invece dei committenti ha accettato gli aumenti a fronte di un maggior impegno da parte nostra a

generare un contenimento di certi costi. La seconda soluzione è consistita nel ricercare una collaborazione più attiva e diretta da parte delle cooperative nostre partner cui abbiamo chiesto non solo di contenere - dove è possibile - gli eventuali sprechi, ma anche di partecipare parzialmente agli investimenti da noi attuati per migliorare la competitività delle nostre prestazioni. Come detto, ritengo che con la “142” si sia senz’altro registrato un cambiamento epocale nel mondo della cooperazione, con un miglioramento delle retribuzioni degli addetti e una conseguente qualificazione delle prestazioni offerte. Il tutto si è tramutato in vantaggi anche per i 3PL, che di fatto rispondono in prima persona al cliente della qualità dei servizi prestati dalle coop. È indubbio che – vista anche la grave situazione economica – certe richieste da parte delle cooperative siano comprensibili. In particolare credo che occorrerebbero degli incentivi per quelle realtà che operano legalmente, quali sgravi fiscali o alleggerimento di certi costi fissi.

COSA NE PENSA...



Marco Lenti

Avvocato
dello Studio legale Mordiglia

"LEGISLAZIONE DI RIFERIMENTO"

Come noto la legge "142/2001", successivamente modificata dalla legge "30/2003", ha fornito una legislazione di riferimento al lavoro cooperativo, con l'obiettivo di combattere la cosiddetta "falsa cooperazione", vale a dire l'uso improprio dello strumento mutualistico, allo scopo di eludere la legislazione del lavoro, con particolare riguardo alle norme retributive. In tale contesto il legislatore ha affiancato al rapporto societario esistente tra cooperativa e lavoratore anche un ulteriore rapporto di lavoro, che può assumere le vesti del lavoro subordinato, parasubordinato (e/o di collaborazione), o autonomo. In particolare in favore del socio/lavoratore subordinato, la legge "142/2001" ha esteso l'applicazione dello Statuto dei Lavoratori (con esclusione della tutela reale del posto di lavoro in caso di contestuale licenziamento ed esclusione del socio/lavoratore) delle norme in materia di salute e sicurezza sul lavoro. La norma ha inteso riconoscere un trattamento retributivo adeguato alla qualità e alla quantità della prestazione

e comunque non inferiore ai minimi retributivi previsti dalla contrattazione collettiva applicabile (e richiamata nel regolamento interno della cooperativa). Con specifico riguardo alla retribuzione, meritano particolare attenzione due aspetti: da un lato, è fatto divieto di introdurre deroghe peggiorative al trattamento minimo previsto dal contratto collettivo di lavoro di riferimento (quello del trasporto e della logistica nel nostro caso). Di conseguenza, in sede di delibera assembleare, le cooperative possono introdurre deroghe peggiorative con riguardo alla parte economica eccedente il trattamento retributivo minimo; per contro, eventuali trattamenti economici ulteriori possono essere riconosciuti ai soci lavoratori mediante ristorni, in misura, tuttavia, non superiore al 30% dei trattamenti retributivi complessivi ottenuti. E' ammissibile, inoltre, che il regolamento interno della cooperativa preveda deroghe peggiorative per il socio/lavoratore, con riguardo alla parte normativa del contratto collettivo di lavoro, fatta salva ovviamente l'operatività delle tutele legali.

CLASS

Cooperative Logistica Associate



PROGETTAZIONE & SVILUPPO

GESTIONE MAGAZZINI

CONTI LAVORAZIONE

NOLEGGIO E MANUTENZIONI
SERVOMEZZI

SERVIZI GENERALI



CLASS Sp.A.

Via Idioni, 3/24 - 20090 Assogo (MI)
Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607

www.class-spa.it

Gruppo STM

L'AUTOMAZIONE NON TEME LA CRISI, ANZI

Lo sostiene il direttore generale di Swisslog Italia WDS, che chiarisce anche il perché del ritardo *culturale* del nostro Paese e i trend del settore.

di **Ornella Giola**



GIANNI GHIGLIERI

"Swisslog Italia è presente nel nostro Paese dal 2001, ma già dall'82 operavamo col marchio Schindler Digitron, poi divenuto Digitron Italia nel '94. Dalle iniziali 3 persone, 6 referenze e 500 mila euro di fatturato oggi siamo passati a 130 dipendenti in due sedi (Milano e Maranello) e a un giro di affari di circa 30 milioni di euro". Esordisce così Gianni Ghiglieri, direttore generale di Swisslog Italia WDS (Warehouse & Distribution Solutions), società con sede centrale in Svizzera e specializzata in soluzioni logistiche integrate per magazzini e centri di distribuzione automatizzati.

COME È EVOLUTA LA VOSTRA ATTIVITÀ NEL NOSTRO PAESE?

■ La casa madre svizzera ha dato vita a impianti in Italia anche prima del 1982, realizzandone alcuni già negli anni Set-

tanta per il gruppo Fiat ed era partita con un prodotto allora innovativo (veicoli filo-guidati AGV) principale fonte di business per noi fino alla metà degli anni Novanta. Attorno al '93 abbiamo iniziato a proporre anche nel nostro Paese magazzini automatizzati, con successo crescente, sebbene con un ritardo decennale rispetto al nord Europa per ragioni di tipo culturale. Siamo leader di mercato nell'industria farmaceutica avendo realizzato una decina di impianti (Novartis, Roche, Sanofi-Aventis, Pfizer, Janssen-Cilag, Merck Sharp & Dohme, BMS, ecc.).

AVETE EFFETTUATO DELLE ACQUISIZIONI?

In effetti nella seconda metà degli anni Novanta abbiamo accresciuto la struttura realizzando alcune acquisizioni. E nel 2000 abbiamo acquisito una società italiana con sede a Maranello, già nostra fornitrice, che stava sviluppando un prodotto per la distribuzione automatica del farmaco, funzionale anche alle attività della nostra divisione *healthcare*.

SECONDO LEI LA CRISI POTRÀ FAVORIRE LA SPINTA ALL'AUTOMAZIONE?

■ Assolutamente sì, in quanto attraverso un'automazione mirata si potranno ge-

nerare risparmi molto interessanti e quindi recuperare competitività e marginalità. Ciò potrà consentire ai nostri clienti di porsi sul mercato con una posizione di favore al momento dell'auspicata ripresa dell'economia e dei consumi.

"Automatizzando in modo mirato si generano risparmi molto interessanti, recuperando competitività e marginalità"

PERCHÉ NEL NOSTRO PAESE LA LOGISTICA PRESENTA UNA CERTA DIFFICOLTÀ AD AVVICINARSI ALL'AUTOMAZIONE DI MAGAZZINI E CENTRI DISTRIBUTIVI?

■ Per una serie di ragioni. In primo luogo la classe imprenditoriale italiana ha sempre mostrato eccessiva prudenza nell'approccio a questo tipo di soluzioni e spesso il calcolo del ROI (Return on Investment)



CADDYPICK IL SEMIAUTOMATICO PER IL RETAIL

Il *caddypick* di Swisslog è un sistema semiautomatico di picking per unità di trasporto adatte al punto vendita, impiegato specie nel retail. Si basa su 2 moduli: modulo di rifornimento e immagazzinamento; modulo di picking. Combina il principio del "man to goods" alla procedura "zone-to-zone", trasportando l'unità d'ordine (pallet o roll container) con carrelli automotori su monorotaia elettrica (i caddy appunto). Il caddy si muove automaticamente attraverso le corsie di picking. Su un display vengono visualizzate le righe d'ordine con le

posizioni di picking evidenziate. Un sistema di pesatura integrato su ciascun caddy verifica sul display la corrispondenza della quantità prelevata con la quantità ordinata; l'ordine viene confermato automaticamente. Inoltre il caddy può portare con sé pallet vuoti e materiale residuo d'imballaggio. Prima di procedere con l'ordine successivo, il *caddypick* scarica i rifiuti presso stazioni automatiche di smaltimento. I pallet interi vengono trasportati automaticamente all'uscita merci. I vantaggi di questa soluzione rispetto a quelle manuali sono: ■ processi

razionalizzati e più efficienti grazie alle funzioni automatizzate di comando, immagazzinamento e rifornimento; ■ significativo miglioramento dell'evasione dell'ordine grazie all'automatizzazione delle funzioni di inizio e fine delle procedure di prelievo; ■ l'avvicinamento del team alle funzioni di picking aumenta ulteriormente la performance del sistema; ■ picking senza errori tramite il controllo del peso e facile dialogo di prelievo sul display di picking; ■ ambiente di lavoro sicuro senza il traffico di mezzi di trasporto manuali.

di un investimento in automazione può risultare penalizzato da una non completa e corretta analisi dei parametri in gioco, dettata da una mancanza di familiarità e competenza specifica coi temi in esame. Non va inoltre taciuto il fatto che ci sono state in passato alcune esperienze negative (dovute il più delle volte a errata progettazione o perché basate su errate valutazioni dei volumi e dei flussi da gestire) nell'applicazione dei sistemi automatici nella grande distribuzione. Va considerata infine l'estrema frammentazione degli attori, con la presenza di troppe realtà, specie nel segmento retail, e conseguenti volumi e flussi al di sotto della soglia di economicità per un investimento nell'automazione.

E CHE DIRE DELLE RESISTENZE ANCORA PIÙ FORTI DEI 3PL?

■ La ragione principale è data dall'esigenza di avere le "mani libere": i 3PL per loro natura hanno contratti con la com-

mittenza che durano pochi anni, senza la certezza del loro rinnovo. E' evidente che un centro di distribuzione convenzionale risulta essere più commercializzabile nel momento in cui l'agreement scade e in futuro lo stesso deposito potrebbe essere sfruttato per l'handling e lo stoccaggio di quantità e tipologie merceologiche del tutto diverse da quelle del precedente contratto. Un esempio eclatante si è registrato quando nel '97 il centro di distribuzione di un nostro cliente era gestito da un 3PL che arrivò alla decisione di realizzare un impianto automatico, costruendo un edificio piccolo però di appena 14 metri (al di sotto delle dimensioni dei normali impianti automatizzati), per via soprattutto del fatto che il contratto con il cliente scadeva dopo cinque anni. La minore flessibilità delle soluzioni automatiche può rap-

presentare un limite per realtà quali sono gli operatori di logistica in conto terzi. Occorre però dire che negli ultimi anni stiamo assistendo a una progressiva automazione anche nei centri che sono gestiti dai 3PL.

QUELLA DEI 3PL È DUNQUE UNA SCELTA COMPRESIBILE O CUMUNQUE GIUSTIFICABILE?

■ Sì. Differente è invece la situazione per chi fa business come gli attori della grande distribuzione, il numero delle cui referenze resta grosso modo stabile nel tempo. Lo stesso si può dire anche dei produttori, i quali dispongono di un certo numero di articoli e quindi possono definire con buona precisione la loro crescita di volumi e referenze in rapporto a come intendono sviluppare il loro business.





MA, SECONDO LEI, NON È POSSIBILE RENDERE UN IMPIANTO AUTOMATICO COMPLETAMENTE FLESSIBILE?

■ Onestamente l'operazione non è facilmente praticabile in tutti i casi. Va detto però che i vantaggi derivanti da un sistema automatico ben progettato fanno passare in secondo piano le rigidità che può presentare e normalmente l'introduzione dell'automazione impone un metodo di lavoro strutturato e di conseguenza efficiente.

QUALI SONO LE MAGGIORI DIFFICOLTÀ A OPERARE NEL NOSTRO MERCATO?

■ Anche in Italia Swisslog opera ponendosi a fianco dei clienti già nella fase progettuale, aiutandoli a raccogliere i dati più significativi della loro logistica e a definire i fattori di sviluppo della loro supply chain. Il reperimento dei dati è processo sempre difficile; alcune aziende spesso procedono a vista e in molti casi non conoscono con esattezza i loro numeri logistici; l'incidenza e le modalità del picking sono a volte poco chiare persino al responsabile del magazzino. Manca quindi un metodo, un approccio corretto ai dati e spesso il magazzino non è monitorato come dovrebbe e di conseguenza diventa più difficile costruire una soluzione che soddisfi il bisogno reale del cliente.

QUALI SONO LE TENDENZE DEL SETTORE?

■ Registriamo grandi potenzialità e sviluppi nel picking di piccole quantità: il peso del magazzino pallet andrà progressivamente diminuendo. Il che significa concretamente maggiore impiego di tecnologia sia come software di controllo, sia come sistemi ad altissima velocità, servendo stazioni in cui l'operatore può gestire fino a 400 colli all'ora. Proprio rispon-

“Grandi sono le potenzialità del picking di piccole dimensioni. Il peso del magazzino pallet invece diminuirà”

dendo a queste esigenze la supply chain può essere più competitiva, riuscendo a rispondere alle richieste dei clienti che sempre più spesso necessitano di “singolarizzare” le unità di prelievo.

QUANTO IL FATTO DI ESSERE UNA SOCIETÀ SVIZZERA VI HA AIUTATI NELLA PENETRAZIONE DEL MERCATO ITALIANO?

■ Specie all'inizio è stato un fattore premiante, grazie soprattutto all'approccio fornito dal nostro metodo di analisi. Swisslog è nata come società che sviluppa automazione e controllo: il software che gestisce i nostri impianti è realizzato da noi in Italia in prima persona, mentre ci rivolgiamo al mercato solo per la parte meccanica. Agiamo quindi da system integrator, che sviluppa in casa il software, vero “cuore” di un impianto automatico.

PUÒ FORNIRE QUALCHE DATO DI SWISSLOG ITALIA?

■ Nel nostro Paese contiamo un centinaio di referenze concentrate soprattutto al nord, ma siamo ben radicati anche al centro e al sud. Il fatturato 2008 è stato di circa 30 milioni di euro. In generale per Swisslog il 2008 si è verificato essere un anno eccellente, grazie anche al fatto di avere acquisito un lavoro in Germania del valore di 130 milioni di euro per un'azienda del retail già da tempo nostra cliente. ■

CHI È SWISSLOG

Swisslog è un *system integrator* che si occupa di progettare, sviluppare e implementare sistemi logistici chiavi in mano; fornisce supporto e modernizza impianti esistenti. La storia di Swisslog risale al 1898 quando ad Aarau, in Svizzera,

viene fondata col nome di Sprecher & Schuh. Da allora ha compiuto molta strada, sviluppando il proprio profilo di partenza - fornitore di sistemi di automazione - fino a diventare un partner di servizi di consulenza e implementazione di soluzioni

logistiche integrate. La sede centrale è a Buchs/Aarau, ma l'azienda è diffusa in 20 Paesi di Europa, Nord America, Asia e Australia. Dai 647 milioni di franchi svizzeri del 2006 si è passati a 708 milioni nel 2007, con un impiego attuale di oltre 2 mila dipendenti.

prendersi cura delle merci è un'arte



noi lo facciamo da trent'anni



trasporti, logistica, stoccaggio

Nogara (Verona)
Via Labriola, 22
Tel. +39 0442 537111
Fax +39 0442 537130
operativo.nogara@stispa.it

Isola Rizza (Verona)
Loc. Muselle, 1369
Tel. +39 045 7139111
Fax +39 045 7139110
operativo.isolarizza@stispa.it

Fara Filiorum Petri (Chieti)
Via S. Eufemia, 219
Tel. +39 0871 70421
Fax +39 0871 70190
operativo.fara@stispa.it


è concessionario


www.stispa.it

PURE IL DEPOSITO S'INDUSTRIALIZZA

Ciò avviene quando si adotta una gestione “snella”, tipica delle attività manifatturiere. Qualche consiglio utile per riuscirci al meglio.

di **Guido Sandri**

O rmai sono divenute un appuntamento per chi opera nella ricerca in campo logistico: le Assise di Parigi, giunte alla 23a manifestazione, hanno anche nell'ultima edizione – svoltasi a fine 2008 – confermato il ruolo di momento chiave per chi vuole confrontarsi sulle evoluzioni in atto. Molti i temi trattati. A *Euromerci* è sembrato che quello di maggiore attenzione sia consistito nella sessione sull'evoluzione dei magazzini verso un'impostazione industriale. Cosa s'intende? Che occorre ormai arrivare a una trasformazione di quest'attività, applicando il cosiddetto “lean management”, ovvero la “gestione snella”, sviluppata negli anni '50 da Toyota in campo automobilistico e poi fatta propria da buona parte della produzione manifatturiera.

Come si esplica? Automatizzando il più possibile la catena di preparazione di merci o carichi, con una mutazione che cambia totalmente le logiche operative e comporta una profonda evoluzione del modo di agire del personale. E' inevitabile infatti che si determini una profonda trasformazione dei ruoli. Chi ha attuato questo processo di rinnovamento all'interno dei magazzini ha verificato che non sempre esso si realizza con successo, ma coloro che ci

riescono ottengono un esito positivo di forte impatto nel miglioramento della competitività. La maggior parte delle

Un esempio concreto è stato presentato dalla società Avenir Telecom, entusiasta della scelta

per seguirne altri o vengono adottati dopo averne seguiti differenti (per esempio total quality management, process reengineering, ecc.). In questo caso il successo non è assicurato. Diverso invece è l'approccio, molto più positivo, di una minoranza di aziende logistiche che hanno adottato la tecnica “lean” per mettere radicalmente in discussione il proprio modo di lavorare e di offrirsi sul mercato. Il metodo non è quindi una panacea per tutti i problemi, ma pensare “snello” permette di vedere le difficoltà e di capirle meglio, anche se un ruolo decisivo resta comunque affidato agli uomini che ci lavorano.

Dopo la teoria passiamo alla pratica. Durante la sessione delle Assise dedicate al tema si è sono avuti molti interventi di aziende che hanno effettuato

una trasformazione in chiave “lean” della propria logistica. Un esempio? Quello di Avenir Telecom, società telefonica transalpina. Laurent Orlandi, suo responsabile, ha dichiarato al proposito: *“Noi abbiamo una sola piattaforma, in cui ci occupiamo di ricevimento, stoccaggio, preparazione e spedizione quotidianamente a oltre 500 punti di vendita, di tipo diverso come caratterizzazione e dimensioni. Per gestire una rete così problematica di tipo multicanale è stata fatta una rivoluzione in chiave ‘lean’, molto semplice, grazie all'adozione di un sistema informatico che gestisce una sola etichetta contenente tutte le informazioni per la gestione e il trasporto. Ciò viene determi-*

Pavel Losevsky/Fotolia



ESTERNALIZZAZIONE E CRISI

C'è la crisi dell'economia e gli impatti potrebbero essere destabilizzanti per gli operatori logistici. Come reagire? Una delle Assisi dell'incontro di Parigi ha riguardato questo aspetto. La risposta che ne è emersa appare chiara: i logistici devono proporre nuove soluzioni più competitive per

garantire ai clienti "performance" migliori. Il che varrà anche per i tempi futuri, quando si verificherà una ripresa dell'economia. Ciò si esprime in uno slogan sentito più volte durante l'incontro: "creazione di valore". In termini concreti le soluzioni avanzate sono state soprattutto due: occorre ridurre i costi

del trasporto, migliorando la produttività del sistema e accrescere la flessibilità delle attività di magazzinaggio e distribuzione. Di qui nascono nuove proposte, soprattutto per le attività internazionali, dove pur si registra una caduta di qualità delle prestazioni logistiche globalizzate.

nato a monte, in base della tipologia del cliente, della destinazione finale, del valore dell'ordine e anche dei costi di distribuzione finale. La vera evoluzione è consistita però nel fatto che, così facendo abbiamo la possibilità di comunicare al trasportatore il volume di carichi che prevediamo mensilmente zona per zona, con l'effetto che quest'ultimo ha l'occasione di razionalizzare il servizio riducendone i costi. Per preservare la qualità al massimo è rimasto comunque un controllo finale nella gestione dei carichi in uscita affidato al personale, perché un dispositivo automatico sarebbe incapace di assicurare un distinguo se è stato commesso un errore, relativamente per esempio al colore del telefono in consegna".

Nel caso della logistica è necessario, quando si adotta una strategia "lean", che il 'top management' sia disponibile a visitare spesso i siti operativi, al fine

d'incontrare non solo i dipendenti ma anche i collaboratori esterni e di comunicare gli obiettivi. Fondamentale risulta infatti la scelta di passare al "lean" puntando al miglioramento continuo, ovvero a un'evoluzione incessante delle modalità operative e delle tecnologie adottate. Come è stato detto più volte in occasione dell'incontro parigino la gestione snella è – così come in campo industriale – non un insieme di soluzioni per aumentare in maniera generica la competitività, ma un allenamento quo-

tidiano per imparare a migliorare le performance nel contesto dell'organizzazione. Niente più e niente meno. Non bisogna quindi presentarla come una rivoluzione, quale invece è stata nell'ambito industriale, dove le complicazioni sono di ben altra natura.

E' pur vero – hanno dichiarato altri relatori – che quando si decide di automatizzare l'operatività di un magazzino si realizza una metamorfosi; in altre parole la struttura diventa uno stabilimento che deve integrarsi con quanto avviene a valle e a monte. Da quest'ultimo punto di vista per il cliente i principi "lean" portano verso la produzione su ordine da parte di chi acquista il bene, con una riprogettazione dei flussi di cui anche chi struttura il centro logistico deve essere responsabilmente a conoscenza. Grande rilevanza svolge infatti il ruolo della partnership strategica con i fornitori di servizi logistici che devono rispondere a precisi canoni di ottimizzazione. Trattare un simile argomento in due pagine di Rivista è forse presuntuoso, ma la "lezione" parigina ha voluto comunque trasmettere un messaggio: considerare il funzionamento di un magazzino come quello di una fabbrica è possibile. Basta volerlo. ■



DELOCALIZZARE, SÌ MA IN QUESTO MODO

La ricerca di sei manifatturiere più economiche presenta oneri non sempre ben valutati. Alcuni consigli per operare le scelte più idonee.

di **Roberto Crippa e Livia Larghi**

Due dati di fatto: la costante pressione sul contenimento dei costi sta oramai da anni spingendo le imprese collocate in aree ad alto costo della manodopera (HCA—High Cost Area) verso la ricerca di fonti manifatturiere più economiche, poco importa se attraverso delocalizzazioni produttive o ricorso all'acquisto. E poi la delocalizzazione comporta un incremento (spesso più che proporzionale) della complessità gestionale e dei correlati oneri di trasporto e incertezza, dovuti a catene logistiche estese che vanno via via disperdendosi nella geografia e nella pluralità degli attori coinvolti. Queste due spinte sono di segno opposto in termini di impatto su efficienza, economicità e resilienza delle reti manifatturiere. Due spinte che vanno accuratamente valutate al fine di evitare spiacevoli sorprese *ex post*.

La ricerca di aree a basso costo (LCA—Low Cost Area) ha suggerito a molte imprese statunitensi ed europee allocazioni in Estremo Oriente o in Paesi in via di sviluppo, un po' per necessità e un po' anche "perché così fan tutti". Il bilancio dopo alcuni anni è fatto di luci, ma anche di tante ombre: come una recente indagine (1) ha evidenziato accomunando in ciò Europa e Nord America, molte aziende non hanno trovato nella corsa all'Oriente tutti i benefici inizialmente sperati. E molte di esse stanno valutando di ritornare sui loro passi o lo stanno già facendo. Non è dunque tutto oro tutto ciò che luccica.

Come accade in questo genere di decisioni, non è possibile prescindere dalla valutazione simultanea di aspetti concernenti il prodotto, i processi delle *operations* e la filiera, attraverso la quale tali processi si svolgono⁽³⁾.

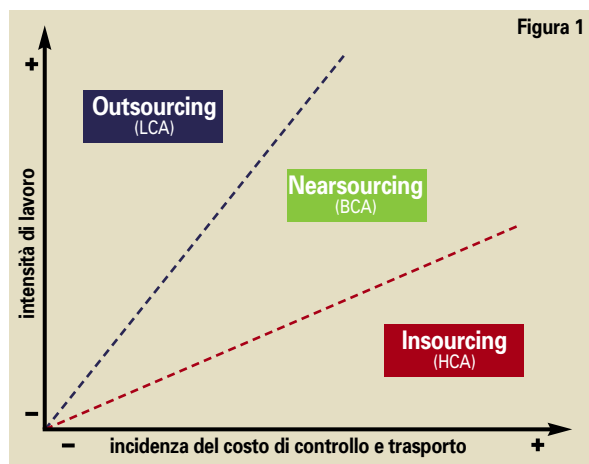
L'utilizzo di aree a più basso costo è un problema di sourcing e di disegno strategico della catena logistica estesa

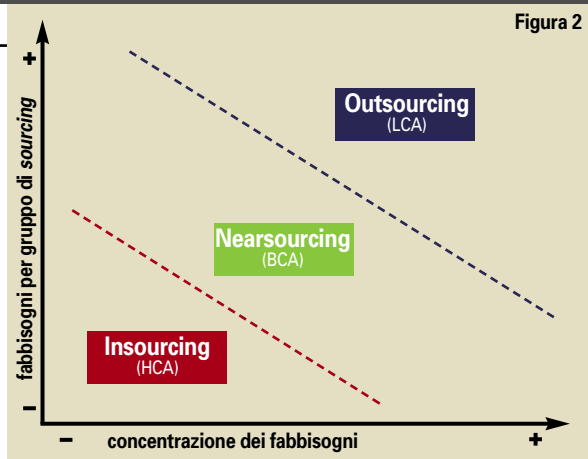
■ **Il primo passo** da compiere è innanzitutto la definizione degli incroci prodotto/mercato interessati e con essi il livello di qualità e di servizio che si intende garantire. Non va infatti mai dimenticato che la capacità di erogare qualità e servizio desiderati è una diretta conseguenza delle scelte operate a livello di supply chain. La valutazione di

dove saranno geograficamente posizionati i volumi di vendita *negli anni futuri* è poi un altro fattore chiave da tenere in debito conto: ove non sussistano vincoli di altra natura, produrre in prossimità dei mercati di sbocco è opzione da considerare preferenziale.

■ **Subentrano poi valutazioni** legate alla tecnologia e ai processi manifatturieri impiegati, nonché alle componenti tecniche della struttura di prodotto: quali sono le tecnologie ritenute critiche? Quali tecnologie sono disponibili nelle aree di possibile delocalizzazione? Esiste reperibilità in loco di fattori (materie prime, componenti, servizi...) con idonea qualità e stabilità di fornitura?

■ **Una volta scartate le opzioni** che non soddisfano i primi due punti è, quindi, il momento di esaminare cosa abbia sen-





so e cosa no in termini di gestione delle *operations*, onde evitare situazioni nelle quali costi di trasporto, accresciuta complessità e allungamento dei *lead time* finiscono col vanificare i risparmi della delocalizzazione. Oltre a quanto sopra, altri fattori di più difficile quantificazione entrano in gioco: l'impatto che l'effetto "made in..." potrebbe avere sull'immagine di alcuni prodotti; le possibili difficoltà di interazione con organizzazioni geograficamente, storicamente e culturalmente lontane dalle nostre; la maggior necessità di controllo lungo una supply chain più dispersa e "virtualizzata", ecc. Il fatto che tali elementi siano di difficile quantificazione porta sovente a una loro sottostima⁽⁴⁾

Il modello di riferimento per le decisioni di *sourcing* di seguito presentato trova applicazione nei casi in cui la produzione finale e/o gran parte della domanda di prodotto finito si trovi in una HCA: in caso di produzioni destinate prevalentemente ad altri mercati di sbocco, le considerazioni da fare in termini di strategie di supply chain sarebbero infatti diverse. Ciò premesso, cercheremo di evidenziare alcuni elementi chiave da prendere in considerazione nella scelta di cosa e dove delocalizzare, introducendo anche una via intermedia nella dicotomia tra HCA e LCA. Essa è data dalle cosiddette aree a costo ottimale (BCA-Best Cost Area): zone limitrofe alle tradizionali HCA ove il costo della manodopera, sebbene non basso come

nelle LCA, è comunque interessante e accessibile. Nelle BCA rientrano a esempio i Paesi dell'Est Europa (Romania, Bulgaria, ecc.), del Nord Africa (Tunisia, Egitto, ecc.) e - nel caso degli USA - dell'area centro-americana (Messico in testa). Tali aree costituiscono uno sbocco meritevole di attenzione: il modello proposto li prende in considerazione.

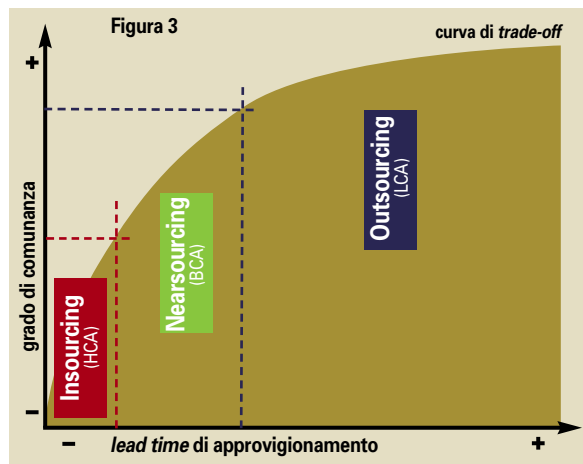
Conformemente al paradigma della valutazione di prodotto, processi e supply chain, il modello valuta le opzioni di *sourcing* attraverso il loro potenziale impatto su tre macro-aree: 1) costi di prodotto e trasporto; 2) complessità gestionale; 3) livello di servizio. Ciò avviene attraverso l'esame comparato di alcune dimensioni di analisi: **intensità di lavoro**, data dall'incidenza che i costi di manodopera (diretta e indiretta) hanno sul costo pieno di prodotto; **incidenza del costo di trasporto e controllo**, valutata sul costo pieno di prodotto; **fabbisogni per gruppo di sourcing**, dati dall'aggregazione dei fabbisogni per unità di tempo (generalmente, un anno o su trimestre o semestre) di quegli oggetti che presentano similitudini manifatturiere tali da renderli assimilabili ai fini del processo di pianificazione; **concentrazione dei fabbisogni**, data dal rapporto tra i sopraccita-

nelle LCA, è comunque interessante e accessibile. Nelle BCA rientrano a esempio i Paesi dell'Est Europa (Romania, Bulgaria, ecc.), del Nord Africa (Tunisia, Egitto, ecc.) e - nel caso degli USA - dell'area centro-americana (Messico in testa). Tali aree costituiscono uno sbocco meritevole di attenzione: il modello proposto li prende in considerazione.

tali fabbisogni aggregati e la numerosità degli oggetti facenti parte del gruppo di sourcing; **grado di comunanza** (valutazione applicabile nel caso di componenti o semilavorati) che gli oggetti di sourcing hanno rispetto al loro impiego nei prodotti finiti che ne fanno uso; **lead time di approvvigionamento**, comprensivo dei tempi di processazione ordinari, produzione, ispezione e trasporto.

Esse vengono valutate a coppie, dando origine a tre schemi definiti come:

- S1 - "intensità di lavoro" verso "incidenza del costo di trasporto e controllo"
- S2 - "fabbisogni per gruppo di sourcing" verso "concentrazione dei fabbisogni"



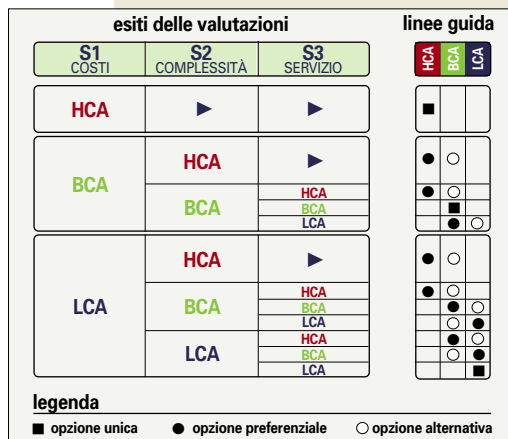
S3 - "grado di comunanza" verso "lead time di approvvigionamento".

Concatenando i risultati di tali valutazioni si hanno suggerimenti di *sourcing*.

Tre tappe di valutazione. La prima tappa (figura 1) è costituita dallo schema in precedenza definito "S1". Mette in relazione aspetti correlati alla struttura di costo degli oggetti candidati al sourcing: **più alta è l'intensità di lavoro, più forte è la spinta all'outsourcing in LCA**, al fine di beneficiare di più favorevoli condizioni di costo della manodopera; **più bassa è l'incidenza del costo di**

L'ALBERO DELLE DECISIONI

Come ricavare un *albero delle decisioni* per le scelte di *sourcing*. I costi sono il primo elemento discriminante: dove il valore aggiunto è limitato e/o il prodotto è ingombrante e di basso valore ha poca utilità una delocalizzazione parziale. In questo caso l'indicazione è: "laddove possibile, produrre ove si vende". Dove la struttura di costo giustifica delocalizzazioni, ma sussistono forti rischi di incremento della complessità o di deterioramento del servizio, produrre "in casa" o in aree vicine è il miglior compromesso. Man mano che questi rischi si affievoliscono, il ricorso



all'*outsourcing* in LCA diventa una scelta vincente. Il percorso logico seguito dal modello di riferimento e le sue linee guida sono intuitivamente ovvie, ma hanno il vantaggio di uno schema di valutazione oggettiva su più aspetti caratterizzanti una supply chain complessa. In particolare (in riferimento allo schema "S3") non vanno sottovalutate le implicazioni che comporta il trovarsi a dipendere da componenti specifici e a lungo *lead time* a seguito di incomplete valutazioni di *sourcing*.

L'esperienza insegna che tali situazioni sfavorevoli non possono essere a lungo controbilanciate con incrementi di scorte: il loro disassortimento e il rischio di obsolescenza sono sempre in agguato. Spesso le politiche di *sourcing* verso aree a basso costo non sono la migliore soluzione: le aree di *nearsourcing* presentano oggettivi elementi di grande interesse. Tutto ciò comporta una valutazione di *tutti* gli elementi chiave (prodotto/processo/catena logistica estesa) di un problema strategico: la progettazione e l'ottimizzazione della supply chain.

controllo e trasporto (condizione tipica di prodotti "compatti" e ad alto valore), più forte è la spinta all'*outsourcing* in LCA, in quanto i benefici della delocalizzazione saranno solo in minima parte e rosi dagli accresciuti costi logistici. Si possono così identificare tre aree di preferenza (*outsourcing*-HCA, *nearsourcing*-BCA, *insourcing*-HCA) che consentono una prima, forte scrematura delle opzioni possibili. Il criterio di discriminazione è di tipo *riduttivo*, cioè: 1) oggetti che cadono nell'area HCA saranno da mantenere in aree HCA; 2) oggetti nell'area BCA potranno essere localizzati in aree BCA o HCA; 3) per gli oggetti nell'area LCA tutte le opzioni saranno ancora aperte.

La seconda tappa (figura 2) è costituita dallo schema "S2", che mette in relazio-

ne elementi correlabili alla complessità gestionale. La correlazione è intuitiva: onde evitare "dispersioni" nei processi di pianificazione e garantire al contempo una ragionevole massa critica nelle attività di esecuzione è necessario disporre di volumi complessivi apprezzabili e non eccessivamente frammentati in una pletera di codici, a tutto vantaggio della semplificazione dei processi o-

perativi senza appesantire eccessivamente la gestione della varietà⁽⁵⁾ e delle scorte. Anche per "S2" i criteri di discriminazione da adottare sono di tipo *riduttivo*. La *riduttività* è tuttavia un poco più lasca in quanto cominciano ad essere presi in considerazione elementi (legati alla gestione della complessità) meno facilmente correlabili ai costi con relazioni certe e universalmente valide.

La terza tappa (figura 3) è costituita dallo schema "S3", che pone in gioco elementi di valutazione correlabili alla gestione del servizio. Si tratta di pre-condizioni per facilitare la flessibilità di risposta alle variazioni di mix a breve. Tutto ruota attorno a una legge empirica di correlazione tra il grado di comunanza dei materiali e i correlato *lead time* di *sourcing*. Il significato di questa correlazione (la "curva di *trade-off*" di fig.3) è anch'esso intuitivo: i materiali a bassa comunanza d'impiego devono avere *lead time* contenuti, in quanto direttamente esposti alle variazioni di domanda sul prodotto finito. Viceversa, all'aumentare della comunanza la sensibilità al mix cala ed è, quindi, possibile accettare tempi di approvvigionamento più lunghi. Anche "S3" identifica tre aree che indirizzano le scelte di *sourcing*:

■ *insourcing* (HCA) per i materiali a bassa comunanza⁽⁶⁾ e per i quali deve essere assicurato un *lead time* di approvvigionamento contenuto; ■ *nearsourcing* (BCA) per i casi intermedi; ■ *outsourcing* (LCA) per i materiali ad alta comunanza e per i quali sono accettabili anche *lead time* di approvvigionamento compatibili con il trasporto mediante nave dalle aree a basso costo. ■

(1) cfr. "A Research into European Supply Chains 2008-2009", TruEconomy Consulting & Massachusetts Institute of Technology - MIT, October 2008.

(2) Per alcune riflessioni sul tema e sui rischi che si corrono ad affrontare in modo empirico ed inadeguato le tematiche di *strategic network design*, cfr. anche Crippa R, "Ecco perché il Vasa è andato a fondo", *Euromerci* nr. 11, Novembre 2008.

(3) Nella letteratura di *supply chain management*, la progettazione simultanea di prodotto, processo e filiera logistica è nota come: "3D-concurrent engineering". Cfr. anche Crippa R, Larghi L, "Differenziarsi sì, ma con fantasia", *Euromerci* nr. 12, Dicembre 2007

(4) Citando A. Einstein: "Non tutto ciò che può essere misurato è ciò che conta, e non tutto ciò che conta può essere misurato". Al pari di tutte le decisioni di carattere strategico, anche la progettazione di una rete logistica estesa è un connubio di metodologie e di visione imprenditoriale.

(5) Entrano qui in gioco anche aspetti quali la numerosità dei mezzi di produzione coinvolti, la loro proprietà, la loro manutenzione ordinaria e straordinaria, etc.

(6) Non esistono criteri assoluti per definire i limiti di bassa/media/alta comunanza. Una "regola del pollice" potrebbe essere quella di fissare i limiti di bassa comunanza (c1, nella Fig.3) al di sotto del 20% e di media comunanza (c2, sempre in Fig.3) al 70%.

Verona - Porta Vescovo

EX-MAGAZZINI FS

AFFITTASI

€ 35 mq. / anno

Superficie lotto **70.000 mq.**
Superficie capannoni **23.590 mq.**
con altezza minima di 10 m

DOTATI DI RACCORDO FERROVIARIO



Il sito si trova in
prossimità del centro
città e a circa 5 km
dal casello autostradale
di Verona-EST



CamPedelli **RE**
real estate **AGENCI**

Via Enrico Fermi 11/a - 37135 VERONA
Tel. 045 8250020 - cell. 335.248738
mail: info@campedelli.it

SARANNO "VERDI" PER SOPRAVVIVERE

Il mercato crolla e le Compagnie guardano sempre più all'impiego di velivoli a basso impatto ambientale. Ecco le varie novità annunciate.

di **Guido Sandri**

La crisi dell'economia mondiale sta incidendo in maniera molto negativa sul mercato del cargo aereo. Ma un altro problema costituisce un fattore non trascurabile per l'intero comparto: è quello delle normative sempre più severe che caratterizzano l'impatto ambientale. Di qui la necessità di ridurre il consumo di derivati dal petrolio e la rumorosità dei velivoli. Ecco allora che vettori e costruttori di aerei si sono dati come obiettivo prioritario, per i prossimi anni, quello di economizzare carburante a tutti i costi. Ci riusciranno? E' presto per dirlo, ma vediamo quali novità hanno allo studio. Abbandonati i sogni di alternative energetiche (per i motori a idrogeno utilizzati sugli aerei si andrà al 2050 e per le applicazioni solari si resta nel regno delle pure utopie), l'o-

biiettivo immediato è di ridurre il peso degli apparecchi. Da subito molte Compagnie hanno ridotto il carico a bordo. Di fatto una tonnellata in meno trasportata al momento del decollo significa infatti un risparmio da 5000 a 6000 ton di cherosene nella vita complessiva di un aereo, con una riduzione dei costi di circa 5 milioni di euro.

Dopo gli interventi a breve si pensa ora a un lavoro più strutturale. Che riguarderà la massiccia adozione di materiali compositi, molto più leggeri. Sul Boeing 787 Dreamliner si farà

un rilevante uso di fibra di carbonio, con cui sarà costruita la fusoliera, rinforzata di elementi in titanio. Rispetto a un apparecchio con "corpo" in alluminio delle generazioni attuali ciò permetterà una riduzione dei consumi valutata in circa il 15-20%. Tale innovazione non dovrebbe comportare alcun problema, anche perché per esempio sull'attuale Boeing 777 un 20% della struttura è

già in materiali compositi. Anche in Airbus si sta studiando la stessa soluzione per il futuro A350, sebbene la parte frontale resterà in metallo, per meglio sopportare eventuali urti (anche soltanto contro un uccello).

Altrettanto significativi sono i contributi in termini di miglioramento dell'efficienza dei motori: entro qualche anno si prevedono progressi in materia varianti dal 10 al 15%. Così come risultano determinanti le ricerche per migliorare la portanza, grazie a un allungamento delle ali (per l'Airbus A330 si valuta dell'ordine di circa 3 metri su ciascun lato). Infine stanno per entrare in scena dei sistemi di navigazione elettronica ipersofisticati, grazie ai quali i viaggi da un aeroporto a un altro saranno ottimizzati, con un ulteriore possibile risparmio di carburante dell'ordine del 10%. ■

**Tantissime
le innovazioni
possibili, ma
la più importante
verrà dall'adozione
di fusoliera
in fibra di carbonio**



Mark Yullif/Fotoia



TISLOT®

ON TOUR

TRANSPOREON
SOLUZIONI PER IL TRASPORTO

Il software di TRANSPOREON
che **rivoluziona le rampe di carico**
con una **riduzione** dei tempi
di attesa del **30%**

MILANO

6 marzo 2009

per info e iscrizioni:

www.transporeon.it

055.870.47.49

edevoti@transporeon.com

L'iscrizione al convegno è gratuita fino ad esaurimento posti

TISLOT IN BREVE

Grazie a TISLOT i fornitori e tutti coloro che devono effettuare ritiri e consegne della merce vedono in tempo reale sul web le finestre di tempo disponibili (slot di carico e scarico), procedono alla prenotazione risparmiando sui tempi e sui costi grazie all'ottimizzazione delle soste.



RETI PANEUROPEE EPPUR SI MUOVONO

Sono 30 i progetti che rappresentano anche una risposta alle difficoltà economiche della Ue. Con investimenti stimati in 379 miliardi di euro.

di **Paolo Nassimbeni**

La crisi economica e finanziaria lancia nuove sfide anche al settore della logistica e dei trasporti. Per fronteggiare questa situazione alla fine di novembre la Commissione Europea ha predisposto un piano globale per sostenere la ripresa dell'Europa in seguito all'attuale grave emergenza economica (European Economic Recovery Plan - Direttiva 2008/800). Tale piano si basa su due elementi principali: misure a breve termine per sostenere la domanda, mantenere i livelli occupazionali e infondere fiducia nel consumatore; "investimenti intelligenti" per produrre crescita e uno sviluppo sostenibile nel lungo periodo.

Nel piano le infrastrutture per i trasporti rappresentano un capitolo di assoluto rilievo; infatti la Commissione prevede di pubblicare entro marzo 2009 un bando annuale con dotazione di 500 milioni di euro per progetti immediatamente cantierabili (entro cioè il 2009). La BEI (Banca Europea per gli Investimenti) prevede poi di erogare contributi in forma di prestiti pari a 6 miliardi di euro l'anno in progetti per le infrastrutture di trasporto e sull'efficienza energetica. Inoltre una risposta alle immediate necessità del sistema economico è rappresentata dallo sviluppo dei 30 progetti prioritari della rete TEN-T: rappresentano certamente un decisivo con-

tributo all'adeguamento della dotazione infrastrutturale dell'Europa, capace di produrre positive ricadute per l'intera economia e società del Vecchio Continente (in termini di competitività, integrazione, coesione, sostenibilità, lotta ai cambiamenti climatici, riduzione del vincolo energetico e innovazione tecnologica). Paradossalmente il fatto che tali progetti siano stati avviati da tempo permetterà che l'accelerazione della loro realizzazione produca significa-

tivi effetti a sostegno della spesa in tempi tutto sommato rapidi.

Per il completamento dei 30 progetti prioritari è previsto al momento un investimento stimato in 379 miliardi di euro, di cui 125 sono già stati impegnati mentre 254 dovranno essere investiti entro il 2020. È necessario ricordare come i fondi europei (TEN-T, fondo di coesione, fondo europeo di sviluppo regionale, ecc.) contribuiscono solo in parte alla loro attuazio-

ESPERTI E POLITICI A CONFRONTO

Proprio di finanziamento alle reti TEN-T si è parlato a Verona lo scorso dicembre dove, su invito congiunto dalla provincia di Verona, dalla Brenner Aktiengesellschaft (gruppo d'azione per lo sviluppo dell'asse ferroviario del Brennero) e dal coordinatore europeo Karel Van Miert, si sono riuniti i massimi esponenti nazionali ed europei in tema di reti di trasporto. Alla conferenza hanno infatti partecipato il vice presidente della Commissione europea

e commissario ai Trasporti Antonio Tajani, il ministro dei trasporti Altero Matteoli, il sottosegretario sloveno ai trasporti Igor Jakomin, vari rappresentanti francesi e austriaci, il presidente della Commissione trasporti del Parlamento europeo Paolo Costa e l'ad di Ferrovie dello Stato Mauro Moretti. In particolare Tajani ha colto l'occasione per annunciare e firmare 11 decisioni di finanziamento nell'ambito del programma

per le reti transeuropee di trasporto per il periodo 2007-2013 per un importo totale di oltre 1,7 miliardi di euro. Le decisioni riguardano importanti opere ferroviarie in Italia, Austria, Francia, Germania, Slovenia e Ungheria che contribuiranno in misure decisiva a realizzare la galleria del Brennero e quella del Moncenisio (fra Torino e Lione) e ad avviare la preparazione della linea ferroviaria che unisce Trieste a Divaca.



UNDICI FINANZIAMENTI

Le 11 decisioni di finanziamento siglate da Tajani riguardano:

- linea ferroviaria Torino-Lione: via di accesso alla galleria di base in Francia (4.700.000 euro);
- linea ferroviaria Torino-Lione: studi e opere per la sezione transfrontaliera (671.800.000 euro);
- studi di progettazione per la sezione fra Ronchi dei Legionari Sud e Trieste (24.000.000 euro);

- progettazione e studi per la sezione transfrontaliera fra Trieste e Divaca (50.700.000 euro);
- studi preparatori per la linea Budapest-Keleti/Miskolc-Nyiregyháza (euro 8.000.000);
- studi/opere per l'accesso da sud alla galleria del Brennero tra Fortezza e Verona (58.810.000 euro);
- opere lungo la sezione fra Erfurt e Halle/Groebers (57.000.000 euro);

- opere lungo la sezione fra Kundl/Radfeld e Baumkirchen (58.300.000 euro);
- opere riguardanti la galleria di base del Brennero (euro 592.650.000);
- studi riguardanti la galleria di base del Brennero (193.350.000 euro);
- nodo ferroviario di Genova: studi sulla modernizzazione della tratta Genova Voltri - Genova Brignole (5.050.000 euro).

ne, lasciando il maggiore onere di finanziamento dei medesimi agli Stati membri. Proprio per questo motivo, per 17 dei 30 progetti, 165 miliardi sono stati affidati a Stati membri con debito pubblico superiore al 60% del loro PIL (tra i quali l'Italia).

Nell'attuale contesto economico finanziario l'applicazione di politiche economiche keynesiane appare una soluzione priva di alternative purché siano elaborate condizioni di finanziamento degli investimenti capaci di accelerare la spesa, senza compromettere la credibilità dell'euro sui mercati mondiali e senza allentare i vincoli del patto di stabilità, al di là dei modesti sforamenti del tetto del 3% in parte già annunciati da alcuni Stati. Tuttavia, rispetto agli inizi della programmazione delle reti (programma Delors), lo scenario geopolitico ed economico europeo è mutato fortemente; sommamente ha inciso l'allargamento ad Est della Ue, che ha spostato il baricentro dell'Europa verso i nuovi Paesi membri e che impone di trovare nuove soluzioni per assorbire i nuovi flussi di traffico provenienti da Est ed eventualmente sta-

bilire nuove priorità. Una riconsiderazione della programmazione di lungo periodo è ora non rinviabile.

È infatti fissato per 2010 il riesame delle reti di trasporto transeuropee. Deve servire ad assicurare un finanziamento adeguato al programma e il rispetto delle scadenze fissate per il completamento del medesimo entro il 2020, oltre all'adeguamento ai nuovi parametri economici e ambientali. In particolare la nuova programmazione dovrà già essere elaborata attraverso un'attenta rivisitazione degli ob-

biettivi "classici", passando da un'integrazione interna dell'Unione a un'integrazione globale attraverso la promozione dei collegamenti tra l'intera rete europea e il resto del mondo con i propri porti e aeroporti. Basti pensare che il 90% delle relazioni commerciali internazionali dei Paesi Ue e il 40% delle relazioni intracomunitarie si sviluppano appunto via i porti e gli aeroporti. Il riesame inoltre

rappresenta anche un'opportunità per introdurre nuove priorità al fine di adattare il programma TEN-T al nuovo ruolo che l'Europa è chiamata a svolgere nell'ambito dell'economia mondiale e al rispetto della strategia "20/20/20" prevista dalla Commissione Europea¹, promuovendo in particolare il trasferimento di merci e persone verso soluzioni di trasporto eco-

sostenibili come il trasporto marittimo, fluviale e ferroviario.

Per quanto riguarda l'Italia è necessario completare i progetti Berlino-Palermo e Lisbona-Kiev

Per quanto riguarda l'Italia, è necessario completate i progetti

prioritari 1 (Berlino - Palermo) e 6 (Lione-Budapest), potenziando le connessioni da un lato con i porti di Venezia e Trieste, e dall'altro Genova, La Spezia e Livorno, in modo tale da alimentare anche da Sud i mercati dell'Europa Centrale, riequilibrando i flussi di trasporto europei. ■

(1) Riduzione del 20% delle emissioni di CO₂, incremento del 20% dell'utilizzo di fonti di energia rinnovabili, aumento dell'efficienza energetica del 20% entro il 2020.

REVERSE LOGISTICS UN "AFFARE" SICURO

Recuperare o smaltire prodotti dismessi può risultare remunerativo. Come funziona questo tipo di attività e quali sono le sue caratteristiche.

di **Ettore Maraschi**

Si intende, per *reverse logistics* o *logistica inversa*, il processo di pianificazione, esecuzione e controllo dei flussi di materie prime, semilavorati e prodotti finiti, nonché dei flussi informativi ad essi associati, dai punti di normale destinazione d'uso verso i punti di smistamento e trattamento, con lo scopo di recuperare il loro valore o di favorire il loro smaltimento. Secondo tale visione, le attività connesse alla logistica inversa comprendono i processi di: ■ gestione dei resi commerciali (prodotti o imballi danneggiati dal cliente, riparazioni in garanzia rifiutate, articoli fuori stagione, ecc.); ■ riciclaggio dei rifiuti da imballaggio e recupero degli imballaggi a rendere; rimessa a nuovo, rilavorazione e rigenerazione dei prodotti; ■ recupero e alienazione di attrezzature obsolete; ■ trattamento dei rifiuti.

La reverse logistics risponde, pertanto, alle esigenze delle industrie di realizzare un efficiente sistema di recupero e di trattamento dei prodotti obsoleti, al fine di realizzare vantaggi economici conseguenti al recupero del loro valore oppure di favorirne uno smaltimento effettuato secondo la normativa vigente. Per quanto riguarda la fase della distribuzione, la

reverse logistics presenta un processo inverso rispetto a quello della logistica distributiva classica: infatti, sia i flussi fisici sia i flussi informativi viaggiano in direzione opposta rispetto ai processi logistici cui siamo abituati. In alcuni settori industriali caratterizzati da innovazioni tecnologiche continue, come ad esempio quello e-

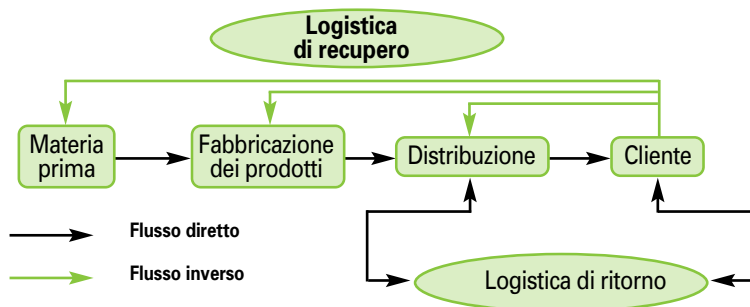
lettronico, è attribuita un'importanza crescente ai flussi di ritorno dei prodotti a termine del loro percorso.

Il concetto di logistica di ritorno è molto popolare negli Usa dove il cliente può reintegrare il prodotto quando questi non soddisfa più il suo bisogno. In Europa è vista nella prospettiva del recupero del bene e del profitto economico proveniente dai materiali e dai prodotti usati su cui il produttore ha una responsabilità. Sia la logistica di ritorno sia quella di recupero suppongono un flusso di materiali e di prodotti che va dal consu-

In Europa tale tipo di logistica è visto nell'ottica del recupero del bene e del profitto economico su materiali e prodotti

Roman Miller/Fotolia





matore al produttore o a chi fa il recupero, due elementi parte essenziale del concetto di logistica inversa.

Dovendo schematizzare le fasi tipiche di un processo di reverse logistics, possiamo riassumerle in alcuni passaggi fondamentali che riguardano **raccolta, ispezione, classificazione, smistamento e disposizione**.

■ **La raccolta** si riferisce alle attività connesse al flusso di beni dai distributori o dai centri di raccolta dei resi verso un centro di smistamento dove viene deciso cosa fare del prodotto; sono incluse le attività di eventuale acquisto, trasporto e immagazzinamento.

■ **L'ispezione**, il testing, la classificazione e lo smistamento sono tutte le operazioni necessarie a determinare lo stato del bene reso e il tipo di trattamento a cui deve essere sottoposto; questo passo può includere le attività di disassemblaggio o triturazione, eventuali test di ispezione, smistamento e immagazzinamento.

■ **La disposizione** dei prodotti resi, che a sua volta può riguardare: • **riutilizzo** diretto di un prodotto, a sua volta suddivisibile in riuso (il prodotto non viene rivenduto, ma utilizzato direttamente come possibile parte di ricambio), rivendita (il prodotto viene rivenduto), redistribuzione (si riferisce ai resi funzionali e ad articoli per il trasporto come i pallet e gli imballaggi). • **riprocessamento**, definita

come la fase di trasformazione del prodotto reso, a sua volta declinabile in: - **riparazione** (a livello di prodotto) - **rigenerazione** (a livello di sottoassieme o modulo) - **rilavorazione** (a livello di componente) - **riciclaggio** (a livello di materiale).

■ **Lo smaltimento** in discarica o presso un inceneritore: è una fase che interessa i prodotti non coinvolti nel riprocessamento e quindi considerata come l'ultima possibile opzione, poiché per ragioni tecniche o economiche non risulta conveniente sottoporli alle altre attività sopra descritte; può comprendere attività di trasporto,

I flussi fisici e informativi viaggiano in direzione opposta ai processi logistici tradizionali

smaltimento in discarica o presso un inceneritore e possibili recuperi energetici.

■ **La donazione:** alcune imprese destinano una parte dei propri profitti a società di beneficenza, organizzazioni non governative per ottenere meno pressione fiscale.

Le attività presenti in un programma di logistica inversa riguardano generalmente le seguenti operazioni:

■ **raccolta prodotti fuori uso:** è una attività critica e genera la massima incertezza; ■ **ispezione e classificazione:** si riferisce all'insieme di operazioni necessarie a determinare se i prodotti raccolti possono essere re-

CHI È L'AUTORE



Ettore Maraschi ha conseguito la laurea in Ingegneria meccanica presso il Politecnico

di Torino e frequentato l'I.T.P. (International Teachers Program) all'Università di Manchester (Regno Unito). È professore incaricato al master - S. AMM.A - Università degli Studi di Torino, docente ai corsi master e seminari C.U.O.A.-Vicenza, Unioncamere-Roma, S.D.O.A.-Salerno; è consulente della Comunità Europea e docente al Politecnico di Torino di Logistica industriale e Impianti industriali. Effettua consulenza aziendale: pianificazione e gestione aziendale, organizzazione e gestione della produzione, sistema logistico, innovazione, project management. Fino al 1991 è stato amministratore delegato di A.T.S. (società di ingegneria). Dal 1991 è anche presidente e ad del gruppo Consulman (formazione e consulenza). È autore di oltre 30 pubblicazioni su riviste tecniche e coautore del "Manuale di logistica", ed. UTET, 1992.

cuperati da un punto di vista economico o se, invece, è opportuno eliminarli; ■ **processo di recupero economico:** presuppone l'utilizzo del prodotto recuperato o di alcune sue componenti nel processo produttivo della azienda; ■ **distribuzione:** quando il rifiuto è economicamente recuperato, si inizia la distribuzione attraverso il canale ed il mezzo prescelto, si prendono decisioni circa il mezzo di trasporto da utilizzare; ■ **eliminazione:** richiede la scelta della forma di eliminazione più conveniente per minimizzare l'impatto ambientale. ■

MA ALMENO ADESSO C'É PIÙ CHIAREZZA

Le modifiche all'art 83-bis della Legge "133/2008" e i correttivi al Decreto "286/2005" sciolgono alcuni nodi (anche se non tutti) irrisolti.

di **Aldo Rosada**

In seguito all'emissione del Decreto Legge 23.10.2008, n. 162, convertito in Legge (n.201) il 22.12.2008 si è provveduto alla modifica di alcune norme contenute nell'art 83-bis della Legge "133/2008" apportando miglioramenti consistenti nel concedere alle parti (che stipulano un contratto di trasporto in forma scritta) l'autonomia negoziale nello stabilire prezzi e condizioni di trasporto, a eccezione delle variazioni del costo del carburante quando supera la percentuale del 2%, il cui meccanismo di regolazione potrà essere sia in aumento che in riduzione.

Se per la quota d'incidenza del gasolio (30% - 20% - 10%) non viene precisato che trattasi di una percentuale di riferimento e/o convenzionale ritengo che dichiarare la libera autonomia negoziale dei prezzi di trasporto sia un eufemismo: una volta stabilito che l'incidenza del costo del gasolio è il 30%, il 20% o il 10% è matematicamente possibile stabilire rispettivamente il 70%, l'80% o il 90% dei restanti costi di esercizio. E così, quando il 100% di tali costi è inferiore al totale della tariffa liberamente concordata, se ne può, ahimé, dedurre che non è stata tenuta in debita considerazione la tutela della sicurezza stradale. A tale proposito sarebbe bene accolta una precisazione da parte del ministero delle Infrastrutture.

Nonostante ciò, ritengo doveroso manifestare l'apprezzamento per l'opera svolta dal sottosegretario ai Trasporti Bartolomeo Giachino, che - pur mantenendo gli impegni assunti con gli autotrasportatori - è riuscito a ottenere un miglioramento, seppur parziale, della normativa precedente a tutela - in ultima analisi - degli interessi economici reali del Paese. Nelle modifiche della normativa è stata cambiata, nel comma 11, la data di riferimento per la variazione del costo del gasolio. Si è passati dal 1° luglio

2008 al 1° gennaio 2009. La modifica della data è stata richiesta e voluta espressamente dai rappresentanti delle associazioni di categoria dell'autotrasporto. Una decisione che viene considerata dagli stessi autotrasportatori una specie di autogol, dal momento che gran parte della committenza avente in essere un contratto di trasporto stipulato prima del 1° luglio 2008 sta richiedendo ufficialmente una revisione delle tariffe di trasporto, a seguito dell'andamento al ribasso del costo del gasolio.



SE SCEGLIESSIMO I SUPERCAMION?

La Commissione Europea ha effettuato una ricerca sull'impatto di veicoli industriali più lunghi e pesanti di quelli attualmente circolanti nella Ue, con riferimento ai trasporti standard e non eccezionali. Attualmente la normativa europea consente una lunghezza massima di 18,75 metri e un peso complessivo di 40 tonnellate per i trasporti internazionali (ogni Stato può

prevedere deroghe dentro i suoi confini). Lo studio mette a confronto quattro possibili scenari: 1) quello con gli attuali limiti, 2) consentire la circolazione di mezzi fino a 15,5 metri e 60 tonnellate su tutte le autostrade europee, 3) permettere quanto previsto dal punto 2 solo in alcuni Paesi e 4) consentire veicoli fino a 20,75 metri, rimanendo entro le 44 tonnellate in tutta Europa. Le conclusioni

mostrano che i maggiori benefici vengono dallo scenario 2: le imprese spendono meno, ma trasportando di più; il traffico cresce dell'1%, mentre il numero di veicoli per chilometri scende del 12,9%. In calo anche l'inquinamento: è vero che un singolo supercamion consuma di più, ma la riduzione dei veicoli dovuta alla maggior capacità di carico produce risultati nel complesso favorevoli.

Altro argomento interessante riguarda i correttivi al Decreto Legislativo n. 286/2005 introdotti con Decreto Legislativo 22.12.2008, n. 214. Riguardano infatti - per i contratti scritti - la previsione della data certa, l'inserimento tra gli elementi essenziali dei tempi per il carico e lo scarico della merce trasportata e l'istituzione della scheda di trasporto per tutti i servizi di trasporto effettuati all'interno del territorio nazionale. E dunque:

■ la data certa può essere accertata mediante affrancatura e timbro datario dell'ufficio postale;

■ i tempi di carico e scarico della merce trasportata devono essere previsti con l'indicazione delle ore di franchigia e i corrispettivi per i tempi di sosta maturati dall'automezzo oltre il periodo di franchigia. Nei casi in cui non è possibile prevedere i tempi di franchigia e i corrispettivi per i tempi di sosta sono compresi nelle tariffe di trasporto, le

parti devono provvedere all'indicazione nel contratto di trasporto per quanto concordato;

■ la scheda di trasporto dovrà essere compilata a cura del committente e può essere sostituita dal documento di trasporto, dalla lettera di vettura, dalla lettera di istruzioni, dal contratto di trasporto o da altra documentazione equivalente, tenendo presente che qualsiasi documento consegnato al vettore dovrà contenere l'identificazione dei soggetti coinvolti nella filiera del trasporto (ovvero il proprietario della merce, il caricatore, il committente e il vettore), oltre a tutti gli elementi relativi alla merce trasportata (tipologia, quantità, peso, indirizzo del mittente, indirizzo del destinatario, ecc). La normativa della scheda di trasporto entrerà in vigore trascorsi trenta giorni dalla pubblicazione del Decreto Legislativo n. 214/2008 e dopo l'emanazione di un Decreto Ministeriale. Quest'ultimo dovrà contenere le disposizioni applicative. Si ritiene che la committenza avrà notevoli

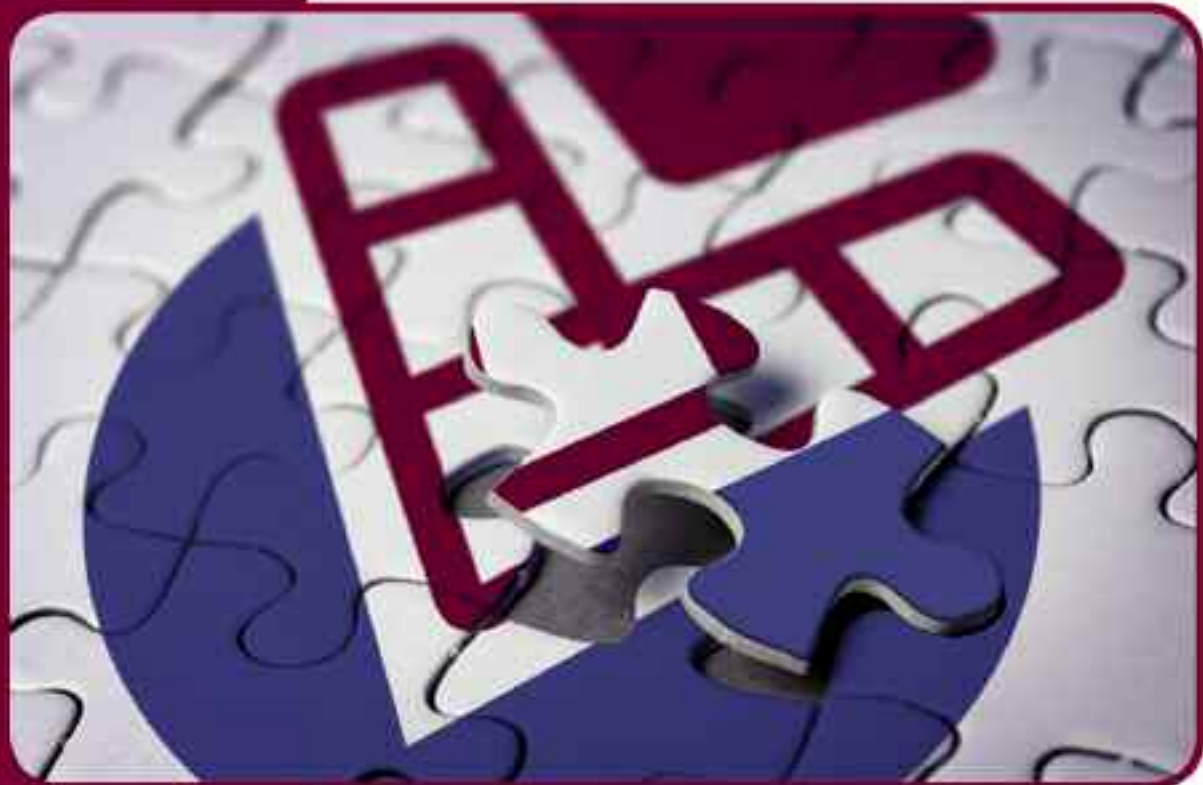
difficoltà per indicare sempre nella scheda di trasporto il proprietario della merce in modo giuridicamente corretto. Per esempio, nel caso della vendita della merce franco fabbrica, al momento del controllo dell'automezzo da parte degli organi di polizia, il proprietario della merce non è

più chi aveva la proprietà delle cose al momento della consegna al vettore come previsto all'art. 2) lettera e) del Decreto Legislativo n. 286/2005.

In particolare si è reintrodotta l'autonomia negoziale nello stabilire prezzi e condizioni di trasporto

tiene ancora difficoltà sia applicative che di natura interpretativa. In questo modo è auspicabile che la committenza assieme al mondo dell'autotrasporto possa trovare, nello spirito di collaborazione, sempre le soluzioni per operare con serenità nell'interesse reciproco in un momento particolare come l'attuale di crisi economica mondiale. Il tutto senza ovviamente dover ricorrere, nel limite del possibile, alle vie legali. ■

Global Logistics 2009



2 giorni di FULL CONTACT
tra la domanda e l'offerta del settore

EXECUTIVE SUMMIT
sulla **LOGISTICA** e **SUPPLY CHAIN**

11 e 12 marzo 2009 - Bologna

Gli ingredienti del
Global Logistics:

- ▶ Incontri one-to-one su appuntamento
- ▶ Conferenze tematiche
- ▶ Workshop dimostrativi
- ▶ Innovazioni in mostra
- ▶ Case history di successo
- ▶ Momenti conviviali tra i partecipanti
- ▶ Partecipazione su invito
- ▶ 100% B2B tra i protagonisti del settore

Global Logistics è organizzato da:



globalcorporate
Business Development

Global Corporate S.r.l.
Via Torre Pellice, 12
10126 Torino
www.global-corporate.it



global logistics
The way of Innovation

www.global-logistics-summit.it



MERCATO IMMOBILIARE

2008: MENO PEGGIO DEL PREVISTO, MA...

Un'analisi elaborata da Jones Lang LaSalle fotografa un mercato dai risultati tutto sommato accettabili. Prime previsioni per il 2009.

I dati sul mercato immobiliare della logistica in Italia nel 2008 confermano parzialmente le aspettative di metà anno: domanda degli utilizzatori sostenuta, livello dei canoni prime stabile, volumi d'investimento in diminuzione e rendimenti in salita. Riportiamo alcune anticipazioni dei risultati emersi dall'analisi dei dati 2008 sulle tendenze della domanda e sull'evoluzione degli investimenti in Italia. L'anno scorso il settore ha mostrato una performance *positiva* nel mercato delle locazioni, mentre ha subito una flessione nel mercato degli investimenti. In merito a quest'ultimo punto, la fase di *wait and see* potrebbe prolungarsi nel corso della prima parte del 2009. L'evoluzione del settore del *letting* invece dipenderà molto da quale sarà l'impatto della crisi sull'economia reale in Italia, con molte

piccole e medie imprese a rischio di chiusura. Secondo i primi dati elaborati da Jones Lang LaSalle per l'anno 2008, la superficie di magazzini logistici assorbiti ha raggiunto circa i 700.000 mq, in crescita rispetto allo scorso anno (+6,8%). La sostanziale tenuta della domanda in una situazione di crisi strutturale del sistema economico globale può spiegarsi nel continuo processo di cambiamento in atto delle filiere merceologiche e di quelle logistiche che sta influenzando le strategie di medio - lungo termine degli operatori nella riorganizzazione dei

network e nell'ottimizzazione dei flussi, traducendosi in una continua domanda di spazi logistici nuovi e moderni.

Osservando la distribuzione geografica dell'assorbimento, le regioni del nord hanno confermato essere le aree dove gli operatori preferiscono localizzarsi per svolgere le loro attività logistiche: circa il 50% dell'assorbimento totale è stato realizzato in Emilia Romagna e Veneto ed il 37,5% circa in Lombardia e Piemonte. Nel resto d'Italia, il Lazio (specie l'area di Anagni) si conferma l'unico target interessante per gli utilizzatori mentre esistono difficoltà maggiori nelle altre zone del sud, che continuano a far registrare bassi tassi di assorbimento. Le province

**La superficie
di magazzini
logistici assorbiti
ha raggiunto quota
700 mila mq, pari a
un +6,8% rispetto
all'anno 2007**



più dinamiche sono state Piacenza, Rovigo e Milano, rispettivamente rappresentando il 25,4%, il 15,% e il 10,4 % dell'assorbimento totale. A Piacenza sono stati assorbiti quasi 180.000 mq distribuiti tra Monticelli, Pontenure, Castel San Giovanni e il polo logistico di Piacenza; a Milano gli oltre 70.000 mq di magazzini sono stati assorbiti nelle zone di Tribiano, Arese, Roncello e Cisliano; a Rovigo sono stati assorbiti poco più di 106.000 mq nelle zone di San Bellino, Arquà Polesine e Villamarzana.

Rispetto allo scorso anno è cresciuto l'assorbimento di spazi in zone *prime* (23,4% sul totale), in particolare a Piacenza e Milano. Si tratta di circa 35.000 mq locati nel polo logistico di Piacenza di GPAM, 153.000 mq locati a Pontenure e circa 76.000 mq di spazi locati in zone nell'area milanese (Tribiano, Arese,

Roncello e Siziano). Se si fa eccezione per due sole locazioni di tipo *built to suite* (Pontenure e Roncello), tutte le altre locazioni in zone primarie hanno interessato immobili esistenti disponibili. In merito alla distribuzione dell'assorbimento per tipologia dell'utilizzatore, cresce la quota degli operatori nella GDO con circa il 20% del totale. A Coop, Upim e Bennet (primo semestre) si è aggiunta Lidl. I 3PL si confermano i principali utilizzatori di spazi logistici con quasi il 58% dell'assorbimento totale. Il peso dei corrieri è invece diminuito, confermando a fine anno quasi il 5% sull'assorbi-

mento totale. Ciò è attribuibile a due fattori: crisi congiunturale che sta colpendo anche il settore del trasporto merci su gomma in Italia; allungamento nei tempi di ricerca di spazi ideali per svolgere la loro attività. *"Nella seconda parte del 2008 - sostiene Roberto Piterà, responsabile del team Industrial&Logistics Agency per Jones Lang LaSalle Italia - le transazioni built to suite sono rallentate rispetto alla prima metà dell'anno. Infatti i developer sono sempre più cauti: oggi fanno molta attenzione al rating degli inquilini, hanno maggiore difficoltà nell'accesso al credito e sono più prudenti nell'acquisto delle aree. Infatti può accadere che un developer, a cui un utilizzatore si rivolge, non abbia l'area disponibile. In questo modo i tempi di realizza- >*

Nella seconda metà dell'anno le transazioni built to suite sono rallentate e gli sviluppatori si sono fatti più cauti

www.vailog.com



Se hai bisogno di spazi logistici moderni, contattaci e visita uno dei nostri parchi!

LOGISTICA FLESSIBILE = SPAZI FLESSIBILI



Per rispondere alla crescente esigenza dei clienti, Vailog offre **SPAZI IN TUTTA ITALIA**

Piacenza 200.000 m² (2008 - 2009)

Bologna 20.000 m² (2009 - 2009)

Novara 120.000 m² (2009)

Magenta 34.000 m² (2007)

Malpensa 30.000 m² (2008)

Anagni 27.000 m² (2008)

Rovigo 45.000 m² (2008)

zione aumentano, oppure, in casi che diventeranno meno frequenti con l'acuirsi della crisi, l'operatore sceglierà di farsi costruire il proprio immobile (owner occupier). Siamo ottimisti per il 2009 poiché ci aspettiamo un riallineamento della domanda con l'offerta di spazi a uso logistico, soprattutto nelle aree che fino ad ora hanno sofferto una situazione di over supply. L'andamento dei canoni potrà condizionare positivamente progetti di riorganizzazione/consolidamento della rete distributiva".

Il livello dei canoni di locazione nelle location primarie è rimasto stabile nel range di valori 52-60 euro/mq/a nella seconda parte dell'anno. La tendenza alla stabilità è stata confermata anche per gli immobili nelle secondary location: 36-43 euro/mq/a. Per i prossimi mesi si ipotizza una flessione lieve dei canoni prime e secondari. "Oggi esiste un buon livello di offerta di magazzini - osserva Piterà - e nei prossimi mesi prevediamo che si manterrà costante con nuovi sviluppi in sensibile diminuzione. La domanda, pur rimanendo sostenuta, sarà meno forte e inferiore all'offerta. Come conseguenza la pressione sui canoni sarà scarsa e ciò contribuirà a un rallentamento e/o stabilità nei valori". L'acuirsi della crisi fi-

nanziaria nella seconda parte dell'anno ha influenzato negativamente il volume degli investimenti immobiliari, crollati quasi in tutti i mercati globali pur se con intensità differenti. In Italia la flessione è stata meno marcata, anche se il volume complessivamente investito nell'immobiliare è quasi dimezzato. Il settore logistico/industriale, secondo stime ancora provvisorie, ha chiuso il 2008

Ora c'è interesse da parte degli investitori, spinti dalla possibilità di fare operazioni di qualità a prezzi più contenuti

con una flessione di circa il 13% rispetto al 2007, più contenuta rispetto agli altri settori immobiliari. Questo è stato il risultato di un'attività sostenuta degli investitori nella prima parte dell'anno, di un calo nel terzo trimestre e di un blocco quasi totale nel quarto trimestre dell'anno. A tal proposito è importante sottolineare che molte operazioni in corso, con una probabilità quasi certa di essere concluse alla fine dell'anno, sono state annullate negli ultimi mesi dello scorso anno, travolte dal susseguirsi di notizie di crisi finanziaria che ha coinvolto grandi soggetti istituzionali e banche globali, che rappresentano, direttamente o indirettamente, la maggior parte degli investitori nel settore.

Nell'ultimo trimestre del 2008 si è registrato un forte rallentamento nell'attività di investimento nel settore logistico. E' ragionevole ipotizzare che il trend dell'ultimo trimestre del 2008 perdurerà nel primo trimestre del 2009 impattando anche in parte sulle performance del secondo trimestre. "Il gap registrato nei tassi di rendimento tra domanda e offerta calmiererà l'attività d'investimento. Infatti larga parte degli investitori potrebbe spostare nel tempo, se non diversamente costretti, gli eventuali processi di vendita per non scontare le proprie attese ai livelli dei rendimenti lordi attesi dagli acquirenti in questa congiuntura del mercato", spiega Luca Villani, responsabile del dipartimento di valutazione per Jones Lang LaSalle. Previsioni di una ripresa del mercato nella seconda parte del 2009 confermate anche da Gianluca Sinisi, responsabile del dipartimento capital market in JLL. "E' chiaro - dice - che il mondo sta vivendo una delle crisi finanziarie e reali peggiori mai vissute ed è chiaro che nel breve e medio periodo probabilmente non assisteremo ancora alla ripresa dei mercati immobiliari globali. Nonostante ciò, a differenza degli ultimi mesi del 2008, iniziamo a vedere un rinnovato interesse nel settore da parte di alcuni investitori istituzionali e privati, spinti dalla possibilità di trovare operazioni immobiliari di ottima qualità a prezzi più contenuti". ■





QUEI PROGETTI ORA POSSONO ATTENDERE

Crisi di liquidità e giro di vite del credito stanno bloccando il mercato, incluse le realizzazioni in stato di approvazione avanzata.

La crisi finanziaria sta facendo sentire gli effetti sull'economia reale con un calo della produzione e dei consumi. Anche per i grandi gruppi internazionali, che si dedicano allo sviluppo di immobili per la logistica destinati all'affitto o alla vendita, si preannunciano momenti piuttosto complessi. Per questo motivo abbiamo voluto sentire il parere di alcuni sviluppatori: dalle risposte è e-

merso che tutti sono in subbuglio per una serie di motivi. Le banche e i fondi che hanno investito nell'immobiliare sono stati colpiti dall'insolvenza dei clienti: negli ultimi mesi chi ha contratto mutui o siglato contratti d'affitto non è riuscito a rispettarli. A ciò si aggiunge il giro di vite sul credito, che per le società di *real estate* potrebbe rivelarsi preoccupante. I rubinetti dei finanziamenti sono chiusi e gli svilup-

patori si sono trovati nella difficoltà di ottenere i prestiti necessari a finanziare alcuni progetti: banche e i fondi in alcuni casi hanno bloccato quelli che si trovavano già in fase avanzata di realizzazione. Un ultimo parere infine per quel che riguarda l'impegno ecologista. In Italia non viene del tutto ignorato, anche se molti degli intervistati ritengono si tratti di un atteggiamento ancora soltanto di facciata. >



SANDRO INNOCENTI
Panattoni Italy Management

Dal punto di vista del mercato quale è il principale effetto dell'attuale crisi?

I fondi e le banche che hanno investito nell'immobiliare sono stati colpiti dall'insolvenza dei propri clienti. Per gli sviluppatori oggi risulta più difficile individuare i clienti solidi disposti a occupare i propri edifici, ossia immobili destinati a società di *retail* o quelli dedicati alle società di logistica.

E dal punto di vista finanziario quali sono gli effetti per gli sviluppatori?

Gli sviluppatori si sono trovati nella difficoltà di ottenere i prestiti necessari a finanziare le operazioni. Le banche e i fondi immobiliari, sia per mancanza di liquidità che per una minore propensione al rischio, in alcuni casi hanno bloccato operazioni che si trovavano già in fase avanzata di realizzazione o addirittura con immobili già affittati.

L'impegno ecologista quanto è realmente sentito in Italia? E quanto è invece ancora un fatto di facciata?

L'impegno ecologista non viene del tutto ignorato in Italia, purtroppo resta un atteggiamento supportato da poca sostanza. Un immobile logistico non è inquinante, dato che non essendo riscaldato non comporta il consumo di combustibili. Rimane l'opportunità rappresentata dai raccordi ferroviari, nonché dell'impiego di pannelli fotovoltaici per produrre più energia di quanta ne venga consumata.



JEAN-FLEURY GAZELEY
Gazeley

Da novembre vi è lo stand-by su tutti i progetti sui quali stiamo lavorando: i clienti vogliono capire come hanno chiuso il 2008 prima di prendere delle decisioni. I progetti rispondono a bisogni reali e concreti e dovrebbero essere confermati, anche se alcuni preferiscono "sopravvivere" nei depositi attuali in attesa di capire come si concluderà la crisi.

La crisi determina problemi importanti per gli sviluppatori che devono trovare finanziamenti bancari senza, tuttavia, disponibilità di equity. In generale vi sono difficoltà per tutti coloro che non possono sopportare la crescita del costo del denaro.

I nostri clienti non sono realmente interessati all'inserimento di soluzioni tecniche ecologiche in quanto non vogliono dividere il relativo costo. Gazeley continuerà però a investire in questo settore.



FRANCESCO ALLEGRETTA
Pirelli RE Agency

I piani di espansione sono tutti in attesa. Se da una parte qualche operatore ha proposto una riduzione dei canoni di locazione, dall'altra negli ultimissimi mesi ci sono state aziende soprattutto del Nord-Est, che pur di contenere i costi hanno optato per location obsolete. Ciò ha causato la diminuzione del livello di qualità del servizio.

Negli ultimi anni i terreni sono stati pagati a prezzi molto elevati. I costi di costruzione e il costo del denaro hanno determinato un tasso di redditività atteso in un trend rialzista. Attualmente i canoni in forte discesa (-10/12%) rendono lo sviluppo economicamente insostenibile. Inoltre è aumentata la difficoltà di ricorrere al credito con un inasprimento dei criteri di selezione.

La ricerca della sostenibilità ambientale nei processi di edificazione spesso coincide con la necessità di aumentare l'entità degli investimenti e dei costi. Comunque sta avendo un incredibile seguito la realizzazione di impianti fotovoltaici per la produzione di corrente elettrica installati sui tetti dei capannoni.

>

ROLO LOGISTIC PARK

PANATTONI EUROPE

60.000 m²

DI SPAZI PER LOGISTICA IN LOCAZIONE



ROLO
LOGISTIC
PARK

- Una società internazionale leader nel Real Estate
- Un team di professionisti nello sviluppo immobiliare
- Una location strategica, fronte autostrada, all'incrocio dei corridoi europei della logistica



- Unità a partire da 6.000 m²

COME RESISTERE ALLA TENTAZIONE DI VENIRCI IN AFFITTO?

Panattoni Italy
+39 02 76 28 08 07



DANIELE SOTTI

ProLogis

Dal punto di vista del mercato quale è il principale effetto dell'attuale crisi?

L'attuale crisi economica ha come primo effetto quello di allungare o ritardare le decisioni da parte degli operatori logistici o dei clienti potenziali in genere. Ciò si traduce in uno stallo del mercato e delle transazioni commerciali. Fintanto che la fiducia da parte dei consumatori non tornerà su livelli accettabili è difficile che questa situazione cambi.

E dal punto di vista finanziario quali gli effetti per gli sviluppatori?

In un mercato poco o del tutto privo di liquidità il primo effetto della crisi consiste nell'interrompere ogni programma di sviluppo immobiliare o speculativo. Se il mercato finanziario non riconosce credito alle imprese e i consumi si riducono, la pressione sui prezzi tende a ridurre i canoni di affitto dei capannoni logistici e impatta in modo negativo il loro valore di mercato.

L'impegno ecologista quanto è realmente sentito in Italia? E quanto è invece ancora un fatto di facciata?

L'ecologia e lo sviluppo sostenibile da 2-3 anni non sono più concetti astratti, al contrario temi che interessano e trovano attenzione sempre maggiori. Nel mercato immobiliare in particolare la costruzione di immobili eco-compatibili crea, più che un costo aggiuntivo, un reale valore aggiunto e un elemento distintivo.



CATERINA PENATI

Goodman

Si assiste a un periodo di stasi dove acquirenti e venditori stanno alla finestra per verificare il trend dei prezzi.

Al momento si registra una maggiore incertezza e un conseguente allungamento dei tempi decisionali, soprattutto per l'atteso incremento e la stabilizzazione degli indici di redditività.

Per le aziende con un forte codice etico e orientate alla crescita e allo sviluppo sostenibile l'eco-logistica è un *driver* forte. Mentre per gli operatori orientati alla mera speculazione può ridursi a un semplice fatto di facciata.



RONEN AMIR

Realty Vailog

Fra tutti gli effetti negativi della crisi vi è la riduzione della domanda per spazi di stoccaggio. Il ribasso dei consumi sia a livello locale sia globale ha effetto diretto sulla produzione e sull'esportazione e di conseguenza sugli spazi di deposito. Anche la dimensione media dei magazzini è destinata a scendere, in quanto le scorte sono in previsione in diminuzione.

La mancanza di credito nel sistema bancario e le condizioni di finanziamento sempre più rigide limitano le operazioni. Gli sviluppatori, che per strategia operavano con una leva finanziaria elevata, sicuramente stanno subendo degli effetti negativi sia sui conti economici sia sui piani di sviluppo. L'effetto è più sentito per gli sviluppatori di carattere speculativo con immobili ancora sfitti/non venduti e con finanziamenti in corso.

Tale impegno è un ottimo strumento di marketing ma - realmente - non viene realizzato. Gli ostacoli principali sono la bassa richiesta degli inquilini, la non chiara legislazione in materia, la bassa resa effettiva della tecnologia attuale e un rapporto costo/beneficio contenuto. L'impegno ecologico reale da parte degli operatori di mercato si verificherà soltanto fra 7-10 anni con l'aiuto dell'intervento della pubblica amministrazione. ■



Engineering 2K S.p.A.



- **880.000 mq** realizzati in infrastrutture logistico-industriali
- **320.000 mq** di spazi distributivi di futura realizzazione

Engineering 2K S.p.A. è un *General Contractor* che opera nei settori industriale, terziario, civile e urbanistico con una specializzazione consolidata nell'immobiliare logistico. Progetta e realizza immobili "chiavi in mano" attuando soluzioni di ingegneria e studi di fattibilità personalizzati.

Castel San Giovanni Logistics Park - Piacenza	294.000 mq	(prossimo ampliamento di 100 mila mq)
Piacenza - Località Le Mose	105.000 mq	
Bologna Interporto	85.000 mq	
Romentino - Novara	59.000 mq	
Pontenure - Piacenza	53.000 mq	(prossimo ampliamento di 12 mila mq)
Arquà Polesine - Rovigo	44.000 mq	(prossimo ampliamento di 70 mila mq)
Magenta - Milano	34.000 mq	(prossimo ampliamento di 11 mila mq)
Arena Po* - Pavia	29.000 mq	
Fagnano Olona - Varese	29.000 mq	



Anagni - Frosinone	27.000 mq	(prossimo ampliamento di 27 mila mq)
Castel San Pietro - Bologna	23.000 mq	
Peschiera Borromeo - Milano	20.000 mq	
Borghetto Lodigiano - Lodi	20.000 mq	
Cornaredo - Milano	19.000 mq	
Cortemaggiore - Piacenza	16.000 mq	
Ospedaletto Lodigiano - Lodi	14.000 mq	
Pontecurone - Alessandria	8.000 mq	



Ariuno/Vittuone - Milano	52.000 mq	(di futura realizzazione)
Pontenure Logistics Park - Piacenza	46.000 mq	(di futura realizzazione)

Strada 3 Palazzo B5, Avogno (MI) - Tel. 02 5770071 Fax 02 542333 - E-mail info@eng2k.com

www.eng2k.com

TONDO ED ELEGANTE PER STAR NEL VERDE

E' una nuova concezione di magazzino: ha la forma circolare per ridurre l'impatto visivo. Allo scopo di costruirlo in campagna.

Il deposito del futuro deve ancora nascere: adeguandosi a questo "pensiero" Christian Schwartz, fondatore e promotore del gruppo di progettazione logistica internazionale Urban Real Estate, ha realizzato due nuove soluzioni di centri merci decisamente innovativi rispetto a quanto oggi esiste sul mercato. Se la prima resta tradizionale nella concezione dell'immobile, introducendo molti principi rinnovatori dal punto di vista ambientale, la seconda invece sconvolge l'impostazione.

Si tratta del Country Cross Docking (la si può vedere nell'immagine in basso): è a forma circolare ma non completa. La parte frontale, infatti, è libera e riempita da un giardino, allo scopo di attenuarne l'impatto visivo per chi percorra la strada d'accesso. E proprio per lo stesso motivo si è scelta l'impostazione rotonda, con diversi moduli affiancati l'uno all'altro.

Ciò comporta che le ribalte siano solo su un lato, quello esterno, soluzione che non si adatta in realtà a vari tipologie di impieghi. Sul fronte interno si è realizzata una zona verde, con un bacino per il riciclaggio delle acque.

La caratteristica più interessante consiste però nel fatto che tutta la struttura è circondata da un doppio perimetro di collegamenti di servizio, ovvero da una larga strada con aree di stazionamento dei mezzi, e – ma questa è un'opzione che dipende dalla collocazione del Country Cross Docking – da una cintura ferroviaria per l'intermodalità. La denominazione "Country" lascia intendere come questo ti-

po di centri sia destinato a zone extraurbane a prevalente attività agricola, dove si voglia preservare l'ambiente pur realizzando un impianto logistico di notevoli dimensioni. Proprio per questo motivo tutta la copertura del centro è costituita da un sistema misto di impianti di produzione alternativa di energia (fotovoltaica ed eolica orizzontale) e di rivestimento vegetalizzato. Un altro elemento caratterizzante dell'impostazione consiste nel prezzo molto attraente dell'impianto, dovuto sia ai costi di costruzione sia a quelli di gestione. Il tutto collegato all'adeguamento alle norme HQE di alta qualità ambientale.

Già diversi operatori hanno dichiarato il loro interesse per il Country Cross Docking, di cui una prima realizzazione è prevista in Francia nel corso del 2009. ■

**All'esterno
c'è una cintura
stradale
(con parcheggi)
ed è possibile
anche un perimetro
ferroviario**





Dove vuoi

Il team di World Capital, grazie ad un'ampia rete di consulenti, è in grado di eseguire ricerche di mercato e offrire immobili logistici su tutto il territorio nazionale. La Divisione Consulting rileva semestralmente l'andamento dei valori di vendita e locazione del mercato logistico italiano.

Quando vuoi

World Capital, in tempi brevissimi è in grado di assistere i propri clienti (costruttori, operatori logistici, investitori), siano essi interessati ad immobili di piccole o grandi dimensioni. La sua rete di collaboratori è specializzata nel fornire rapidamente soluzioni immobiliari sia in vendita che in locazione.

Con noi

Grazie all'esperienza acquisita nel corso degli anni nel settore immobiliare logistico, World Capital comprende rapidamente i reali bisogni dei propri clienti individuando le migliori soluzioni immobiliari a prezzi estremamente competitivi. Gli studi inerenti il mercato logistico vengono riportati sul "Borsino Immobiliare della Logistica" (www.borsinoinmobiliarelogistica.it)



World Capital
REAL ESTATE GROUP



Il Lazio, ma in particolare la zona di Anagni, si conferma un'area interessante per gli utilizzatori di spazi logistici. Qui sorge la nuova realizzazione dell'italiana Eng 2K.



INFO  www.eng2k.com

L'iniziativa dello sviluppatore Realty Vailog, resa concreta dal *general contractor* Engineering 2K, conferma una volta di più la strategicità dell'area laziale - e in particolare della zona di Anagni - per lo sviluppo di immobili che rispondono

alla domanda di outsourcing logistico del centro-sud Italia. Qui sorgono per ora i primi 27 mila mq dell'impianto realizzato da Eng2K che a regime (settembre 2009) offrirà complessivamente 54 mila mq, affiancati da 3 mila mq di uffici e 25 mila di area verde. ■

AD ANAGNI PER LA PRIMA VOLTA

L'impianto logistico di Anagni (Frosinone) è la prima realizzazione di Engineering 2K al centro-sud. La struttura è situata in zona strategica alle porte di Roma, a solo 1 chilometro dall'uscita autostradale sulla A1 Roma-Napoli. Qui intensa è stata la collaborazione con la Soprintendenza Archeologica della Regione Lazio per il recupero di reperti rinvenuti nel corso degli scavi. L'edificio presenta un lay-out moderno e funzionale; molto è stato fatto nella direzione di un risparmio energetico e per la riduzione dell'impatto ambientale, mediante impiego di pannelli solari, predisposizione per impianti fotovoltaici, presenza di vasche di prima pioggia e di ampie aree verdi. I singoli comparti prevedono ingressi indipendenti e all'avanguardia per il controllo degli accessi.

IL PARCO IN SINTESI

Ecco alcuni dati tecnici.

CARATTERISTICHE DELL'INTERVENTO

General Contractor:

Engineering 2K

Committente/sviluppatore/

investitore: **Realty Vailog**

FASE 1

di realizzazione con 27.000 mq consegnati ad aprile 2008 e oggi utilizzati da Avon Cosmetics e Ferlito Farmaceutici.

FASE 2

di realizzazione con altri 27.000 mq e inizio lavori nel gennaio 2009 con conclusione entro settembre 2009.

SPECIFICHE TECNICHE

Superficie depositi:

54.000 mq (27.000 mq + 27.000 mq)

Superficie uffici: **3.000 mq**

Superficie aree verdi: **25.000 mq**

Altezza utile sotto tegolo: **10,50 m**

Pedane termoidrauliche: **64**

Capacità portante di pavimento:

5 t/mq



PROGETTI SOSTENIBILI PER LA LOGISTICA INTEGRATA

PROGETTO VERONA • NOGAROLE ROCCA

Il progetto prevede la realizzazione di un insediamento logistico, composto da tre edifici ad uso magazzino e relative porzioni ad uso uffici. Gli edifici, realizzati secondo i più alti standard logistici europei, saranno posizionati all'interno di una area servita da una strada di comparto dedicata che permette di gestire al meglio la movimentazione dei mezzi pesanti.

INQUADRAMENTO TERRITORIALE

Nord-Est d'Italia all'incrocio viabilistico tra il **Corridoio 5 Lisbona - Kiev** e il **Corridoio 1 Berlino - Palermo**, posizionato nella provincia di Verona a sud-ovest della città ed a sud-est del Lago di Garda. Il territorio comunale è attraversato dalla **A22 (Autostrada del Brennero)** in direzione nord-sud con il casello di accesso a poche centinaia di metri dal Polo. A 4 km dal casello è inoltre previsto l'innesto della **futura tratta autostradale Tirreno Brennero** che si collegherà direttamente col **sistema portuale dell'Alto Tirreno** (Savona, Genova, La Spezia, Livorno, Piombino). La sua posizione è tale da poter collegare nel periodo temporale di 90-100 minuti i **principali centri urbani dell'Italia Settentrionale**.

CARATTERISTICHE TECNICHE:

Altezza utile interna: 12,2 m • Portata pavimentazione: 8,5 tonn. statiche e 9,5 tonn. dinamiche • Impianto Sprinkler: ESFR • Baie di carico: 1 ogni 600/800 mq • Superficie minima di frazionamento: 5.000/10.000 mq



DATI DEL PROGETTO

Superficie fondiaria Lotto	185.000 mq
Magazzino 1	23.000 mq
Magazzino 2	30.000 mq
Magazzino 3	39.000 mq
Superficie coperta	92.000 mq

COMMERCIALIZZAZIONE ESCLUSIVA:



JONES LANG
LASALLE

Real estate changing world

Via Agnello, 8 - 20121 Milano
Tel. +39 02 8586861 Fax +39 02 85868620
marco.colombo@eu.jll.com
www.joneslanglasalle.it

È UN INIZIATIVA



Via E. Fermi 2
37135 Verona - Italy
www.serenissimasgr.it

PROLOGIS PUNTA SULL'ECO-LOGISTICA

Lo sviluppatore sposa i principi dello sviluppo sostenibile e crea immobili eco-compatibili, che si rivelano economicamente vantaggiosi.

Che le soluzioni rispettose dell'ambiente si traducano in business o in un fattore di risparmio economico è verità appurata, al punto che sempre più settori dell'economia intendono adottarle. All'appello non poteva mancare anche il settore immobiliare logistico. Uno fra i primi a fare propria questa lezione è lo sviluppatore e fornitore internazionale ProLogis, che nel parco di Anagni (31 mila mq per un valore di 22 milioni di euro) ha attivato il suo primo progetto italiano di eco-logistica. *"Il nostro obiettivo con questa iniziativa - afferma Jean Luc Saporito, development officer di ProLogis Italia - è proprio quello di trasformare le iniziative eco-sostenibili in un risparmio concreto per i conduttori e utilizzatori dei nostri immobili. Quelli che oggi sono progetti pilota dovrebbero diventare per ProLogis una realtà consolidata in un futuro non troppo lontano".*

Vediamo in concreto cosa è stato fatto ad Anagni. Si comincia dai masselli e dalle vernice fotovoltaici sulla parte esterna dell'edificio che - in seguito all'esposizione ai raggi solari - riducono l'inquinamento dei tubi di scappamento dei camion in sosta: grazie a una speciale reazione chimica trasformano le emissioni in sostanze meno nocive o addirittura non nocive. La



seconda soluzione consiste nell'uso di energia alternativa mediante generatore eolico a pala e accumulata in una batteria; tale energia va ad alimentare la pompa della vasca di prima pioggia. I lampioni solari posti all'esterno dell'immobile non solo si accendono automaticamente, ma convertono anche la radiazione luminosa diurna in energia elettrica conservata in una batteria, restituendola durante la notte così da alimentare i parcheggi e le aree esterne.

E ancora, i sensori di luce - in base a un livello luminoso predefinito - spengono o accendono automaticamente tutte le luci (esterne e interne). Da segnalare infine un sistema innovativo che viene dagli Usa e che ProLogis ha per primo introdotto in Italia; si tratta degli sprinkler anti-freezing: invece di riscaldare tutto il capannone per evitare che l'acqua geli nei tubi degli sprinkler, si ricorre a una

una pompa che fa circolare l'acqua, la quale - essendo in movimento - ha una temperatura di gelo più bassa (sotto i 5 gradi); se la temperatura però dovesse scendere si ricorre a una piccola resistenza elettrica, che invece di riscaldare tutto il capannone riscalda solo l'acqua dei tubi. Da ultimo è previsto un sistema di recupero delle acque meteoriche tramite una serie di vasche.

ProLogis ha voluto quantificare il reale impatto economico di tali soluzioni. *"Abbiamo realizzato uno studio - continua Saporito - che prende in esame un campione di capannoni di nostra proprietà: abbiamo chiesto ai conduttori le loro bollette elettriche, di gas e di acqua, confrontandole col fornitore delle soluzioni eco-sostenibili, che ha tradotto in soldoni l'effettivo risparmio".* E' così emerso che i sensori di luce danno un -20% di consumo elettrico, pari a un risparmio di 0,14 euro/mq annuo. Nel caso dei lampioni solari il risparmio è al 100%, perché non usano mai l'elettricità e il saving è di 0,05 euro al mq l'anno. Il recupero delle acque piovane fa risparmiare 0,05 euro al mq annui. La pompa mossa dalle pale eoliche non usa elettricità, con un risparmio di 0,01 euro al mq annui e gli *sprinkler anti-freezing* risparmiano quasi completamente sulla bolletta del gas. *"Facendo la somma - dice Saporito - si ottiene un contenimento dei costi energetici di circa 0,55 euro mq/annuo. L'obiettivo è di arrivare a 1 euro".* ■





GSE Group
la soluzione per i vostri
progetti immobiliari

Il gruppo GSE progetta e realizza immobili logistici, commerciali, industriali ed amministrativi "chiavi in mano".

- ◆ Gestione a 360° dei progetti nelle fasi di Studio e Costruzione.
- ◆ Impegno contrattuale su prezzo, tempo di consegna e qualità dell'opera.
- ◆ Ricerca del terreno e/o del finanziatore.
- ◆ Coordinamento urbanistico, amministrativo, finanziario, legale.
- ◆ Integrazione del processo.
- ◆ Assistenza post-vendita.

Una presenza globale in 17 paesi - 12 milioni di m² già realizzati

www.gsegroup.com

GSE Italia - Tel.: 0039 02 26 39 981 - Fax: 0039 02 27 30 09 38 - E-mail: gseitalia@gsegroup.com



LA CRISI POTREBBE ESSERE SALUTARE

E' il parere del direttore generale di Serenissima SGR, per il quale il momento è sì difficile, ma - se ben gestito - darà efficienza al mercato.



LUCA GIACOMELLI

A Luca Giacomelli, direttore generale di Serenissima SGR, abbiamo chiesto di farci il punto sugli sviluppi immobiliari che il fondo sta attuando.

A CHE PUNTO È LA REALIZZAZIONE DEI VOSTRI PROGETTI?

■ Il Fondo Serenissima Logistica ha in portafoglio 4 grandi aree a sviluppo per la logistica, 2 vicino a Verona (Vigasio e Nogarole Rocca) e 2 vicino a Roma (Colleferro e Passo Corese). L'asse di sviluppo del Fondo passa quindi attraverso la linea Roma / Verona, perché Roma è il punto più importante per la distribuzione del centro sud Italia, ove - stando alle nostre informazioni - vi sarà una crescita anche superiore rispetto ad altre zone del Paese e Verona perché è, a nostro avviso, tendenzialmente il vero snodo importante della logistica sud

europea (incrocio fra il corridoio 1 e 5). Abbiamo cominciato la costruzione dei primi 10.000 mq a Nogarole Rocca e dei primi 22.000 mq. a Colleferro, con un contratto già in essere su Colleferro con uno degli operatori più importanti in Europa nel settore della logistica integrata.

LA CRISI FRENERÀ LA CONCRETIZZAZIONE DEI VOSTRI PROGETTI?

■ La crisi non è solamente di carattere industriale, ma soprattutto interessa la struttura finanziaria mondiale con i molteplici riflessi negativi indotti sull'economia reale. Ha sicuramente avuto l'effetto di condizionare tutti i progetti di sviluppo in Italia e nel mondo sia dal punto di vista della carenza di liquidità che della negatività e pessimismo degli operatori, i quali preferiscono posticipare le scelte strategiche a momenti migliori. Siamo di fronte ad una situazione difficile che, se però sarà gestita bene, potrebbe anche dare efficienza al mercato. Credo che a tendere sopravvivranno gli operatori più forti e più professionali a discapito di quelli più deboli o improvvisati. Per quanto ci riguarda andiamo avanti con calma e decisione sia sul prodotto *ordinato* sia su quello *speculativo*.

C'È CHI SOSTIENE CHE IL SETTORE SUBIRÀ UNA SORTA DI QUALIFICAZIONE VERSO L'ALTO. CONDIVIDE TALE OPINIONE?

■ Assolutamente sì. Vede, quando il mercato rallenta la domanda i pochi che operano ancora sono esigentissimi sia in termini di prodotto sia in termini economici, questo si collega con quanto detto precedentemente sull'efficientamento: o si è in grado di costruire bene all'interno di un budget contenuto e di tempi ferrei, oppure è meglio non cominciare nemmeno e attendere tempi migliori. Basta con i progetti a "macchia di leopardo" e senza un master plan predefinito.

Sopravviveranno gli operatori più forti e professionali a discapito di quelli deboli e improvvisati

CHE RUOLO DEVONO AVERE LE INFRASTRUTTURE PER IL SETTORE?

■ Le infrastrutture sono fondamentali per lo sviluppo logistico e lo lasci dire a una SGR di derivazione autostradale come la nostra. Il punto ancora una volta è un altro. La politica italiana ed europea fanno di tutto per frenare lo sviluppo infrastrutturale, pensi solo alla presa di posizione del Commissario al mercato interno Charlie McCreevy che ha aperto una procedura d'infrazione per i cantieri autostradali sulla Serenissima e sulla Cisa. Si parla di crisi, ma quando le società vogliono fare grandi progetti e investimenti infrastrutturali vengono fermate. E allora ci rispondiamo un po' da soli, "mal che si vuole non duole"! ■



SIZIANO - MILANO SUD
SIZIANO LOGISTICS PARK

AFFITTASI



DISPONIBILITA' IMMEDIATA

Superficie immobile:

- Area complessiva 310.000 mq
- Superficie coperta 140.000 mq
- Lotti da 5.500 a 40.000 mq

Collegamenti:

- Autostrade A1 MI-NA, A7 GE-MI
- SP 40 Binasco/Melegnano
- Tangenziale Ovest Milano

Caratteristiche:

- Altezza utile sottotrave 10,70-12,00 m
- Doppio fronte ribalte
- Impianto Sprinkler ESFR

ISOLA DELLA SCALA - VERONA
CENTRO LOGISTICO

VENDESI/AFFITTASI



IN COSTRUZIONE

Superficie immobile:

- Area complessiva 47.000 mq
- Lotti da 2.000 mq

Collegamenti:

- Autostrada A22 Brennero
- A4 Verona Sud

Caratteristiche:

- Altezza utile sottotrave 10,50 m
- Doppio fronte ribalte
- Ampi spazi di manovra

CINISELLO BALSAMO - MILANO
MAGAZZINO PER LA LOGISTICA

VENDESI/AFFITTASI



FRONTE AUTOSTRADA A4

Superficie immobile:

- Superficie coperta 7.000 mq

Collegamenti:

- Autostrada A4 TO-MI-VE casello di Cinisello Balsamo

Caratteristiche:

- Magazzino per logistica di classe A
- Altezza utile sottotrave 10,50 m
- Ribalte con 9 docks
- Ampi spazi di manovra (min.30 di profondità)
- Impianto Sprinkler ESFR

Tel. +39 02 57510130 - logistics@redilcogroup.com

NESSUNO "SBOOM" PER IL NOSTRO PAESE

A differenza di altri Stati europei, l'Italia affronterà la crisi del settore immobiliare con minori traumi. E il prodotto si riqualificherà.



DA SINISTRA: COLOMBO, PITERÀ E DA DALT

Quindici anni fa Jones Lang LaSalle - JLL (multinazionale specializzata nell'offrire servizi integrati di consulenza immobiliare a clienti proprietari, utilizzatori e investitori nel settore *real estate*) apriva la propria sede italiana a Milano e da due anni è presente con propri uffici anche a Roma. Nella sede milanese, a due passi dalla centralissima piazza del Duomo, incontriamo il team di manager della Logistics & Industrial Agency capitanato da Roberto Piterà, assieme al quale ci sono Marco Colombo per l'area logistica e Andrea Da Dalt per la sezione industriale. "La decisione di specializzarci per settori e non per aree geografiche - esordisce Piterà - ci consente di garantire tutti i possibili servizi che si possono proporre in ambito immobiliare, partendo dal 'green field' fino ad arrivare a far consegnare lo spazio immobiliare con il nostro supporto consulenziale, mettendo insieme i vari player e giungendo a fine processo con un prodotto in

Biandrate, nei pressi di Novara; Piacenza; Tortona in provincia di Alessandria; Nogarole Rocca in quel di Verona e Rolo in provincia di Reggio Emilia) e al centro sud (a Pomezia in particolare).

Ma cosa sta succedendo nel mercato immobiliare logistico in Italia? "Assistiamo a un'interruzione specie da parte dei grandi gruppi internazionali delle attività speculative - replica Colombo - Per contro cresce l'attenzione al 'built to suite' su richiesta di interlocutori con elevata solvibilità e da realizzare preferibilmente su terreni già in possesso degli sviluppatori. In ambito logistico la richiesta nel 2008 è stata abbastanza stabile, il che è di per se stesso un segnale positivo".

cui l'inquilino possiede un contratto di locazione e l'investitore ha il suo immobile che gli garantisce un reddito". Con questa filosofia JLL ha concretizzato progetti importanti in tutto il nord Italia (celebri quelli di

Se però in logistica l'attenzione si concentra sul costo/mq, in ambito industriale contano sempre più location e qualità del prodotto. "Registriamo al momento un'attenzione della richiesta - sostiene Da Dalt - su aree ben collegate e/o vicine a Milano, alle grandi città, ai grandi "distretti" produttivi; l'industria è meno disposta a viaggiare rispetto alla logistica per la quale è spesso sufficiente che il costo occupazionale sia ridotto. Sale l'attenzione verso progetti di parchi 'light industrial', ben localizzati e qualitativamente molto elevati, con difficoltà a distinguerli da un prodotto del terziario, destinati a realtà industriali di nicchia". Il ritardo con cui la crisi economica sta raggiungendo l'Italia, unito a un mercato immobiliare più consolidato, fa sì che l'Italia stia effettivamente rallentando in

Se in logistica ci si concentra sul costo/mq, in ambito industriale contano location e qualità del prodotto

ambito immobiliare. "Ma da noi non si ha lo *sboom* registrato per esempio in Spagna - aggiunge Piterà - E' pur vero che in ambito industriale registriamo un aumento della disponibilità di complessi dismessi o in procinto di esserlo, localizzati nelle immediate vicinanze o all'interno del tessuto urbano, per noi tali dismissioni sono ovviamente ottime opportunità di business, non necessariamente legate a un interesse dell'interlocutore a un cambio di destinazione d'uso (residenziale/terziario/commerciale), come nel caso dell'importante operazione di vendita di



un'area industriale dismessa storicamente occupata da una attività di smaltatura di filo di rame, fra i comuni di Paderno Dugnano e Cormano e di una importante riqualificazione di un sito a uso logistico a nord-est di Milano”.

E per il 2009 cosa dobbiamo attenderci? “Crescono le opportunità per le buone location (Milano e hinterland, immobili su fronte strada o ai margini del tessuto urbano) – afferma Piterà - I principali player saranno ancora sviluppatori e speculatori nazionali. Parlo volutamente di ‘speculatori’ perché nel 2009 ci saranno da fare degli affari immobiliari: per le aziende in crisi si passerà dal sale & lease back (col motto ‘vendo, faccio cassa e resto a occupare l’immobile garantendomi un reddito’) alla vendita dell’edificio. In crescita anche sviluppi, valorizzazioni e trasformazioni di immobili: si punterà a recuperare del prodotto dimesso più che a sviluppare nuove aree. In ambito negoziale ci sarà maggior disparità tra prezzi e offerta, con calo dei primi. E ancora si avrà un calo o una modifica sensibile della richiesta dell’industriale, con nuova domanda da parte di nascenti realtà imprenditoriali composte da gruppi di manager che non subiscono, ma affronteranno la crisi creando nuove opportunità in ambiti produttivi ad elevato valore aggiunto, inizialmente con necessità in termini di spazi più ristrette. Il take-up in ambito logistico sarà stabile, non ci sarà quindi alcun crollo drammatico dell’assorbimento degli spazi, perché ci sarà sempre un utilizza-

to 3PL pronto ad andare dove ci sono già spazi realizzati ed è il motivo per cui JLL si è concentrata sui prodotti pronti all’uso. Permarrà una continua necessità di spazi, la produzione si è fermata ma non potrà restare in questa condizione all’infinito.

Questo vuol dire fare stock e occupare quindi più aree logistiche”.

La prospettiva di più lungo periodo, fino al limite del 2010, intravede una sorta di sano protezionismo con un rientro in patria di certe attività produttive, per poi riprendere la strada dell’estero, una volta consolidatisi in Italia. Ciò potrà portare ancora una volta a una stabilità dell’assorbimento. “Per noi – dice Piterà – si tratta di cogliere op-

portunità dalle criticità. Assisteremo a una forte riconversione di immobili vecchi ma in buone location, il che comporta un’attenta attività di selezione. La crisi potrebbe spingere molte aziende produttive a terziarizzare la logistica, creando quindi buone opportunità per i 3PL, con prospettive di mercato assai più interessanti di quelle fin qui registrate da un mercato ingessato su alcuni settori quali il retail e la distribuzione. E’ chiaro che la crisi dei consumi conterà, ma può essere bilanciata dalla situazione che ho de-

scritto”. Il che si traduce per JLL in un focus sempre più spinto su prodotti esistenti in ambito logistico o su progetti molto concreti e ben localizzati, con un forte ritorno alla qualità degli immobili. La consapevolezza dell’interlocutore sta dando finalmente segni concreti di quella maturità necessaria a concepire il valore aggiunto dell’approccio consulenziale

di JLL sull’intera filiera, soprattutto in operazioni complesse quali l’insediamento o la rilocalizzazione di attività produttive, in cui l’individuazione della “scatola” è solo l’ultimo anello della catena. ■

“Nel 2009 si faranno affari immobiliari, con le aziende in crisi che passano dal lease back alla vendita dell’edificio”



GSE ITALIA, 10 ANNI VISSUTI CON GRINTA

Sbarcato nel nostro Paese nel 1998 il general contractor ha costruito 800 mila mq di edifici industriali, diversificando anche la sua attività.



ANTONIO GUARASCIO

"GSE è arrivata in Italia, creando la propria filiale nel 1998 con l'intento di diventare un attore importante del mercato immobiliare logistico. In dieci anni abbiamo consolidato il marchio nel nostro Paese, dove abbiamo già consegnato 800 mila mq di edifici industriali", parte così Antonio Guarascio, country manager di GSE Italia.

IN QUESTO DECENNIO QUALI SONO STATI EVOLUZIONI E OBIETTIVI RAGGIUNTI?

■ GSE Italia ha plasmato la sua offerta alle esigenze del mercato italiano fatto di grandi gruppi internazionali e di aziende locali. Abbiamo iniziato nel '98 con un progetto di riabilitazione per conto di Italtrans, per poi evolvere verso il mestiere di general contractor puro con clienti come Prologis o Gazeley o utenti finali come Gefco o Mediaworld. Abbia-

mo conosciuto una crescita graduata, ma continua passando da un fatturato di 2 milioni di euro nel '98 ai 25 milioni attuali. Nel frattempo è cresciuta anche la nostra professionalità: abbiamo iniziato limitandoci alla sola attività di costruzione degli edifici per arrivare a prendere in carico la globalità dei progetti immobiliari comprese le opere di urbanizzazione dell'area come a Monticelli d'Ongina (Piacenza) o a Padova dove siamo intervenuti nella progettazione dell'intera area del parco logistico. Col tempo ci siamo evoluti dalla logistica di base verso la realizzazione di progetti dedicati come i centri di preparazione e distribuzione di merci al dettaglio con Lyreco nel 2004, mentre nel 2007 abbiamo consegnato il nostro primo magazzino a temperatura controllata alla società BIM di Verona.

COME AFFRONTATE LA CONCORRENZA?

■ Il valore aggiunto di GSE Italia sta nella capacità di gestire in modo flessibile progetti complessi mettendo al servizio del committente una grande esperienza a fronte delle problematiche legate ai magazzini industriali. Siamo anche in grado di lavorare "à la carte" con clienti diversi, quelli ad esempio che costrui-

scono in conto proprio e che vogliono essere "parte attiva" nella progettazione. GSE affianca allora lo studio di progettazione scelto dal committente offrendo il proprio know how e, successivamente, supervisiona la fase di costruzione, garantendone costi, tempistiche e qualità.

QUAL È IL SEGRETO PER COSTRUIRE UN BUON MAGAZZINO?

■ Progettiamo e costruiamo i nostri edifici partendo dall'unità di base della logistica, ossia il pallet. Sembra ovvio, ma spesso si fanno cose complicate, che di fatto poi non rispondono al loro utilizzo elementare. Si ottengono così le linee guida per la giusta progettazione degli spazi: collocamento di scaffali e corsie, posizionamento e scelta accurata dei sistemi di illuminazione, insomma un insieme di punti che migliorano l'efficienza del magazzino, senza compromettere la "flessibilità dell'edificio".

QUALI SONO LE SUE PREVISIONI CIRCA L'EVOLUZIONE DEL SETTORE IMMOBILIARE LOGISTICO ITALIANO?

■ Dal nostro punto di vista il mercato italiano della logistica non è allineato agli standard del resto dei grandi Paesi europei. A parità di popolazione, la superficie di infrastrutture logistiche di cui dispongono per esempio la Francia o la Germania è nettamente superiore a

"Progettiamo e costruiamo i nostri edifici partendo dall'unità di base della logistica, ovvero il pallet"

quella dell'Italia. In questo senso, la statistica dà ragione a chi pensa che la logistica necessiti ancora di investimenti in Italia. Detto ciò bisogna anche tener conto del fatto che esiste una forte disparità tra le regioni a nord e a sud del Paese, una particolarità che per esempio non esiste in Francia. E' quindi ipotizzabile che nel futuro si intensifichino gli investimenti al centro sud, senza che per questo si comprometta l'importanza strategica delle infrastrutture del Nord, che si basa non solo sulle esigenze locali, ma dipende anche dai flussi generati da grandi assi di comunicazione internazionali (vedi il passaggio del corridoio n°5 tra Lisbona e Kiev). La regione di Roma possiede infrastrutture logistiche di notevole importanza, ma anche le Marche, gli Abruzzi e l'Umbria stanno assumendo un ruolo strategico, tra i due mari e tra il nord e il sud.

QUALI EFFETTI AVRÀ LA CRISI FINANZIARIA SUL SETTORE?

■ Investirà senz'altro il settore immobiliare della logistica, che ha carattere fortemente speculativo, anzi lo sta già facendo e abbiamo già potuto vederne gli effetti concreti sulla politica creditizia degli istituti bancari, che è diventata nelle ultime settimane molto prudente, anzi eccessivamente prudente. Attualmente vige la sfiducia e le banche impongono tassi di interesse elevati, che conducono a livelli di redditività ecces-



sivi. E' quindi probabile che avremo un periodo di stagnazione di diversi mesi, ma poi il settore del real estate ripartirà. Magari con più ponderatezza di prima. Nel frattempo il mercato sarà retto principalmente da chi costruisce con propri fondi e per conto proprio. Questa è anche una scelta accurata: in questo periodo chi costruisce riesce a spuntare sul mercato condizioni di maggior convenienza.

IN QUESTO CONTESTO COME GSE ITALIA CONTA DI AFFRONTARE IL FUTURO?

■ Stiamo attualmente realizzando in Veneto un importante magazzino logistico per un operatore della grande distribuzione e lavoriamo a due progetti importanti che sono in fase di tender, ma che devono ancora trovare una soluzione di finanziamento. Nel contesto attuale seguiamo diversi assi per affrontare il futuro: uno di questi è la diversificazione. GSE Italia ha finora basato la sua crescita esclusivamente sul mercato lo-

gistico, pure se variando di volta in volta il tipo di servizio offerto. Intendiamo spingerci verso settori nuovi e innovativi come distribuzione commerciale, terziario e industria. Abbiamo le capacità e la legittimità per farlo poiché vantiamo notevoli esperienze in questi settori, in Italia e ancora di più sui mercati internazionali.

CHE FARETE NELLO SPECIFICO AMBITO LOGISTICO?

■ Per quanto riguarda la logistica saranno prima di tutto gli investimenti speculativi a conoscere un periodo di rallentamento, anche se la necessità di allinearsi con gli altri Paesi europei, da un punto di vista puramente economico, rimane. Quindi GSE Italia baserà probabilmente la propria attività nei prossimi mesi sugli utilizzatori finali, che obbediscono a logiche diverse e offrono opportunità più concrete. Questi due assi di sviluppo assumeranno per noi una notevole importanza strategica nei prossimi mesi, non tralasciando le opportunità che si potrebbero presentare legate allo sviluppo delle infrastrutture logistiche del centro-sud Italia. ■

“Intendiamo spingerci verso nuovi settori, come distribuzione commerciale, terziario e industria”



BORSINO immobiliare
della **LOGISTICA**

powered by
World Capital
www.worldcapital.it

La **“VOSTRA FINESTRA”**
sul mercato immobiliare
della **LOGISTICA**

www.borsinoimmobiliarelogistica.it

SBARCO NEGLI USA PER WORLD CAPITAL

Il gruppo ha aperto propri uffici a New York. E intanto continua la periodica pubblicazione del Borsino Immobiliare della Logistica

World Capital Real Estate Group è un player del mercato immobiliare che ha come principale obiettivo quello di soddisfare in tempi rapidissimi le esigenze dei propri clienti, offrendo servizi in diverse aree di competenza.

Nonostante la recente crisi globale, di cui ha risentito anche il mercato immobiliare, World Capital ha dimostrato grande determinazione nel perseguire nuovi e importanti obiettivi, quali ad esempio la certificazione di qualità e la conquista del mercato immobiliare internazionale. Da ottobre 2008 infatti la società è attiva

anche sul territorio Usa ed esattamente a New York, in cui opera come nuovo service partner in grado di gestire grazie ai propri consulenti, per conto di operatori italiani, investimenti nel mercato americano, che è radicalmente differente dal nostro.

Il gruppo, che si compone delle tre divisioni Consulting, Agency e Property, mette a disposizione del mercato servizi sia nel settore residenziale che in quello industriale. Grazie all'esperienza maturata dal proprio management nel corso dell'ultimo decennio, World Capital è inoltre in grado di offrire una consulenza specializzata nel mondo della logistica. E' proprio in seguito allo studio dei valori medi di vendita e locazione degli immobili ad uso logistico nelle principali città italiane, che nel 2006 nasce il primo "Borsino Immobiliare della Logistica", realizzato semestralmente dalla divisione Consulting e giunto ormai alla sua sesta edizione.

Con questo importante prodotto, che ha riscontrato un forte interesse presso oltre 15.000 operatori del set-

tore della logistica, quali investitori privati e istituzionali, costruttori, banche e fondi, World Capital ha inoltre rilevato periodicamente l'andamento della domanda e dell'offerta degli immobili logistici sull'intero territorio nazionale. La novità di un editoriale in Italia che fornisce indicazioni sugli sviluppi del mercato logistico, come anche la ricchezza di contenuti del Borsino, sono stati da subito la chiave del successo della pubblicazione.

**Negli States
la società gestirà
coi suoi consulenti
investimenti
in quel mercato
per conto di
investitori italiani**

Il "Borsino Immobiliare della Logistica" è stato presentato in occasione di importanti fiere dedicate al settore della logistica, quali ad esempio il frequentatissimo Mipim di Cannes, in Francia (occasione in cui è stata distribuita una versione inglese della pubblicazione), EIRE e Logitec di Milano, nonché City Logistics Expo di Padova. Visto il successo riscontrato con la partecipazione a queste manifestazioni è già in programma la presenza della nuova edizione del Borsino, relativa al terzo semestre 2008, a importanti eventi del settore che si terranno nel corso di quest'anno. Segnaliamo infine che oltre al classico formato cartaceo, il Borsino è consultabile anche in formato elettronico sul sito dedicato: www.borsinoimmobiliarelogistica.it



**SITL****TEMPO REALE**

SALONE INTERNAZIONALE DELLE SOLUZIONI LOGISTICHE

www.sitl.eu

Puntate sulla performance logistica più avanzata

Servizi trasporti e logistica

Il SITL Tempo Reale 2009 apre le porte dell'avvenire.

Servizi Trasporti, Express, Carri e Multimodali, Overseas, Servizi Logistici... tutte le novità da scoprire sono presenti. Ritrovate l'analisi degli attori del settore, dai grandi gruppi del Top 20 europeo, fino alle PMI più innovative. Con un aumento del 21 % dei nuovi operatori del settore ed una crescita del 40 % degli espositori internazionali, il SITL Tempo Reale è più che mai l'appuntamento indispensabile del trasporto e della logistica.

24, 25, 26 marzo 2009

Porte de Versailles – Padiglione 7.2 – Paris – Francia

Organizzato da

 Aead Exposition



Per informazioni
complementari,
visitate:
www.sitl.eu



CHE BELLO, NEVICA! MA CHE GUAIO VIAGGIARE

Il maltempo quasi sempre mette in luce non solamente le disfunzioni (croniche o quasi) del nostro sistema viabilistico, ma anche le numerose incongruenze logistiche delle nostre città.

Inizia a nevicare a mezzanotte. Sto andando a dormire e per mezz'ora decido di non chiudere la serranda della finestra sopra il letto. Sono quasi ipnotizzata da uno spettacolo così insolito. La neve scende a grandi fiocchi e inizia a oscurare il vetro. Mi addormento consapevole che il risveglio sarà più tumultuoso del solito. Così alle 6 e un quarto siamo tutti in piedi. La neve a terra è tanta: le vie di accesso alla statale del Sempione sono coperte di neve, nessuno spazzaneve ha attraversato Nerviano (alle porte di Milano). Usciamo tutti insieme alle 7 meno 10. La nostra auto ha le gomme invernali e si muove con buona tenuta sul terreno. Non è così per tutte le vetture, molte vanno pianissimo, altre più disinvolute fanno curve con raggio diverso dal preventivato e il riposizionamento corretto è complesso. La prima riflessione è proprio relativa alle gomme: le auto vendute nelle regioni soggette a nevicate dovrebbero avere di default il doppio set di pneumatici. L'acquisto inoltre di gomme invernali dovrebbe essere incentivato dallo Stato: il vantaggio è assolutamente palese. Lasciamo mio figlio alla fermata dell'autobus. Dieci minuti dopo una vettura di una linea privata lo porterà in orario a scuola. Mio marito e io decidiamo di lasciare l'auto al parcheggio della stazione di Vanzago e di raggiungere Milano col "passante". La viabilità a Vanzago (direttamente confinante con Nerviano) è

eccellente, il parcheggio perfettamente pulito, le strade già sgomberate dalla neve. Vien da chiedersi cosa possa modificare così la situazione in pochissimi chilometri... Sono le 7 e 15, l'atrio della stazione è stracolmo di persone, così come le pensiline. Non passa un treno per Milano dalle 6.30. Nessun avviso dà informazione sull'orario di arrivo dei treni, il ritardo viene sempre definito "imprecisato", la causa è vaga. Non c'è alcun rispetto per il cliente: il passeggero non ha il diritto di conoscere il proprio destino, non è libero di disporre del proprio tempo. Restiamo lì fino alle 8,30, quanto decidiamo di riprendere l'auto. Nel frattempo ho già dovuto disdire alcuni incontri e così faranno altri miei colleghi, impossibilitati dal maltempo. Dal Sempione intravediamo la tangenziale: è praticamente bloccata, auto e mezzi pesanti sono una sola colonna. Nuova osservazione: l'utilizzo degli slot di scarico per la consegna delle merci alle grandi piattaforme della GDO deve essere assolutamente incentivato: è indispensabile che queste ricevano a tutte le ore, 7 giorni su 7, secondo orari pre-concordati, come in tutto il resto dell'Europa. Solo

da noi, la maggior parte dei grandi Cedi riceve solamente al mattino e per non più di 3-4 ore, costringendo chi consegna a percorrere le distanze negli orari di punta, arrivando tutti insieme a destino e dovendo subire per lo scarico interminabili attese (spesso più di 4-5 ore, se non addirittura la richiesta di tornare il giorno successivo). E' evidente che se si alleggerissero i flussi dei mezzi pesanti nella prima mattinata, tutta la viabilità se ne avvantaggerebbe di conseguenza. Per evitare la tangenziale proviamo i tortuosi percorsi aperti per la nuova Fiera di Rho-Pero. Fortunatamente non c'è molto traffico (forse perché ancora pochi si azzardano ad accedere un percorso fatto di sottopassi e incroci multi frecce, dove è davvero difficile capire quale sia la giusta direzione). Arriviamo a Milano: il traffico in zona Monumentale-Garibaldi è impressionante, complicato dai cantieri, aperti da mesi e pressoché deserti. Come sia possibile concepire un cantiere con così lunghi tempi di realizzazione in un'area cruciale di Milano è a dir poco un mistero!! Arrivo, finalmente, in piazza della Repubblica alle 10. Mio marito raggiungerà Segrate in metrò e autobus alle 11 meno 10. La neve intanto è diventata acqua, la magia del paesaggio è scomparsa, ma se la sofferenza è questa, molto meglio così! ■

Va assolutamente incentivato l'utilizzo degli slot di scarico per la consegna alle piattaforme della GDO

SIL 2009

Leader nella Logistica



11° Salone Internazionale della Logistica e della Movimentazione Interna

2 - 5 giugno 2009
Fiera di Barcellona - Quartiere Fieristico di Gran Via
Barcellona - Spagna

PAESE
OSPITE
PANAMÁ

CONSORCI

Spagna, Portogallo, Italia, CEE

Barcelona

renfe

Logística

Generalitat de Catalunya

abertis



International Sales (Italia e Germania)
tel. +39 0332 240285 fax +39 0332 280900
silbarcellona@advpro.eu

PORTI E LOGISTICA LA PAROLA CHIAVE È "FORMAZIONE"

Presentiamo le "buone prassi" di CFLI per fare delle risorse umane le autentiche protagoniste dello sviluppo e delle performance lavorative.

di Irene Zaino



TIZIANO BARONE

Conosciamo il presidente del CFLI (Consorzio di Formazione Logistica Intermodale), Tiziano Barone, nel suo ufficio nei fabbricati di Santa Marta, nel cuore del porto di Venezia. Non è un caso dunque che formazione e strutture portuali "viaggino" insieme quale snodo nevralgico per la vita del porto e anche per tutta la logistica regionale. Barone ci illustra le buone prassi per rendere le risorse umane protagoniste dello sviluppo e delle performance lavorative.

QUANDO E PERCHÉ NASCE IL CFLI?

■ Il CFLI nasce nel 1993 con forma giuridica consortile. I soci, all'atto della nascita, erano l'Autorità portuale di Venezia, Vte (Voltri Terminal

Europe) di Genova e Serdock (società di servizi di Assologistica). Scopo del consorzio era sviluppare e realizzare la formazione per i propri consorziati. Inizialmente le attività operative erano localizzate a Genova e Venezia, ma con il tempo il CFLI ha ampliato il suo raggio d'azione al settore della logistica in genere e si è curato di accreditarsi come ente di formazione nelle regioni in cui operava. Dopo aver aperto un'unità produttiva in Lombardia, il CFLI ha ottenuto l'autorizzazione per l'apertura di sedi anche in Veneto (a Venezia), Liguria (Genova) e Lombardia (Cremona). Uno dei punti di forza del CFLI consiste nello sviluppo di sistemi di simulazione per l'acquisizione delle *core competencies* nella guida dei mezzi per la movimentazione delle merci.

QUALI INIZIATIVE FORMATIVE E QUALI PROGETTI AVETE SVILUPPATO NEGLI ULTIMI ANNI?

■ In questi anni CFLI ha sviluppato corsi standardizzati di formazione per disoccupati/inoccupati, cercando di trasferirvi le conoscenze e le competenze dei propri settori di riferimento. Fin da subito, quindi, i corsi hanno avuto come oggetto il settore dell'ausiliario al trasporto e alla logistica portuale e aeroportuale. Ri-

tengo che i risultati di questo lavoro siano interessanti perché negli ultimi 4, 5 anni il CFLI ha inserito stabilmente nel proprio settore di riferimento circa 220 giovani. Di seguito, sono stati realizzati corsi di formazione per le imprese di logistica per quanto riguarda sicurezza, lingua inglese e corsi per doganalisti e spedizionieri aventi a tema contenuti giuridici specifici. A ciò si aggiungono i progetti finanziati dalla Comunità europea attraverso i quali il CFLI ha potuto conoscere da vicino le esperienze formative nei sistemi nazionali di altri Paesi europei. In particolare, per quanto riguarda la sede di Venezia, il CFLI ha realizzato attività formative indirizzate ai preposti alla prevenzione e sicurezza così come previsto dalla normativa recente e sta accompagnando l'Autorità portuale di Venezia nella realizzazione delle certificazioni relative alle abilitazioni per il personale dei terminal.

QUAL È IL LIVELLO DI PARTECIPAZIONE DELLE IMPRESE ALLE VOSTRE INIZIATIVE?

■ Crediamo che anche nel settore della logistica si riscontrino gli stessi atteggiamenti presenti negli altri settori in relazione alla formazione. L'iniziale scetticismo viene continuamente superato qualora l'impresa trovi un interlocutore non solo competente dal punto di vista organizzativo, ma anche in grado di capire la consistenza del fabbisogno formativo in un tempo adeguato (e cioè sempre più breve) e che sappia cogliere le esigenze espresse. L'impresa partecipa al processo formativo se il centro

di formazione partecipa alle vicende aziendali e dunque è in grado di porsi in sintonia con i valori e i processi delle stesse aziende. Il CFLI ha saputo dotarsi di docenti provenienti dal mondo del lavoro competenti nella didattica e continuamente aggiornati su temi di ordine pratico che aiutano concretamente il lavoratore nelle sue attività.

SI SENTE SPESSO PARLARE DELLA NECESSITÀ DI NUOVE FORME DI TRASPORTO MERCI ALTERNATIVE ALLA GOMMA E ORIENTATE ALL'INTERMODALITÀ. QUAL È LA SUA OPINIONE A RIGUARDO?

■ Attualmente nell'Unione europea il 75,5% del traffico interno delle merci si svolge su strada. Tale quota è ancora maggiore in Italia, dove oltre l'86% del traffico commerciale interno avviene attraverso questa modalità. Tale situazione e le conseguenti spinte della Ue per un ripensamento del sistema dei trasporti, rendono urgente l'identificazione di possibili alternative praticabili al trasporto su gomma. Una possibile soluzione temporanea può essere ricercata nell'incremento del numero dei collegamenti e delle destinazioni dei treni merci. Una seconda alternativa, realmente strutturale, è rappresentata dall'integrazione fra gomma, rotaia e trasporti marittimi e fluviali. Tale alternativa è in grado di rafforzare le sinergie e integrare i fattori di forza offerti da tutti i singoli modelli di trasporto e risponde in pieno al concetto di intermodalità. Infatti sul piano pratico l'intermodalità consente la massima funzionalità e produttività del sistema, affidando a ciascun modo di trasporto il campo di azione che gli è più congeniale secondo le rispettive peculiarità tecnico-economiche. Tale alternativa è stata tradotta in realtà, ad esempio, attraverso le "autostrade viaggianti" e le "autostrade del mare".

LA FORMAZIONE MIGLIORA LE PERFORMANCE LAVORATIVE, SPECIE PER LAVORARE IN SICUREZZA. SU QUESTO TEMA, IN UN AMBIENTO PORTUALE, QUALI SONO LE STRATEGIE DA METTERE IN ATTO?

■ A nostro avviso un ambito lavorativo sicuro, specialmente in un settore come quello portuale, nasce dall'azione congiunta e distinta delle imprese verso i responsabili della sicurezza e di quest'ultimi verso i propri dipendenti. E quando si parla di imprese intendiamo anche le realtà che forniscono lavoro. Vi è poi l'azione degli organi di controllo e prevenzione presenti nelle istituzioni pubbliche e le attività formative le quali, in vario modo, si innestano nella realtà produttiva. Se non vi è azione coordinata e responsabilità individuale e collettiva, diminuisce necessariamente l'attenzione verso la sicurezza e aumenta la possibilità di incidenti. Questi ultimi si presentano quasi sempre nella loro gravità, considerando i mezzi di movimento e quanto viene mosso. Se poi si aggiunge nei periodi di maggiore produttività l'alta frequenza delle movimentazioni, si deduce con facilità l'urgenza di non abbassare mai la guardia. ■



Il salone guida mondiale del trasporto e della logistica. Venite a conoscere cosa muove il mondo.

- ▶ presenza di leader del mercato ed operatori internazionali internazionali
- ▶ novità mondiali e tendenze future
- ▶ riproduzione dell'intero filiera produttiva
- ▶ programma collaudato di alto livello

Scopri nella guida al momento dei protagonisti del settore il più grande salone mondiale di logistica, telematica e trasporto.

Registratevi online sul sito
www.transportlogistic.de/register


connecting business

12° Salone Internazionale di Logistica, Telematica e Trasporto

12 - 15 Maggio 2009

Nuovo Centro Fieristico,
Monaco di Baviera

L'AMBIENTE NON PUÒ PIÙ ATTENDERE

Anche in logistica l'ecologia è al centro degli investimenti. Alcuni esempi importanti sono stati presentati al convegno di Sos-Logistica di Torino.

di **Giovanni Leonida**

Uno scatto culturale in nome del bene comune", che ponga fine ai tanti "no a tutto" che sono diventati la moda italiana. Siamo il Paese dei divieti, incapace di fare e di tenere il ritmo degli altri Paesi europei (e non solo), sicuramente non meno civili di noi. Fino al ridicolo: per dragare un porto non usiamo il materiale estratto per il ritombamento in loco, ma lo mettiamo in sacchi e lo spediamo in Belgio dove lo usano – ovviamente – per il ritombamento. Sostenendo costi in nome di una gestione dell'ambiente fatta di tanto nominalismo e pochi fatti. Con queste parole forti, Nereo Paolo Marcucci, presidente di Assologistica, ha dichiarato la sua sfiducia nel nostro attuale modo di fare.

In compenso il sottosegretario ai Trasporti Bartolomeo Giachino ha ribadito la volontà del Governo di agire, soprattutto nel campo delle infrastrutture, sia per sostenere la domanda che per creare le condizioni per cui l'Italia possa diventare esportatore di logistica anziché importatore. La logistica deve essere un motore per il Paese, non un freno. Così con un dibattito politico si è chiuso il convegno organizzato a Torino da SOS-Logistica (www.sos-logistica.org), l'associazione italiana per la logistica sostenibile, il cui presidente – Giulio Aguiari – aveva aperto al mattino ricor-

dando che (indagine Mc Kinsey) in pochi anni i *top manager* attenti all'ambiente sono passati da 15% del 2005 al 65% del 2007.

Il vero protagonista dell'evento è stato però Jean Paul Fitoussi, professore all'Istituto di studi politici di Parigi e presidente dell'osservatorio francese delle congiunture economiche (OFCE). Il PIL è una misura vecchia, da Paese in via di sviluppo, che ha sempre meno rapporto col benessere percepito dai cittadini. Fino al paradosso: se si fa un incidente in auto, il PIL aumenta; se ci sono alcuni feriti aumenta di più. Occorre passare a una misura del "capitale globale" di un Paese ovvero cultura, ambiente, risorse, ecc. Occorre avere una "ecologia politica" – un misto di ambiente più economia più politica – molto diversa dall'ambientalismo dell'abbracciare gli alberi. E si deve progettare un nuovo futuro, basato su un'Europa politica che affronti un nuovo ri-

nascimento, con risposte veloci e coordinate alle crisi economiche. Insomma, come la Cina ma con la nostra democrazia. Investendo fortemente in settori trainanti, quali ricerca, energia e infrastrutture.



Meno efficace ma provocatorio è stato Edward Prescott, premio Nobel per l'economia nel 2004, che – riconoscendo che la situazione è pesante (ma gli USA hanno il vantaggio di uno stato "leggero", che chiede meno tasse), ha fatto un discorso molto ottimistico. *"L'uomo è creativo – ha detto – e come tale supera tutti i problemi"*. Cinquanta anni fa eravamo convinti che il mondo era destinato alla fame per la carenza di alimenti, ma le sementi Ogm e il miglioramento delle culture hanno rimediato: persino l'India ha raggiunto l'autosufficienza. Oggi si dice della carenza di petrolio e di energia in genere, ma le nuove tecnologie, incluso il risparmio, rimedieranno. In fin dei conti il consumo di una lampada per illuminazione è sceso del 99,99% passando dal sego animale alla lampada a fluorescenza. Anche l'acqua basterà (molta sarà desalinizzata) e anche la CO2 non è un grosso problema: si può catturare e stoccare in miniere, rilasciandola poi nei momenti in cui potrebbe servire. Ammesso che questo sia il problema: 200 milioni di anni fa la CO2 era 7 volte quella attuale e la temperatura del mondo era più alta di soli 3 gradi. L'Italia secondo Prescott è posizionata bene per far fronte alla crisi: abbiamo sì un debito pubblico troppo elevato, ma i privati hanno forti risparmi e il made in Italy tipico consuma poca energia.

Passando alle sessioni più pratiche, chi scrive, presente come vice-presidente di SOS-Logistica, ha fatto notare che nella logistica gli sforzi per essere più verdi sono spesso vanificati da scelte a monte. Ad esempio i magazzini più "verdi" (con più illuminazione naturale, vetri atermici, recupero delle acque piovane, illuminazione a bassa tensione

ecc.) se sono fatti nel posto sbagliato fanno sì che la merce faccia percorsi più lunghi, vanificando i vantaggi degli investimenti ambientali. Lo stesso vale per la ferrovia, amica dell'ambiente solo in teoria, perché se poi (come in Italia) si fa energia elettrica al 76% da combustibili fossili, il vantaggio ambientale è minimo.

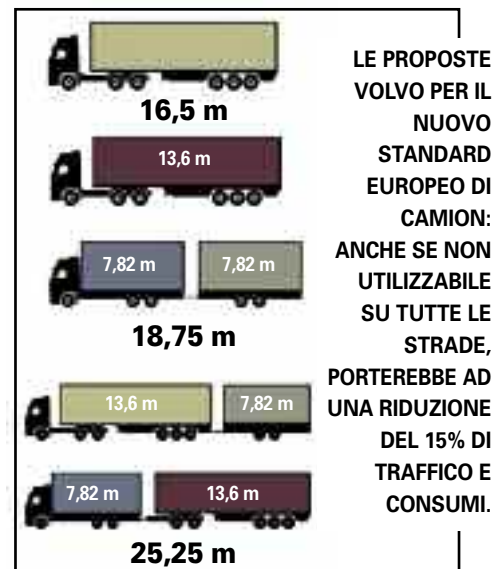
Quello di cui abbiamo bisogno è un'ecologia politica, ovvero un misto di ambiente più economia più politica

Quanto ai camion i veicoli hanno avuto enormi miglioramenti sia nei consumi (Marco Lazzoni di Volvo: *"-40% negli ultimi 30 anni e prevediamo un altro -15% nei prossimi 15 anni"*) sia nella riusabilità delle parti a fine vita (Carlo Martinetto di Iveco: *"la gamma Daily ha già oggi il 92% dei materiali e dei componenti riciclabile; stiamo puntando al 95%"*). Sia Volvo che Iveco pongono molta enfasi sulla sicurezza sia attiva che passiva e sull'addestramento degli autisti. Peraltro, come spiega Tommaso Panero, ad della GTT (trasporti pubblici Torino), i mezzi si possono anche metanizzare, riducendo le emissioni di CO2, particolato, ecc. A Torino sono già al 25% dei mezzi e c'è una linea con soli bus elettrici; inoltre la metropolitana è totalmente automatica (senza conducente). Le Olimpiadi del 2006 sono state per sicuramente per Torino un forte impulso al miglioramento delle infrastrutture per il trasporto passeggeri.

Anche L'Expo Zaragoza 2008 (dal 14 giugno al 13 settembre), dedicata al tema "acqua e sviluppo sostenibile" è stato un pretesto per un forte rilancio della città (654.000 abitanti, sesta in Spagna) con molti investimenti in infrastrutture

e il lancio dell'immagine anche come "città per la logistica". Le sono stati riservati 3,2 milioni di mq (di cui 1,2 già edificati), nei quali si è insediato anche il centro distributivo mondo di Zara (125.000 mq coperti con un investimento di 90 milioni di euro, con un sorter automatico in grado di trattare 60.000 capi/ora) e varie altre aziende sia di logistica che industriali.

Molto interessante anche il discorso di John Harris, ceo di Nestlé Waters (10,4 milioni di franchi svizzeri di fatturato,



33.500 dipendenti). Il prodotto stesso – l'acqua minerale – è naturale e viene minacciato dall'inquinamento, per cui la protezione dell'ambiente è dovuta. Ma la società lo fa anche attivamente, ad esempio cercando di vendere le acque locali, trasportando molto per ferrovia, riducendo il consumo di imballi (-26% in peso dal 2002 al 2006), spingendo il recupero della plastica, ecc. *"In conclusione – dice Harris – bisogna sempre ricordarsi che noi non abbiamo ereditato la terra dai nostri antenati: l'abbiamo avuta in prestito per i nostri nipoti"*. ■



LA PAROLA AL LEGALE

DAL TRASPORTO ALL'APPALTO, NOVITA' CONTRATTUALI

Alla luce di una sentenza del Tribunale di Milano, sarebbe adesso possibile un nuovo inquadramento dai risvolti assai interessanti.

degli avvocati **Marco Lopez De Gonzalo e Marco Lenti**

Abbiamo già avuto l'occasione di soffermarci sulle problematiche proposte dal corretto inquadramento giuridico dei contratti di servizi di logistica integrata. Infatti, data la natura complessa dei servizi offerti dagli operatori (deposito, spedizione trasporto, per citare quelli più classici, fino all'esecuzione di alcune fasi di lavorazione, all'imballaggio e alla gestione del magazzino del committente), ci si è posti il problema se tali contratti potessero essere ricondotti a una figura tipica tra quelle previste dal codice civile, o se si dovesse far ricorso alla disciplina propria dei singoli contratti (trasporto, spedizione, deposito, ecc.) per disciplinare di volta in volta i singoli servizi offerti (e caratterizzanti la prestazione tipica di quelle figure contrattuali).

Dalla soluzione di tale problema dipendono alcune conseguenze pratiche, prima fra tutte la possibilità per l'operatore di avvalersi delle limitazioni di responsabilità vettoriali, in relazione alle prestazioni di trasporto eseguite a favore del committente, nonché, poi, dei termini di prescrizione brevi propri del contratto di trasporto e di spedizione

(in linea generale di un anno, salvo quanto disposto dalle discipline specifiche in materia di trasporto).

Una linea interpretativa sembra venire dal Tribunale di Milano, il quale, con la sentenza n. 10185 emessa in data 15 settembre 2006, ha stabilito che il contratto di servizi logistici integrati è riconducibile non già al trasporto, ma alla figura tipica del contratto di appalto, che, secondo l'art. 1655 cod. civ., è quel contratto con il quale una parte assume, con organizzazione dei mezzi necessari e con gestione a proprio

La prescrizione delle azioni contro l'operatore sale a due anni; fine anche delle limitazioni di responsabilità contro il committente?

rischio, il compimento di un'opera o di un servizio (come nel caso di specie) verso un corrispettivo in denaro. La conseguenza pratica, che il Tribunale di Milano trae da questa qualificazione, è l'applicazione alle azioni contro l'operatore del termine di prescrizione di due anni dal giorno di esecuzione del servizio, in luogo del termine annuale di prescrizione previsto per il più tradizionale contratto di trasporto (a norma dell'art. 2951 cod. civ.).

Applicando lo stesso principio, si dovrebbe escludere che l'operatore di logistica possa opporre al committente le limitazioni di responsabilità proprie della normativa tipica del trasporto, posto che né le norme sull'appalto né quelle sulla somministrazione (applicabili agli appalti di servizi in forza del rinvio operato dall'art. 1677 cod. civ.) prevedono una tale possibilità per l'appaltatore o il somministrante. Per ovviare a tali inconvenienti (che possono rivelarsi particolarmente gravosi quando i servizi di trasporto sono affidati a terzi, cui invece limitazioni di responsabilità e termini brevi di prescrizione sono applicabili) all'operatore non resta che una specifica regolamentazione contrattuale dei suoi rapporti con il committente, la quale preveda l'applicazione in proprio favore dei limiti di responsabilità entro i livelli previsti per i servizi di trasporto organizzati, e termini di decadenza sufficientemente brevi (quelli di prescrizione non sono soggetti a deroga, e pertanto non possono essere negoziati), il decorso dei quali lo ponga al riparo da qualunque reclamo da parte del suo committente. ■

STUDIO LEGALE MORDIGLIA

Via XX Settembre, 14/17
16121 GENOVA
Tel. 010 58.68.41
Fax 010 532729/562998

via B. Telesio, 2
20145 MILANO
Tel. 02 43.98.08.04
Fax 02 43.98.08.25



materials handling

MIDDLE EAST

The 5th International Exhibition for Logistics, Supply Chain, Freight & Cargo, Automation, Information & Communication Technology - Products & Services

Under the Royal Patronage of
His Highness Sheikh Ahmed bin Saeed Al Maktoum
 President of Dubai Civil Aviation Authority, Chairman of Dubai Airports,
 Chief Executive and Chairman of the Emirates Group

May 31 – June 2, 2009

Dubai International Convention and Exhibition Centre, Dubai, UAE

Book your space now!

2007
 145 Exhibitors from 22 countries
 for 7526 Visitors from 63 countries

2009
 250 Exhibitors from 35 countries
 for 10,000 Visitors from 75 countries

www.materials-handling-dubai.com
materialshandling@uae-messefrankfurt.com

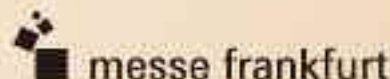
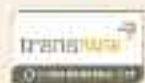
Supported by



هيئة دبي للطيران المدني
 Dubai Civil Aviation Authority



Dubai Airports
 Handling the World's Air Traffic



NETWORK LOGISTICI MEGLIO SE GLOBALI

Come rispondono le supply chain all'evoluzione dell'economia? La risposta in uno studio fatto dal C-log dell'Università Cattaneo LIUC.

di **Alessandro Creazza e Fabrizio Dallari**

Il ruolo della logistica in questi ultimi anni si è modificato progressivamente in funzione dell'evoluzione del panorama economico internazionale. Il suo scopo principale resta quello di mettere in comunicazione fisica luoghi di produzione e di consumo. Tali componenti del sistema economico hanno tuttavia subito una serie di rilevanti cambiamenti, in particolare grazie allo sviluppo dei mezzi di trasporto e di comunicazione. Tale evoluzione ha permesso di raggiungere sempre più rapidamente ed efficientemente luoghi distanti, dando vita a forme di approvvigionamento su scala globale (il cosiddetto *global sourcing*) e a strategie di delocalizzazione della produzione.

Le conseguenze di tali tendenze sono evidenti: l'aumento delle quantità trasportate su rotte sempre più globali e la necessità di maggiore coordinamento dei flussi tra i diversi attori della stessa supply chain, insieme ai cambiamenti della geografia della domanda, la creazione di nuovi poli logistici, i mutamenti continui dei costi delle strutture distributive contribuiscono a creare una situazione di trasformazione continua, portando le aziende multinazionali, a cambiamenti di configurazione dei pro-

pri network logistici (figura 1). Il C-log, centro di ricerca sulla logistica dell'Università Cattaneo LIUC, ha affrontato queste tematiche in una ricerca dal titolo

L'agilità nel seguire le variazioni del mercato crea catene logistiche che fanno fronte ai mutamenti

Logistics Network Design for Global Supply Chains, sviluppata in collaborazione con l'università di Cranfield, sotto la supervisione di Martin Christopher. I risultati dello studio sono stati presentati all'evento *Global Logistics Network Redesign* tenutosi pressol'Università Cattaneo LIUC.

Data la notevole importanza che l'organizzazione e la *governance* della supply chain assumono per la com-

petitività delle aziende, la ricerca è stata svolta con l'obiettivo di analizzare l'assetto delle reti logistiche globali, conseguente alle scelte strategiche relative alla configurazione della supply chain, in termini di configurazione del network fisico e di gestione dei flussi logistici, con particolare riferimento al processo di alimentazione dei magazzini a partire dalla rete di stabilimenti produttivi o dai fornitori. La ricerca ha coinvolto un panel di aziende multinazionali, operanti in diversi settori industriali, esaminate secondo quattro dimensioni: il livello di internazionalizzazione ovvero la rilevanza della quota di vendite destinate al mercato internazionale realizzata a partire da stabilimenti/fornitori locali; il grado di ottimizzazione del processo logistico, vale a dire l'orientamento dell'azienda verso l'efficienza della supply chain at-

FIGURA 1 - Reti logistiche internazionali e complessità dei prodotti globali



QUEL CENTRO PER LA RICERCA

Il C-log (Centro di Ricerca sulla Logistica) dell'Università Carlo Cattaneo LIUC si propone come punto di riferimento nazionale per le attività di ricerca e formazione in tema di logistica. A partire dalla sua istituzione nel 2006 ha lavorato su numerose attività

che si sono concretizzate in progetti di ricerca finanziati, convegni di respiro nazionale, iniziative di formazione e pubblicazioni scientifiche. Vanta collaborazioni con i più noti centri di eccellenza internazionali tra cui l'Università di Cranfield

con cui ha dato vita alla ricerca "Logistics network design for global supply chains" e allo studio delle tematiche della gestione del rischio nella supply chain, a partire dall'esperienza di scambio internazionale legata al dottorato di ricerca di Alessandro Creazza.

traverso l'accentramento della governance dei flussi logistici e l'adozione di leve per l'ottimizzazione del network fisico; la varietà dell'ambiente di business, in base alla necessità di reattività nell'adeguarsi alle dinamiche e alle specificità di prodotto/mercato; la complessità logistica, riferita alle problematiche di pianificazione e controllo delle relazioni tra il sistema produttivo internazionale (rete di stabilimenti/fornitori) e il sistema distributivo (magazzini regionali/locali) e non piuttosto alle criticità nei processi di distribuzione secondaria (circoscritte ai mercati locali e non significative ai fini dello studio delle reti logistiche globali).

Le dimensioni di analisi sono state utilizzate per costruire un *framework* di analisi, vale a dire una tassonomia che ha consentito di evidenziare gli elementi chiave che hanno guidato le scelte di configurazione della supply chain adottate dalle 10 aziende prese in esame, individuando tre diversi orientamenti corrispondenti a *cluster* distinti (figura 2). Aziende caratterizzate da elevata complessità logistica e media varietà dell'ambiente di business (Black and Decker, BTicino, Pirelli, Whirlpool) risultano essere maggiormente concentrate sull'ottimizzazione del processo logistico, adottando un network in cui sono presenti nodi di connessione tra il sistema produttivo su scala globale e la rete di magazzini centrali/nazionali, destinati a servire aree di mercato anche sovranazionali. L'utilizzo di operatori logistici integrati globali (che svolgono funzioni di 4PL) è indicato per poter organizzare in maniera integrata la rete logistica e gestire in modo ottimizzato le complessità internazionali, con *hub* di consolida-

mento per l'approvvigionamento e le spedizioni ai clienti. Al contrario, aziende operanti in contesti a minore complessità logistica, ma con mercati di riferimento altamente dinamici e con elevate specificità di prodotto, si orientano verso una maggiore autonomia a livello locale nel processo di planning della supply chain, con sistemi manifatturieri direttamente connessi con una rete logistica a copertura di una domanda a prevalenza nazionale. Infine, casi connotati sia da basso livello di complessità logistica e minore varietà dell'ambiente di business, sia da elevata complessità logistica e varietà di mercato, adottano formule in cui prevale il coordinamento delle decisioni tra il livello *corporate* e le filiali, in termini di *governance* dei flussi logistici (come nel caso di HP Services). In tali contesti, infatti, si rendono necessarie soluzioni di compromesso fra un'ottimizzazione spinta del processo logistico e un'ampia autonomia gestionale a livello locale, alla ricerca di una maggiore reattività alla supply chain. Tale capacità può rappresentare un vantaggio competitivo

per le aziende, come sottolineato da Martin Christopher nel suo intervento al workshop. Infatti, nelle presenti condizioni strutturali del sistema economico, caratterizzate dall'esplosione della gamma dei prodotti, dall'incremento dell'estensione geografica dei mercati e delle produzioni, dalla concentrazione dei settori industriali e da notevole incertezza economico-finanziaria, le aziende devono fronteggiare scenari caratterizzati da tassi di rischio sempre più ac-

FIGURA 2 - Sintesi dei risultati della ricerca



centuati. Secondo Christopher, "l'agilità" nel seguire le variazioni del mercato diviene un elemento fondamentale per creare supply chain "resilienti", in grado di far fronte a mutamenti improvvisi e limitando gli impatti negativi su servizi e costi. ■



SITL TEMPS REEL PIU' GRANDE ANCORA

Su un'area accresciuta del 30% la kermesse parigina ospiterà 500 espositori. Potenziata in particolare la sezione materials handling.

A cura della **Redazione**

Dedicata alle soluzioni logistiche, SITL Temps Réel sarà nel 2009 l'appuntamento internazionale per le aziende che vogliono consolidare e sviluppare le loro attività commerciali. Le imprese lo hanno capito bene poiché ad alcuni mesi della manifestazione posta, quest'anno, sotto il segno della performance logistica, l'80% della superficie d'esposizione disponibile è già riservato. È nel padiglione 7.2 del Parco delle Esposizioni della Porta di Versailles a Parigi che, su una superficie di 27.000 mq, in crescita del 30%, rispetto all'edizione 2007, SITL Temps Réel accoglierà circa 500 espositori, cioè un centinaio in più rispetto all'edizione precedente. Si divideranno in cinque poli di competenze: servizi di trasporti e logistica; infrastrutture logistiche; settore immobiliare logistico; tecnologie e sistemi d'informazione legati alla logistica; attrezzatura di trasporto e di manutenzione.

Come ogni anno, dunque, tutti i settori della logistica e del trasporto saranno rappresentati. Da notare nel 2009 il ritorno in forza delle attrezzature di trasporto e di movimentazione con la presenza confermata delle principali case costruttrici di carrelli elevatori e di sistemi di movimentazione continua. SITL Temps Réel 2009 sarà segnata dalla forte presenza delle piccole e medie imprese del

settore del trasporto che presentano un'offerta regionale estesa tanto in Francia che in Europa. Gli organizzatori del salone concretizzeranno questa tendenza attraverso padiglioni regionali, quali quelli delle zone Nord-Pas-de-Calais, Normandia, Bretagna-Pays de la Loire e Languedoc-Roussillon. Il club delle PMI di trasporto, creato nel 2007, sarà anche lui presente e raggrupperà imprese di qualsiasi nazionalità.

Per presentare un'offerta specifica, approfondire una tecnologia o spiegare un nuovo servizio, SITL Temps Réel propone nuovamente nel 2009 una quindicina di seminari organizzati dagli espositori della durata di trenta minuti. Coinvolgeranno tutti i settori di competenza dell'esposizione.

Quattro conferenze plenarie saranno dedicate a:

- performance logistica del territorio francese,
- performance delle società di trasporto e logistica,
- aumento della performance logistica grazie alle nuove tecnologie,
- in quali termini l'impiego dell'e-commerce influisce sull'evoluzione

della performance logistica?

Una decina di conferenze tematiche completeranno il ciclo degli interventi.

I premi dell'innovazione logistica, tradizionalmente attribuiti all'interno del salone, beneficeranno per la loro decima edizione di un evento a pieno titolo che si terrà in giugno. Durante SITL Temps Réel 2009 una galleria dell'innovazione raccoglierà tutti i progetti in competizione che dovranno essere consegnati prima del 27 febbraio 2009. Il premio è aperto all'insieme del settore

e declinato con le "migliori innovazioni" nelle categorie: servizi di trasporto e logistica - sistemi d'informazione logistici - infrastrutture e parchi logistici - attrezzature e materiali per la movimentazione - servizi logistici per l'e-commerce e miglior organizzazione di trasporto e logistica dal

punto di vista della sostenibilità ambientale.

SITL Temps Réel riunirà, dal 24 al 26 marzo 2009 nel Parco delle esposizioni Parigi - Porte di Versailles - padiglione 7-2, tutti gli operatori del settore del trasporto, della logistica e delle tecnologie associate.

Info: www.sitl.eu



Sponsor:



FIEGE

IL TEMPO È DENARO: **EFFICIENZA IN FILIERA** **logiche di gestione delle piattaforme distributive**

"ALLA TURBOLENZA E ALLA COMPLESSITÀ SI RISPONDE CON LA LEGGEREZZA ORGANIZZATIVA CHE PRIVILEGIA INTELLIGENZA CREATIVITÀ E LE IDEE" - Calvino 1985 - Lezioni Americane

Programma

- 9.30 Benvenuto
- 10 -10.30 Il nuovo quadro normativo del trasporto: lo stato dell'arte
Andrea Fossa - HERMES - Consigliere Assologista CeF
- 10.30 Logiche di gestione delle piattaforme: la parola ai RETAIL
PAM - Daniele Fregnan
COOP - Giuseppe Cuffaro
AUCHAN - Armando Pugliese
- 12.30 IL contributo dell'OPERATORE LOGISTICO: Paolo Catalano di FIEGE
- LUNCH
- 14.30 L'informatica a disposizione dell'efficienza operativa di una piattaforma
TRANSPOREON - Giorgio Devoti
- 15.00 Le Logiche di movimentazione efficace
- 15.30 I progetti di collaborazione in filiera
INDICOD - ECR - Bruno Aceto
- 16.00 Analisi dei questionari realizzati tramite interviste a 3PL
Andrea Fossa - HERMES - Consigliere Assologista CeF

CONVEGNO Per I SOCI ASSOLOGISTICA
e ASSOLOGISTICA CULTURA E FORMAZIONE,
aperto agli invitati dagli sponsor

Per informazioni ed iscrizioni:
Assologista Cultura e Formazione
Tel. 02 66989866

Referenti:

Giovanna Caccia Cell. 338 9390218
Laura Morace Cell. 334 6852762



Cultura e Formazione

Assologista

a cura di **Ornella Giola****RIVALTA SCRIVIA PER METÀ A GAVIO**

Il gruppo Gavio rileverà - mediante Argo Finanziaria - il 47,87% di Rivalta Terminal Europa (Rte), che dall'inizio di gennaio è diventato ufficialmente terminal del porto di Genova. Al termine dell'operazione Argo disporrà di una partecipazione paritetica con Interporto Rivalta Scrivia Spa (Irs), il quale attualmente detiene il controllo col 97% di Rte e fa capo all'imprenditore della logistica e dei trasporti Alessandro Fagioli. La restante quota societaria di Rte sarà della Provincia di Alessandria con il 2,95% e dei Comuni di Tortona (0,88%) e Alessandria (0,43%). Rivalta Terminal Europa ha archiviato un 2007 registrando un fatturato di 1,4 milioni di euro e una perdita di 344 mila euro. L'ingresso di nuovi azionisti era atteso dopo che Fagioli ha investito 120 milioni nell'area di Rivalta dove i cantieri sono aperti da un anno per chiudere nel 2012.

TRANSPOTEC LOGITEC SLITTA

La prossima edizione di Transpotec Logitec, la mostra B2B del trasporto industriale e della logistica organizzata da TL.TI Expo, originariamente prevista nel maggio 2009, verrà riscalenziata. Lo slittamento - si legge in una nota diramata dagli organizzatori - è inoltre finalizzato all'individuazione di una collocazione temporale ottimale per la mostra non unicamente dal punto di vista del mercato, ma anche in funzione dello sviluppo dell'evento.

E' NATA FERCARGO

LINEA, SNCF Fret Italia, Railion Italia, RTC, CFI - Compagnia Ferroviaria Italiana, Veolia Cargo Italia, Crossrail, InRail e SBB Cargo Italia hanno dato vita a FerCargo, l'associazione delle imprese ferroviarie private che effettuano trasporto merci. La nuova associazione, che avrà come presidente Giacomo Di Patrizi, amministratore delegato di CFI, intende promuovere attivamente lo sviluppo del trasporto ferroviario cargo in Italia. Tali imprese private, che operano solo da pochi anni nel nostro Paese, occupano circa 800 addetti e già sviluppano annualmente traffici per oltre 5 milioni di treni/km, rappresentando circa il 10% del mercato italiano e generando una quota superiore al 30% nel solo traffico transfrontaliero. FerCargo nasce con l'obiettivo di dar vita a un nuovo soggetto che possa essere interlocutore aperto, autorevole e competente delle istituzioni e degli enti preposti alla gestione, al controllo e alla regolamentazione del settore, dando il proprio contributo alla crescita e alla riqualificazione del trasporto delle merci su ferro.

GRIMALDI BISSA

Il gruppo di navigazione Grimaldi di Napoli ha chiuso il 2008 con un fatturato di 2,5 miliardi di euro e un utile netto di circa 300 milioni. Lo ha annunciato l'amministratore delegato Manuel Grimaldi in occasione della presentazione delle due inedite linee di traghetti passeggeri-merci Porto Torres-Civitavecchia e, unica tra la penisola iberica e la Sardegna, Porto Torres-Barcellona, nonché sette nuove "autostrade del mare" tra Sicilia, Tunisia, Malta e Civitavecchia, Genova e Salerno. Il gruppo Grimaldi detiene anche il 66% del capitale della compagnia di traghetti Finnlines che opera nel mar Baltico, l'80% della greca Minoan Lines ed è leader mondiale del trasporto di auto in Europa, Sud America e Africa.

ESORDIO UFFICIALE PER SHIPRAIL

E' stata presentata a Genova dal suo amministratore unico, Sergio Rossato (a destra nella foto), la società Shiprail. La nuova SpA di Interporto di Padova gestisce il sistema terminalistico intermodale di proprietà dell'interporto (246.000 mq di area operativa con otto binari lunghi 750 metri), offrendo servizi di movimentazione container, casse mobili e semirimorchi, servizi di stoccaggio, di riparazione e accessori. Shiprail nasce con la volontà di migliorare l'offerta di servizi terminalistici e intermodali interportuali, ovvero trasformare e modernizzare l'infrastruttura e le attrezzature prevedendo nel breve e medio periodo il completamento dell'area terminalistica e lo sviluppo delle tecnologie di movimentazione e informative. Intende inoltre programmare modalità organizzative e di lavoro snelle e adeguate alle esigenze del mercato mantenendo alti livelli di formazione, sicurezza e capacità manageriale.





LAVORI IN CORSO A GENOVA Luigi Merlo, presidente dell'Autorità portuale di Genova, ha annunciato che a primavera apriranno i cantieri per l'ampliamento dei terminal di Calata Bettolo e di Ronco Canepa. Nello stesso tempo, partiranno anche le opere di dragaggio, al fine di consentire l'accesso al porto alle navi di dimensioni elevate. A Calata Bettolo i lavori dureranno quattro anni e costeranno in tutto 120 milioni di euro. Il risultato sarà una banchina lunga 750 metri con un piazzale di 180mila metri quadrati e con fondale di 17 metri che consentirà l'attracco di due portaccontainer con portata fino a 15mila teu. A Rocco Canepa i cantieri costeranno invece 40 milioni di euro e produrranno un nuovo terminal container di 300mila metri quadrati, grazie al riempimento della Calata Derna, che avrà una banchina di 640 metri con fondali di 15 metri.

PANATTONI REALIZZA IN ANTICIPO Il Rolo Logistic Park, prima operazione logistica di Panattoni nel nostro Paese e nell'Europa occidentale, sta rapidamente crescendo. Il primo immobile, dotato di una superficie di 30.000 metri quadrati già affittati a un 3PL, è stato infatti completato in deciso anticipo rispetto alla tempistica pianificata in fase di progettazione. E poi Transcotex, società di fashion logistics che aveva firmato un accordo per 10.000 metri quadrati in affitto, ha riconfermato la propria scelta affittandone altri 10.000. Un buon modo per iniziare il 2009 (specie in tempi di crisi come questi) per il gruppo internazionale Panattoni, developer presente in Italia da maggio 2007, che in meno di un anno e mezzo dalla nascita della società ha formalizzato gli accordi per questo importante primo progetto - 100.000 metri quadrati di immobili di qualità destinati alla logistica - e ha preaffittato 50.000 metri quadrati del parco prima della conclusione dei lavori di costruzione.

CEVA MIGLIOR DATORE DI LAVORO A Ceva Logistics è stato di recente consegnato presso la Hürriyet Medya Towers di Istanbul il premio Best Employer 2008 in Turchia. Il premio è stato assegnato sulla base di un'indagine condotta da Hewitt Associates e nella quale sono state coinvolte 43 imprese di settori differenti, per la maggior parte multinazionali, operanti in Turchia. La classificazione è il risultato di un punteggio dipeso per il 60% dall'opinione dei dipendenti e per il 40% dall'allineamento tra vision aziendale, bisogni dei lavoratori e modalità di gestione delle risorse umane. Al fine di valutare in modo oggettivo le aziende selezionate, lo studio ha preso in considerazione tre fattori ritenuti essenziali per motivare i lavoratori: capacità di valorizzare le risorse, facendole sentire parte importante di un'organizzazione; capacità di leadership dimostrata dai senior manager; creazione di percorsi di carriera personalizzati per ogni singolo dipendente.

APPUNTAMENTO CON TISLOT Tislot on Tour fa tappa a Milano il 6 marzo per la presentazione di Tislot, il software di Transporeon che ottimizza i processi di carico e scarico merci. I lunghi tempi di attesa negli stabilimenti di molti committenti continuano a rappresentare la realtà quotidiana di ogni spedizioniere. Si tratta di "pause" costose che per le aziende si traducono spesso in richieste di risarcimenti per il tempo perso e nell'aumento dei costi di trasporto. Con Tislot è possibile abbreviare i tempi di carico e scarico, ridurre i tempi di attesa, migliorare la pianificazione del personale e incrementare la produttività nei settori di carico. Programma e modulo d'iscrizione sono disponibili all'indirizzo internet www.transporeon.com/it/tislot/evento (segnaliamo che l'iscrizione è gratuita fino a esaurimento posti). ■

IL GIOCO DEL MESE

LOGISTICQUIZ

a cura di **Giada Papavero**

Questo gioco combina la logica del sudoku con la cultura di un quiz "per logistici". Lo schema contiene già alcuni numeri, ma il lettore potrà aggiungerne altri rispondendo esattamente ai quiz proposti. Si risolva quindi il sudoku normalmente, sapendo che bisogna riempire la griglia con i numeri da 1 a 9, in modo che ogni numero compaia una sola volta in ciascuna riga, colonna e quadrato 3x3 (indicato da un bordo in grassetto). Il gioco richiede solo logica e pazienza.

Si completi il nome dell'azienda associando alla prima parte a sinistra la rispettiva nell'elenco a destra. La prima parte del nome sulla sinistra è contrassegnata da una coordinata che indica una casella del sudoku, dentro la quale bisogna inserire il numero associato alla seconda parte.

B1	JONES LANG...	1	WAKEFIELD
D7	KUEHNE +...	2	NAGEL
D8	PROCTER &...	3	LOGISTIC
F1	FM...	4	SCHIAVONI
F8	CUSHMAN & ...	5	GAMBLE
G4	REALTY...	6	LASALLE
H2	FRESCHI &...	7	VAILOG
H9	NORBERT...	8	2K
I1	ENGINEERING...	9	DENTRESSANGLE

Si associ a ciascun numero di strada europea le due città da essa collegate. Ogni numero di strada è contrassegnato da una coordinata che indica una casella del sudoku, dentro la quale si dovrà inserire il numero associato alle due città.

E6	E74
C3	E70
H7	E64
A7	E62
F4	E45
F5	E33
A1	E27
I7	E25
D1	E35

1	AMSTERDAM-ROMA
2	KARESUANDO (SVEZIA)-GELA (ITALIA)
3	HOEK VAN HOLLAND (OLANDA)-GENOVA
4	BELFORT (FRANCIA)-AOSTA
5	PARMA-LA SPEZIA
6	NANTES-GENOVA
7	TORINO-BRESCIA
8	CORUNA (SPAGNA)-TREBISONDA (TURCHIA)
9	NIZZA-ALESSANDRIA

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1								5	
2		5							
3							3		6
4	1			3					
5									
6			2						
7		4							
8	2	7	9					6	4
9						6			



Soluzioni:
 F8, I, D7, 2; F1, 3; H2, 4; D8, 5; B1, 6;
 G4, 7; I1, 8; H9, 9
 A OGNI STRADA LA SUA CITTA':
 D1, 1; F4, 2; I7, 3; A1, 4; F5, 5; A7, 6;
 H7, 7; C3, 8; E6, 9

DIZIONARIO E ACRONIMI DELLA LOGISTICA

Da questo numero di Euromerci iniziamo la pubblicazione a puntate delle definizioni di termini e acronimi più comunemente utilizzati nella logistica aziendale, sia in italiano che in inglese. Si tratta di un valido supporto da ritagliare e conservare. Una precisazione: nonostante la cura impiegata nella sua redazione, l'autore non può essere ritenuto responsabile di eventuali errori e aggiornamenti.

3PL (*Third Party Logistic Service Provider*)

Fornitore di servizi logistici integrati. Si distingue dal fornitore di servizi semplice (o LSP, logistic service provider) perché offre un insieme integrato di attività, di solito contigue fra loro come ricevimento, magazzinaggio, preparazione ordini, confezionamento, trasporto e consegna finale. Un 3PL si avvale di solito di uno o più subfornitori (LSP) per le attività elementari (a esempio aziende di trasporto, cooperative di facchinaggio, ecc.), ma risponde direttamente al cliente del risultato complessivo anche per le attività svolte dai subfornitori.

4PL (*Fourth Party Logistic Service Provider*)

Fornitore di servizi logistici integrati in modalità di partnership con l'azienda cliente. Si tratta di un 3PL evoluto, ma di solito con superiori capacità tecnologiche e di integrazione; prende in mano tutta la logistica del cliente, la ristruttura e affida poi l'esecuzione delle attività operative a subfornitori (LSP o 3PL). Risponde al cliente dei risultati complessivi ad alto livello (per esempio costo totale delle logistica aziendale, capitale investito in logistica, scorte incluse, ecc.). Per questo motivo è detto anche Integratore logistico. Le aziende che svolgono attività di 4PL nascono per evoluzione dei 3PL oppure come nuove aziende fondate da ex dirigenti di grandi 3PL; in misura minore sono una evoluzione di aziende di consulenza o di aziende che forniscono tecnologie (a esempio sistemi informativi). Rappresenta la risposta nuova al bisogno di one-stop-shopping (vedi) nonché di utilizzo della logistica come leva di competitività. Spesso è remunerato con quota fissa più una percentuale sui risparmi ottenuti col suo intervento. Il leader mondiale del settore (C. H. Robinson Worldwide) fattura oltre 5 miliardi di dollari. In Italia è prassi poco diffusa.

A

ABC (*classificazione*)

Classificazione di una lista (es. di articoli) per peso relativo decrescente secondo un certo parametro; ad esempio, con riferimento al fatturato sono di classe A i primi della lista (circa il 20% degli articoli, che insieme fanno l'80% del fatturato); di classe B gli intermedi (circa il 30% degli articoli, pari al 15% del fatturato); di classe C gli ultimi (circa 50% degli articoli pari al 5% del fatturato). È anche detta analisi di Pareto, in quanto introdotta ai primi del '900 dall'economista italiano Vilfredo Pareto, che scoprì che il 20% delle famiglie deteneva lo 80% del reddito. Attorno al 1960 fu applicata all'analisi delle scorte e da allora è diventata un normale strumento di analisi dei logistici. Avendo i dati su un foglio Excel si può fare in modo semplice selezionando la colonna che contiene il parametro da esaminare e usando la funzione "dati" e "ordina".



ABC (*costing*)

Abbreviazione di Activity Based Costing. Metodo di analisi dei costi aziendali basato sull'attribuzione di ogni costo ad una attività specifica (es. a ogni singola linea di prodotto, ad ogni attività logistica, ecc.). È così più semplice intervenire sul miglioramento del conto economico dell'azienda attraverso la riduzione dei costi. La domanda chiave è: "quanto interessa al cliente che io faccia questo e quanto è disposto a pagarmi sul prodotto o servizio perché io lo faccia?"

ACTIVITY-BASED COST MANAGEMENT (*ABC*)

Uso esteso dello Activity Based Costing nella gestione dell'azienda.

>

ABI (*Automated Broker Interface*)

Sistema utilizzato dai dichiaranti doganali USA (brokers) per lo scambio elettronico dei dati fra loro e con la dogana.

ACCISA

Tributo indiretto imposto dallo Stato su certi prodotti (alcolici, carburanti, ecc.). Assume la forma di un'imposta di fabbricazione o sui consumi e viene pagata allo Stato dal produttore o commercializzatore, che la ricarica sul prezzo di vendita del prodotto. Ad esempio quando facciamo benzina o gasolio non pensiamo che 0,4-0,5 euro/litro di quello che paghiamo in realtà è un'accisa che le compagnie petrolifere versano allo Stato. Per di più, anche l'accisa - in quanto componente del prezzo di vendita al dettaglio - è soggetta ad IVA (tassa sulla tassa!).

ACR (*All-Commodity Rate*)

Tariffa unica per tutte le merceologie trattate (ad es. per una operazione portuale, un trasporto, ecc.).

ACS (*Automated Commercial System*)

Sistema automatico (EDI) della dogana USA, che permette l'accesso in linea per le dichiarazioni doganali e le informazioni.

ADR (*Accord Dangereuse Routiers*)

Accordo internazionale per il trasporto su strada di prodotti pericolosi (per esteso: Accord Europeen Relatif au Transport International des Marchandises Dangereuses par Route). Per estensione, si parla di «prodotto ADR», «trasporto ADR», «stoccaggio ADR», ecc. quando vengono trattati prodotti che ricadono sotto la normativa dell'accordo ADR citato. Queste operazioni vanno sempre eseguite secondo la normativa specifica. Nel trasporto aereo si applica la normativa DGR (vedi), abbreviazione dell'inglese Dangerous Goods.



ADSL (*Asymmetric Digital System Line*)

Linea di collegamento digitale che utilizza una tecnica particolare per far passare il segnale digitale a larga banda (es. per connettersi ad Internet) su un comune cavo telefonico ("doppino"); la stessa linea resta comunque utilizzabile - anche contemporaneamente - per la fonia tradizionale, che utilizza frequenze diverse dal segnale digitale.

ADVANCE AGAINST DOCUMENTS

Anticipo (di denaro) fatto avendo come garanzia i documenti di una spedizione (ad es. per il pagamento dei diritti doganali).

ADVISING BANK

Nel commercio internazionale, la banca che opera nel Paese del venditore e gestisce la lettera di credito per conto della banca estera che la emette e informa il venditore che la lettera di credito è stata aperta ed è valida.

AEA (*Association of European Airlines*)

Associazione dei vettori aerei europei.

AF o A/F (*Advance Freight*)

Anticipo sul nolo; acconto sul nolo.

AFTK (*Available Freight Ton Kilometer*)

Capacità di trasporto di una flotta o di un vettore o di un settore espressa in Ton-km producibili (capacità massima teorica).

AGV (*Automated Guided Vehicle*)

Veicolo a guida automatica (es. prelevatore di magazzino, alimentatore di linee di produzione, ecc.).

AIALOG (*Associazione Italiana della logistica e SCM*)

Associazione italiana di professionisti della logistica.

ALBO DEGLI AUTOTRASPORTATORI

(*di cose per conto terzi*)

Ente pubblico, nato con la legge 298 del 1974, che gestisce l'Albo Nazionale "delle persone fisiche e giuridiche che esercitano l'autotrasporto di cose per conto di terzi". Gli iscritti sono circa 190.000; include anche aziende e persone non più attive nel settore, che comunque mantengono l'iscrizione. Maggiori informazioni sul sito <http://www.alboautotrasporto.it/index.asp?pagecode=1>. Lo stesso sito contiene anche molte informazioni sulla normativa più recente del trasporto merci su strada in Italia (decreto legislativo 286/2005 sul riassetto normativo in materia di liberalizzazione regolata dell'esercizio dell'attività di autotrasportatore). L'iscrizione all'Albo è obbligatoria per tutte le persone o aziende che operano con almeno un mezzo di massa totale (carico incluso, ovvero PTT) superiore a 1,5 ton (D.M. 161 del 2005 è che attua il D.lgs 395 del 2000). Per l'iscrizione la persona (o azienda) deve dimostrare di rispondere a requisiti di: a) onorabilità; b) capacità professionale; c) capacità finanziaria.

ALARP (*As Low As Reasonably Practicable*)

Tariffa minima ragionevole.

ALC (*Actual Landed Cost; anche ELC Effective Landed Cost*)

Costo complessivo di un bene importato, incluso trasporto, assicurazione, dogana, ecc.

>

Tecnica

La professionalità e l'esperienza di BSL ne fanno il partner ideale per la gestione di soluzioni logistiche.

Flessibilità

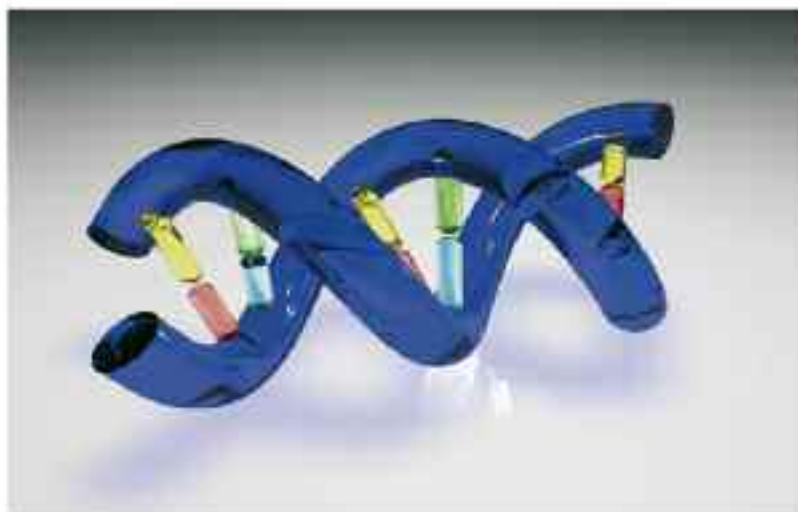
Il forte orientamento al Cliente assicura il continuo miglioramento dei processi e delle performances.

Dinamica

BSL, attraverso un attento e continuo studio delle esigenze del settore, offre una logistica di nuova generazione, una logistica a 360°.

Veloce

L'attitudine al problem solving e la conoscenza del settore costituiscono il valore aggiunto di BSL.



Logistica da sempre

BSL, grazie all'esperienza ormai quarantennale della famiglia imprenditrice e dei managers di cui si avvale, ha sviluppato specifiche professionalità per la gestione di soluzioni logistiche "su misura" per meglio soddisfare le esigenze e le strategie dei Clienti.

BSL_{S.p.A.}
Bertola Servizi Logistici

www.bsl-spa.it

MONTEBELLO

Logistics Center

Superficie Lotto
54.958 mq

- Superficie coperta 27.396 mq
- Superficie scoperta 27.642 mq
- Palazzina uffici 1.466 mq



VENDESI / AFFITTASI

36 € mq/anno

Collegamenti e Viabilità

- Immissione in A4 a 700 mt
- Intersezione con A22 a 25 min.
- Strada Statle 11 VE/VI a 200 mt.
- Aeroporto di Villafranca (VR) a 35 min.



CamVedelli
RE
REGI ESTATE
AGENCY

Via Enrico Fermi 11/a - 37135 VERONA
Tel. 045 8250020 - Fax 045 8210548
mail: info@camvedelli.it

ITALEDIL
Gruppo Iaktid
Brescia