



### Renato Mosca

**"SFIDIAMO I NOSTRI  
CONCORRENTI  
A CONFRONTARSI  
SUGLI INDICATORI  
DI PERFORMANCE"**

## QUALE FUTURO PER L'INTERMODALITA'

**FIAT-CHRYSLER**  
Nuovo esperimento  
per la supply chain

**RETI DI PALLET**  
In forte espansione,  
sebbene poco note

**AGROALIMENTARE**  
Focus su una filiera  
tipica del made in Italy

#### **Tecnica**

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

#### **Flessibilità**

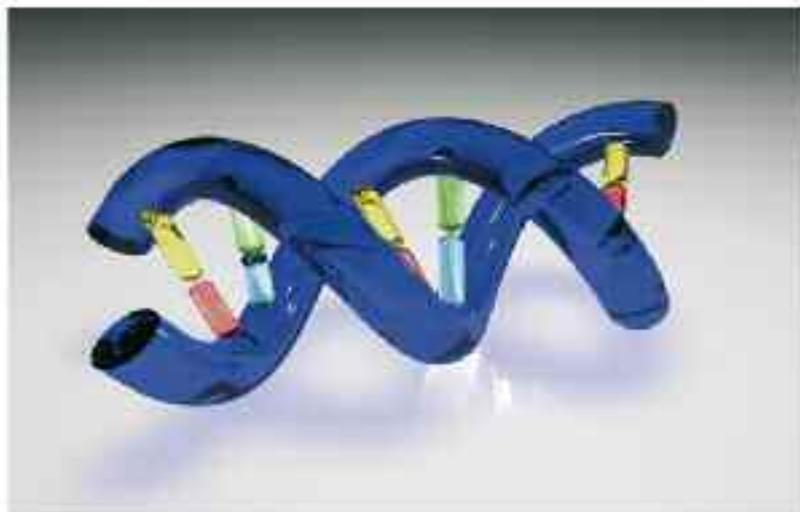
Il forte orientamento al Cliente assicura il continuo miglioramento dei processi e delle performances.

#### **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](http://www.bsl-spa.it)

# 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](http://www.euromerci.it)  
e-mail: [redazione@euromerci.it](mailto:redazione@euromerci.it)

Redazione Roma  
Via Panama 62 - 00198 Roma  
tel. 06.841.2897 - fax 06.884.4824  
internet: [www.euromerci.it](http://www.euromerci.it)  
e-mail: [redazione@euromerci.it](mailto:redazione@euromerci.it)

Direttore responsabile  
**Jean Francois Daher**

Vice-direttore  
**Ornella Giola**  
e-mail: [oggiola@euromerci.it](mailto:oggiola@euromerci.it)  
cell.331.674.6826

Progetto grafico  
**Mina Florio**

Stampa  
Mediaprint Milano

Pubblicità  
**SERDOCKS** S.r.l.  
Via Cornalia 19  
20124 Milano  
tel. 02.669.1567  
fax 02.667.142.45  
[redazione@euromerci.it](mailto:redazione@euromerci.it)

**Parla Renato Mosca di Dispensa Logistics**

**"LOGISTICA DEL FREDDO,  
UNA GRANDE PASSIONE"**

**2**

**Focus 1- Food & beverage**

**AGROALIMENTARE: LUCI E OMBRE  
DI UNA FILIERA STRATEGICA**

**6**

**Attualità**

**PALLET NETWORK IN CRESCITA,  
ANCHE SE POCO CONOSCIUTI**

**14**

**In primo piano**

**FIAT-CHRYSLER, UN GRANDE  
ESPERIMENTO PER LA SUPPLY CHAIN**

**18**

**Prevedere & Pianificare**

**QUALE ROTTA SEGUIRE  
PER IL "NUOVO MONDO"?**

**24**

**Magazzino automatico del mese**

**VIDEOCIOGHI A MISURA  
DI SOLI ROBOT**

**30**

**FOCUS 2 - Intermodalità**

**TREND DA UN SETTORE CHE SI MUOVE  
TRA SOGNO E REALTÀ**

**37**

**LA PAROLA AL LEGALE**

**28**

**ASSOLOGISTICA NORD-EST**

**34**

**30 GIORNI**

**62**

## CERTIQUALITY

IL LEADER DELLA CERTIFICAZIONE NELLA LOGISTICA  
E NEI TRASPORTI

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

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

### CERTIFICAZIONE INTEGRATA

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



ISTITUTO DI CERTIFICAZIONE DELLA QUALITÀ

Via G. Giardino 4 - 20123 Milano - tel. 02 8069171  
fax 02 80691710 - [certiquality@certiquality.it](mailto:certiquality@certiquality.it)

[www.certiquality.it](http://www.certiquality.it)

VENEZIA: tel. 041 5094233/6/4 - BOLOGNA: tel. 051 5622175/06  
FIRENZE: tel. 055 577104/9060231 - ROMA: tel. 06 87271106/010  
NAPOLI: tel. 081 5628494 - BARI: tel. 080 5046136  
CATANIA: tel. 095 497087



# **COSÌ VA L'ECONOMIA...**

## **Stiamo perdendo il treno "Bric"**

**PUR CON LA CRISI LE LORO ECONOMIE STANNO REGISTRANDO TASSI DI CRESCITA PER NOI IMPENSABILI PERFINO NEGLI ANNI D'ORO: SONO CINA, RUSSIA, INDIA E BRASILE, OVVERO LA QUATERNA DI "EX EMERGENTI" ORMAI VICINI A SUPERARCI E STACCARCI IN TERMINI DI SVILUPPO ECONOMICO. MA LE NOSTRE IMPRESE (QUELLE ITALIANE PER INTENDERCI) NON RIESCONO A PENETRARE IN QUESTI MERCATI, NON SOLO E NON TANTO IN TERMINI DI EXPORT QUANTO SOPRATTUTTO DI LOCALIZZAZIONE DELLE ATTIVITA' PRODUTTIVE. LA COLPA DI UNA SIMILE SITUAZIONE E' DI TUTTI: DEI POLITICI E DEL GOVERNO (CUI INTERESSANO LE STUPIDE BEGHE NAZIONALI, ANZI QUASI SOLO ROMANE), POI DEGLI ORGANI PREPOSTI ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELL'ECONOMIA E INFINE ANCHE DEGLI IMPRENDITORI, ATTENTI SOLO ALLE RICHIESTE D'INCENTIVI E SGRAVI FISCALI. NELLA COMPETIZIONE, SEMPRE PIU' SERRATA FRA I VARI PAESI EUROPEI, TEDESCHI E FRANCESI SI SONO RESI CONTO CHE OGGI NON BISOGNA ESPORTARE MERCI MA FABBRICHE, TECNOLOGIA E "KNOW HOW". LE IMPRESE ITALIANE – SALVO RARE ECCEZIONI (E QUASI TUTTE CON MARCHI FORTI) – NON PARTECIPANO INVECE A UN BANCHETTO CAPACE DI SOSTENERE LE EVOLUZIONI IN ATTO SUI MERCATI MONDIALI. RESTANO CHIUSE NELLE MURA DI CASA, TIMOROSE DI NON ESSERE ALL'ALTEZZA. MA COSI' NON E'. PER CONVINCERLE BISOGNA FAR LORO CAPIRE CHE, SOLO SCEGLIENDO LA STRADA DEI "BRIC", AVRANNO UN FUTURO.**

# LOGISTICA DEL FREDDO UNA VERA PASSIONE

L'ha sempre avuta il fondatore e attuale AD di Dispensa Logistics, fra i principali player del settore in Italia. Che scommette tutto sulla qualità.

di **Ornella Giola**



**RENATO MOSCA**

**D**ispensa Logistics è uno dei maggiori player italiani della logistica del freddo (nel 2009 ha fatturato 49 milioni di euro). La sua attività abbraccia l'intera filiera di prodotti congelati, surgelati, salumi, formaggi e freschissimi, oltre che a carni e ortofrutta gestiti sia a stock che in cross docking. L'operatore offre un servizio di distribuzione nazionale ed è in grado di gestire stoccaggio, preparazione e consegna per conto di retailer e industria, movimentando oltre 100 milioni di colli per la sola attività di deposito. Fondata nel '96 da Renato Mosca, suo attuale amministratore delegato, il 3PL è un esempio lampante di dove possa giungere il lavoro degli uomini, se svolto con vera pas-

sione. Figlio d'arte (il padre era un grossista di formaggi), prima di aprire la società si è recato più volte in Germania presso un'importante organizzazione logistica locale specializzata nel freddo. "Facevo il grossista – esordisce Mosca – amavo tantissimo la logistica e capivo che anche il nostro Paese era pronto per compiere una svolta, passando dal semplice trasporto di prodotti del freddo alla loro gestione logistica".

**DALL'INIZIALE PIATTAFORMA DI MAIRANO DI CASALETTO LODIGIANO SIETE GIUNTI A SEI PIATTAFORME NAZIONALI PER UNA SUPERFICIE COMPLESSIVA DI OLTRE 34.000 MQ. QUALI I "PLUS" OFFERTI DALLA VOSTRA ORGANIZZAZIONE CHE LE HANNO CONSENTITO DI CRESCERE IN QUESTO MODO?**

■ Fin dai nostri esordi abbiamo scommesso sulla qualità, anche perché l'esperienza di chi ha fatto questa impresa – a cominciare da me che sono suo socio e fondatore – ha le conoscenze non tanto nella cultura collettamista, ma in quella commerciale, una cultura

**"Fondiamo il nostro know how su conoscenze commerciali e non di tipo collettamistico"**

che ha premiato moltissimo Dispensa Logistics. Mio padre possedeva

una ditta che distribuiva all'ingrosso latticini, salumi e prodotti freschi: sono praticamente cresciuto in cella frigorifera; fin da quando ero ragazzino so come applicare la regola del first-in/first-out ai prodotti freschi, magari a suon di scappellotti da parte di mio padre, se non la rispettavo. Oggi abbiamo una capacità di risposta assai elevata alle esigenze della grande distribuzione e dell'industria, con modalità e tempistiche che rispettano esattamente quanto richiesto dai nostri clienti.

**QUALI INVECE LE MAGGIORI DIFFICOLTÀ CHE AVETE INCONTRATO IN QUESTO PROCESSO DI ESPANSIONE?**



■ L'industria italiana è di dimensioni tendenzialmente medio-piccole anche nel settore del freddo e spesso vive con apprensione e timore la scelta di terziarizzare la funzione logistica. Tuttavia c'è da dire che oggi l'atteggiamento sta cambiando; è crescente il numero delle aziende che si fidano di una società come la nostra e della sua capacità di fornire aiuto e consulenza all'intera supply chain.

**DALL'INIZIALE COLLOCAZIONE NEL NORD EST E NORD ITALIA SIETE POI PASSATI ANCHE AL CENTRO SUD, CON L'APERTURA NEL 2007 DI PIATTAFORME A ROMA E BARI. QUALI PECULIARITÀ PRESENTA QUESTO SECONDO MERCATO RISPETTO A QUELLO SETTENTRIONALE?**

■ Il centro-sud Italia sta letteralmente cancellando il divario che lo separava dal nord. La terziarizzazione è molto spinta, acquisendo quote di mercato importanti. E poi sono sempre molto sorpreso dall'attenzione da parte dei clienti di quest'area al livello di qualità dei servizi che proponiamo.

**PER ALCUNI ANNI (2003-2007) DISPENSA LOGISTICS È STATA DI PROPRIETÀ AL 51% DI UNA SOCIETÀ DI LOGISTICA TEDESCA (CULINA LOGISTIK). COME GIUDI-**

ASSETTO LOGISTICO	
Depositi	m <sup>2</sup>
Mairano (LO)	12.200
Carpiano (MI)	7.000
Noventa di Piave (VE)	5.000
Burago di Molgora (MI)	2.100
Bari (BA)	7.000
Roma (RM)	1.200
<b>TOTALE</b>	<b>34.500</b>

**CA QUELL'ESPERIENZA E QUALI VANTAGGI HA ARRECATO ALLA VOSTRA SOCIETÀ?**

■ E' stata senz'altro fondamentale, una sorta di svolta epocale di Dispensa Logistics, che da azienda nazionale ha acquisito le logiche di una multinazionale quale è appunto Culina, la quale ci ha imposto l'organizzazione per processi e procedure (con budget annuali, forecast trimestrali, report mensili, bilanci certificati, certificazione Iso 9001 e utilizzo dei KPI's). E' stato un lavoro faticoso, ma che ha di fatto "managerializzato" l'azienda.

**"Nel nostro settore il centro-sud Italia sta colmando a passi rapidi il divario che lo separa dal nord"**



**QUALI SONO I VOSTRI OBIETTIVI STRATEGICI A BREVE-MEDIO TERMINE?**

■ Andare avanti spediti sul fronte della qualità, misurandola e definendola mediante indicatori di produttività e livelli di servizio sempre più precisi ed elevati (Kpi- Key performance indicators). Oggi Dispensa Logistics monitora i Kpi con frequenze settimanali, mensili, trimestrali o annuali in base a parametri definiti contrattualmente; misura ogni anomalia che si verifica all'interno del segmento distributivo di sua competenza, dall'acquisizione dell'ordine fino all'avvenuta consegna indipendentemente dall'origine.

**QUALI RISORSE DESTINATE ALLA VOCE "TRASPORTI"?**

■ Come gran parte degli operatori logistici internazionali non abbiamo, per scelta, una nostra flotta. Investiamo molto su uomini, informatica e processi che ci consentono performance delle nostre consegne molto elevate anche se ancora, talvolta, da migliorare..

**QUANTO INVESTITE IN TECNOLOGIA?**

■ Gli investimenti in ICT sono fondamentali e pari all'1,5% del nostro bilancio annuale: disponiamo di una struttura interna presso la sede di Mairano composta da sei persone e >



## UN PO' DI STORIA

L'espansione della società, nata nel 1996, è passata attraverso importanti tappe intermedie quali:

- 1999: fondazione della società Dispensa Nord Est a Noventa di Piave (Venezia); inizio della proficua collaborazione con clienti "retailer";
- 2002: fondazione della società Dispensa Gelo e la relativa apertura delle due piattaforme adibite alla gestione dei prodotti surgelati, Volpiano (Torino) e Quarto d'Altino (Venezia);
- 2003: la società Culina Logistik, multinazionale di logistica tedesca, acquisisce il 51% di Dispensa. L'esperienza di respiro internazionale favorisce la crescita ulteriore della società che aumenta esponenzialmente ogni anno il proprio fatturato: dagli iniziali 18 milioni di euro del 2003 ai 49 milioni del 2009;
- 2004: apertura di una nuova sede a Ronchi di Villafranca Padovana (Padova);
- 2006: certificazione ISO 9001:2000; apertura della piattaforma di Burago di Molgora (Milano);
- 2007: cessione da parte della società tedesca Culina Logistik dalle sue quote azionarie; Dispensa ritorna a essere totalmente italiana nei suoi vertici e nelle sue linee guida.
- 2007: apertura di due piattaforme chiave per la copertura del territorio nazionale, con sede a Roma e a Bari.

diretta da Giuseppe Simonazzi. Ai clienti garantiamo un interfaccia-mento utilizzando i protocolli di trasmissione più diffusi (quali EDI, FTP, VPN e mail) in versione multiformato (idoc, txt, excel, xml). La nostra esperienza ci consente inoltre di integrarci sia con sistemi articolati, come SAP, sia con quelli più semplici. Appliciamo inoltre internamente le logiche di business continuity e disaster recovery. In una realtà, fortemente dinamica come la nostra, non si può prescindere dalla reperibilità delle informazioni in modo chiaro e univoco: con la Business Intel-

ligence e il CRM abbiamo trovato il giusto equilibrio da tale punto di vista. Al-

**"Investiamo molto nell'ICT e nella formazione del personale. Crediamo inoltre nel marketing strategico"**

■ Investiamo parecchio (lo 0,2% circa del bilancio annuale) anche nella formazione; curiamo da vicino la cresci-

l'interno dei magazzini, con l'ausilio della radiofrequenza, garantiamo infine una corretta fluidità dei processi sia di transito che di deposito.

**E NELLA FORMAZIONE?**

ta del personale, in particolar modo dei manager di primo e secondo livello con corsi ad hoc.

**DI TUTTE LE PROBLEMATICHE CHE LA LOGISTICA DEL FREDDO È COSTRETTA A VIVERE NEL NOSTRO PAESE, QUALE CREDE SIA LA PIÙ GRAVE OPPURE QUELLA CHE NECESSITEREBBE DI UN PIÙ IMMEDIATO INTERVENTO DA PARTE DEI DECISORI POLITICI?**

■ Faccio fatica a pensare che la politica debba fare qualcosa di particolare per il nostro settore. Ritengo che molto possano fare le stesse società di logistica, oggi troppo piccole e frammentate, per poter competere con un mercato che non solo è sempre più internazionale, ma richiede professionalità al massimo livello. Una soluzione vorrei però che i politici trovassero al più presto: riguarda la gestione dei pallet Epal-Euro, oggi al di fuori di ogni logico controllo.

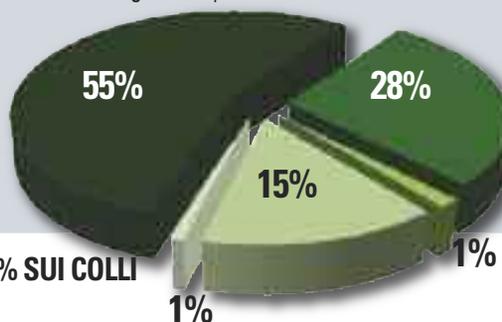
**LE SOCIETÀ DI LOGISTICA – FATTA ECCEZIONE PER QUALCHE "BIG" – INVESTONO POCO SU COMUNICAZIONE E MARKETING STRATEGICO. COME SI POSIZIONA AL RIGUARDO LA VOSTRA SOCIETÀ?**

■ Crediamo molto al ruolo di questa specifica funzione, la cui responsabilità Dispensa Logistics ha affidato al manager Gustavo Sandoval, che è entrato nel nostro staff da aprile 2009 con l'obiettivo preciso di sviluppare il marketing strategico. Lo abbiamo, diciamo così, "svezzato" e già stiamo iniziando a cogliere buoni risultati del suo lavoro. ■

## I NUMERI DI DISPENSA LOGISTICS

	Colli 09	Tons 09
INDUSTRIA FRESCO - Deposito	56.848.688	149.351
RETAILER FRESCO - Deposito	28.615.088	114.546
RETAILER SURGELATO - Deposito	1.409.317	6.499
INDUSTRIA FRESCO - Transito	15.302.952	70.363
RETAILER FRESCO - Transito	822.784	3.105
<b>TOTALE</b>	<b>102.998.829</b>	<b>343.864</b>

■ Industria fresco - deposito  
■ Retailer fresco - deposito  
■ Retailer surgelato - deposito  
■ Industria fresco - transito  
■ Retailer fresco - transito



Gestire, organizzare, muovere.  
Il magazzino sotto controllo.

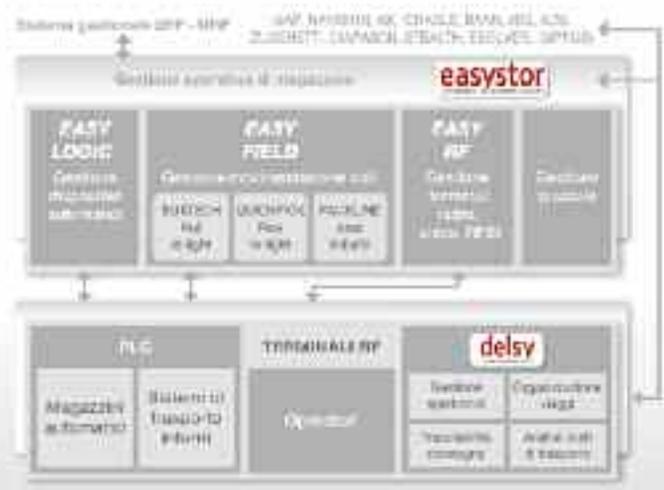


# easystor

warehouse management system

Suite per la gestione operativa di magazzino.

Uno strumento che gestisce le attività logistiche di magazzino, in grado di razionalizzare i movimenti e di ridurre gli errori. Easystor è tutto questo. Un software che risponde alle esigenze più complesse, con un'architettura modulare multi-cliente, multi-magazzino e multi-lingua. Easystor permette di controllare operazioni automatiche o manuali, dal ricevimento merci fino alla spedizione, gestendo il magazzino al minor costo possibile e con un rapido ritorno dell'investimento.



**PERFORMER**  
cruscotto produttività e statistiche



**P.A.M.S.**  
analisi predittiva potenziale situazioni critiche/guasti



# LUCI E OMBRE DI UNA FILIERA STRATEGICA

Le evidenzia un'indagine di Nomisma-Conad, che indica - fra l'altro - come i costi, inclusi quelli di trasporto e logistica, erodano gran parte degli utili di un settore che fattura oltre 215 miliardi di euro ogni anno.

a cura di **Giovanna Galé**

**U**na recente ricerca condotta da Nomisma-Conad sulla filiera agro-alimentare indica come i costi crescenti di tale filiera erodano gran parte dei suoi utili. Eppure la sua incidenza sull'economia nazionale è notevole. L'indagine rileva infatti come ogni anno in Italia si spendano 215,3 miliardi di euro (3.600 euro pro capite) per alimenti e bevande. Dietro a tutto ciò c'è una filiera che da sola contribuisce all'8,4% del Pil nazionale e a quasi il 13% per numero di posti di lavoro, ma che si presenta estremamente frammentata in una pluralità di attori (interni ed esterni), ognuno dei quali incide sul costo finale dei prodotti, ulteriormente appesantito poi da un carico di imposte indirette tra le più elevate del Vecchio Continente. Ma quali altre criticità presenta il settore? Lo studio Nomisma le ha analizzate nel dettaglio. Vediamole.

**I 215,3 miliardi** di euro di spesa alimentare - domestica ed extradomestica (quest'ultima è cresciuta di più nell'ultimo decennio) - costituiscono il mercato finale che sta a valle della filiera agroalimentare italiana. In questa filiera opera in fasi differenti (agricoltura, industria di trasforma-

zione e i diversi canali del momento distributivo e commerciale) una pluralità di attori economici che consentono al prodotto agricolo di arrivare, dopo diversi processi di trasformazione, al consumatore finale. Tuttavia la formazione dei prezzi alimentari è strettamente correlata non solo all'attività degli attori della filiera agroalimentare, ma anche alle relazioni economiche tra questi e attori appartenenti ad altri settori che completano la domanda di beni e servizi delle imprese della filiera, inclusi gli operatori che effettuano servizi di trasporti e logistica, due attività a dir poco strategiche. Un ruolo attivo lo svolge anche la pubblica amministrazione con la relativa componente fiscale.

**Il comparto contribuisce all'8,4% del PIL nazionale e a quasi il 13% del numero di posti di lavoro**

mente correlata non solo all'attività degli attori della filiera agroalimentare, ma anche alle relazioni economiche tra questi e attori appartenenti ad altri settori che completano la domanda di beni e servizi delle imprese della filiera, inclusi gli operatori che effettuano servizi di trasporti e logistica, due attività a dir poco strategiche. Un ruolo attivo lo svolge anche la pubblica amministrazione con la relativa componente fiscale.

**Oltre** all'elevata numerosità la filiera presenta un'estrema polverizzazione della fase produttiva, insieme a un grado di concentrazione

nella fase distributiva/commerciale non ancora allineato ai principali Paesi europei e alla dipendenza dall'estero per molte produzioni agroalimentari (specie materie prime agricole). Nel complesso tale filiera, con 25,8 miliardi di euro, rappresenta quasi il 7% dell'export nazionale, grazie soprattutto al contributo dei prodotti trasformati, i quali



incidono per il 5,3%. Nonostante i buoni risultati sul fronte dell'export la bilancia commerciale è nel complesso negativa (-8,7 miliardi di euro); tale esito è in buona parte correlato al *deficit* di produzione agricola, che conta per 5,4 miliardi di euro, rispetto alle esigenze dell'industria alimentare e alla dipendenza dall'estero per molte produzioni.

**Alla formazione** dei prezzi alimentari al consumo contribuiscono - come già anticipato sopra - in maniera rilevante anche i costi sostenuti dagli attori della filiera (agricoltura, industria, commercio all'ingrosso e al dettaglio e ristorazione) nel reperire i beni e servizi offerti da attori esterni indispensabili per lo sviluppo della filiera, tra cui figurano:

- imprese di fornitura dei mezzi tecnici per l'agricoltura,
- imprese di additivi, ingredienti e preparati per l'industria alimentare,
- fornitori di energia elettrica e altri servizi (acqua, gas ecc.),
- imprese di trasporto cui viene esternalizzato il servizio,
- imprese di logistica cui viene delegato il compito di ottimizzare la gestione di trasporti e consegne,
- imprese di comunicazione/promozione,
- fornitori di tecnologie e beni strumentali/accessori macchinari, packaging, ecc,
- imprese che svolgono altri servizi (consulenziali, certificazione, laboratori analisi, ecc.). Un attore esterno di rilievo è anche la pubblica amministrazione, che a fronte dei servizi offerti (infrastrutture, sicurezza, giustizia ecc.), costituisce un costo non indifferente per la filiera agroalimentare (imposte dirette e indirette) che si riflette sul prezzo finale dei prodotti alimentari. >



# CLASS

Cooperative Logistica Associate



PROGETTAZIONE & SVILUPPO

GESTIONE MAGAZZINI

CONTI LAVORAZIONE

NOLEGGIO E MANUTENZIONI  
SERVOMEZZI

SERVIZI GENERALI



CLASS Sp.A.

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

Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607

[www.class-spa.it](http://www.class-spa.it)

Gruppo FBII

## LA SPESA ALIMENTARE PER COSTI DI FILIERA

Le voci per ogni 100 euro destinati all'alimentazione nel nostro Paese



Il settore presenta - in base a questi dati - una marginalità strutturalmente contenuta, con le quote maggiori appannaggio della fase produttiva che è anche quella che si accolla i maggiori rischi di impresa.

### STIMA

Mezzi tecnici agricoli	1,20euro
Energia e utenze	3,70euro
Packaging	8,50euro
Trasporto e logistica	5,70euro
Costi promozionali	5,00euro
Altro	2,90euro

### STIMA

Agricoltura	0,70euro
Industria alimentare	1,10euro
Commercio ingrosso	0,40euro
Distribuzione a Libero servizio	0,30euro
Dettaglio tradizionale	0,10euro
Ristorazione	0,40euro

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Istat, Eurostat, AIDA

**L'insieme** di costi interni e utile di ogni attore interno alla filiera agroalimentare costituisce la ricchezza generata (valore aggiunto) dallo stesso nel contesto economico nazionale. Detto questo va rilevato che la somma delle ricchezze generate da tutti gli attori interni alla filiera rappresenta nel nostro Paese solamente il 59% del valore dei consumi alimentari (domestici ed extradomestici). Una maggiore creazione di ricchezza è relativa alla fase produttiva in cui "si costruisce" il prodotto, con le materie prime che subiscono un importante processo di lavorazione e trasformazione. Nella fase distributiva e commerciale si riscontra una minore creazione di ricchezza in quanto ad attività di lavorazione/trasformazione si sostituisce una funzione di intermediazione commerciale e di servizio, strutturalmente meno onerosa. Considerando una spesa di 100 euro, l'intermediazione all'ingrosso conta per 6 euro; i canali al consumo incidono per un totale di 8 euro, di cui 3 il dettaglio tradizionale e 5 la di-

### Il trasporto dei prodotti avviene per lo più su gomma e il suo costo è tra i più elevati d'Europa

dei consumi alimentari.

**Tra i vari** costi sostenuti dalle imprese che operano lungo la filiera agroalimentare una componente importante è relativa al trasporto di merci e prodotti. Tale rilievo è dovuto a un sistema infrastrutturale deficitario se confrontato con il resto d'Europa; ciò si traduce inevitabilmente in un in-

creamento dei costi. Nel trasporto su gomma, di gran lunga la modalità più utilizzata nel nostro Paese, il costo chilometrico sostenuto dalle imprese italiane è assai più elevato della media europea e di quello riscontrato in tutti i principali Paesi dell'Unione Europea. L'1,54 euro di costo al chilometro italiano si scontra infatti con il risicato 1,18 della Spagna, con l'1,44 della Germania e l'1,46 della Germania (fonte: *Albo Nazionale Autotrasportatori*).

**Un'altra tipologia** di costi esterni è rappresentata dalle imposte indirette, in larga parte riferibili all'IVA. Nel confronto con il resto d'Europa, l'IVA pagata in Italia sui prodotti alimentari è ampiamente al di sopra di quella sostenuta in Spagna e Regno Unito, molto simile a quella praticata in Francia e inferiore a quanto avviene in Germania (soprattutto sui consumi alimentari extra-domestici). Così come avvenuto in altri Paesi, la fiscalità può quindi rappresentare una leva per la competitività della filiera e allo stesso tempo per limitare processi inflazionistici.

## LE DUE FASI FONDAMENTALI E GLI ATTORI PRINCIPALI

La filiera agroalimentare italiana si caratterizza per un elevato numero di soggetti presenti lungo le fasi produttive e distributive

N° IMPRESE

FASE PRODUTTIVA	<b>AGRICOLTURA</b> (di cui attive con Partita IVA) Aziende dell'agricoltura, silvicoltura e pesca; Istat, 2007 e Movimprese, 2007	1.678.756 (901.559)
	<b>INDUSTRIA ALIMENTARE DI TRASFORMAZIONE</b> (di cui imprese propriamente industriali) Industria alimentare, bevande; Eurostat, 2006	71.359 (6.500)
FASE DISTRIBUTIVA E COMMERCIALE	<b>COMMERCIO ALL'INGROSSO</b> Grossisti di prodotti agricoli, alimentari e bevande; Eurostat, 2006	43.084
	<b>DETTAGLIO TRADIZIONALE</b> Commercio al dettaglio in esercizi specializzati (a postazione fissa e mobile) in prodotti alimentari e bevande (tutti gli esercizi a prescindere dalla dimensione); Eurostat, 2006	151.812
	<b>DISTRIBUZIONE A LIBERO SERVIZIO</b> (di cui Distribuzione Moderna*) Commercio al dettaglio in esercizi non specializzati con prevalenza di prodotti alimentari, bevande e tabacco (tutti gli esercizi a prescindere da dimensione); Eurostat, 2006	57.005 (28.965)
	<b>RISTORAZIONE</b> Ristoranti, bar, mense e catering; Eurostat, 2006	226.567

\*All'interno della Distribuzione a Libero servizio la Distribuzione Moderna rappresenta circa il 50% dei punti vendita, ma più del 90% del fatturato  
Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Eurostat, Istat, Federalimentare, Nielsen

**La composizione** dei 100 euro di spesa può essere tracciata da un altro punto di vista, ossia considerando la filiera agroalimentare come un unico soggetto economico, con una serie di costi e un utile finale. Tra i costi interni della filiera (54 euro) figurano il costo del lavoro, che conta per 38 euro e che conferma l'importanza di tale fattore nel settore agroalimentare; il costo del capitale, che conta per 11 euro e che considera principalmente gli ammortamenti dei beni d'investimento (impianti, fabbricati, macchinari ecc.); il costo dei finanziamenti, che vale per 5 euro e che corrisponde agli oneri pagati ai finanziatori (banche, obbligazionisti, ecc.). A questi si affiancano i costi esterni (27 euro) che rappresentano tutti i costi sostenuti per l'approvvigionamento di beni e servizi da operatori di settori economici. I più rilevanti si stimano essere i costi per packaging (8,50 euro), trasporto e logistica (5,70 euro) e promozionali (5 euro). Vi sono poi le imposte, che contano per 12 euro e si dividono tra indirette (10 euro) e di-



Da 30 anni  
contribuiamo al successo  
dei nostri clienti  
offrendo soluzioni innovative  
ed altamente personalizzate.



**warehousing**  
anche Inhouse Outsourcing®

**value added services**  
co-packing beni industriali e largo consumo

**distribution**  
nazionale ed internazionale



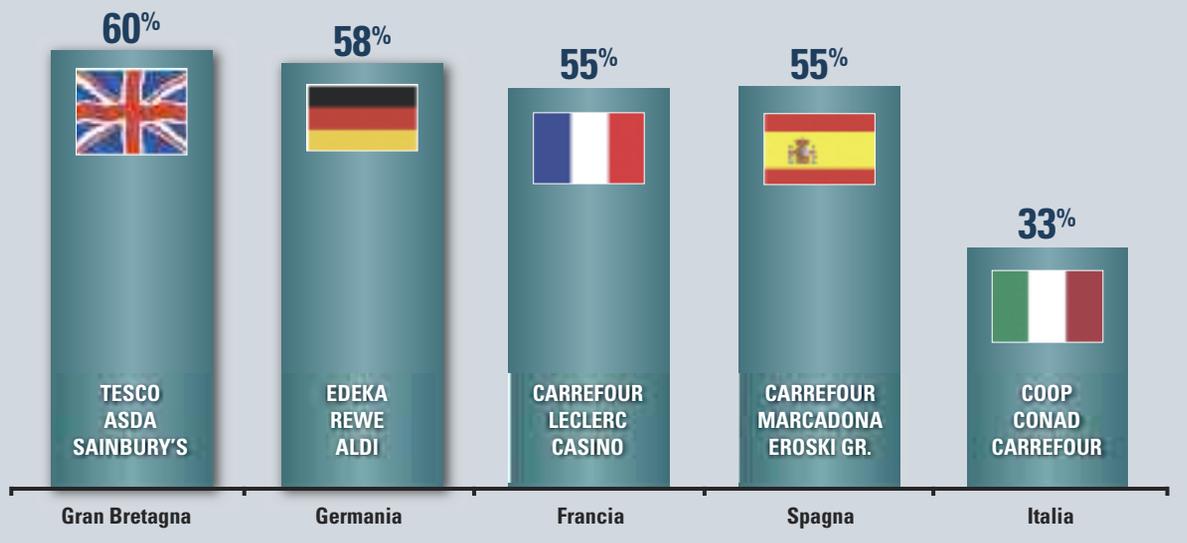
[www.sogema.it](http://www.sogema.it)

Via Magellano, 22/24 21054 Fagnano Olona (VA) Italia  
Tel. +39 0331 61371 Fax +39 0331 613711 info@sogema.it

## GRADO DI CONCENTRAZIONE DELLA GRANDE DISTRIBUZIONE

### I primi tre attori in cinque Paesi dell'Unione Europea

(incidenza sul fatturato totale, gennaio 2009)



Fonte: Nielsen

rette (2 euro). Un'ultima quota di "costo" è infine riferibile alle importazioni nette di prodotti agricoli e alimentari che contano per circa 4 euro.

**A fronte** di tutti i costi considerati, si stima un utile di filiera, cioè il valore che rimane agli azionisti/imprenditori, pari a circa 3 euro sui 100 del valore della spesa in Italia. Questo valore si suddivide tra tutti gli attori interni della filiera, evidenziando con ciò che il settore ha una marginalità strutturalmente limitata. La ripartizione di tale utile tra le diverse fasi riflette quanto visto a proposito della ricchezza generata. Pertanto le quote maggiori (rispettivamente agricoltura con 0,70 euro e industria alimentare 1,10 euro) spettano alla fase produttiva, la quale si assume un maggior rischio d'impresa (con una maggiore incidenza del capitale impegnato sul fatturato; a esempio macchinari e tecnologie) e genera una quota maggiore di ricchezza nella filiera rispetto agli attori della fase distributiva e commerciale (sempre inferiore a 0,40 euro e in par-

ticolare per la distribuzione a libero servizio pari a 0,30 euro).

**Questi dati** non devono essere interpretati in termini di confronto di redditività tra i singoli operatori della filiera, ma definiscono esclusivamente il contributo complessivo di ciascuna fase della filiera. Infatti, se si rapportano gli utili ai fatturati dei singoli attori, emergono le seguenti incidenze: agricoltura - 2,8% (l'utile dell'agricoltura coincide sostanzialmente con i contributi PAC al netto delle imposte versate,

### La filiera è ancora troppo polverizzata e questo fatto impedisce il ricorso a economie di scala

senza i quali si avrebbe utile pari a 0); industria alimentare - 2,0%, commercio ingrosso - 0,8%, distribuzione a libero servizio - 0,8%, dettaglio tradizionale - 0,1% e ristorazione - 2,2%.

**Da quanto** fin qui detto, risulta che un eventuale risparmio sul prezzo finale per i consumatori passa più da una riduzione dei costi, che da una ri-

duzione degli utili, data la ridotta incidenza di questi ultimi. All'interno dei primi una quota importante è attribuibile a costi esterni alla filiera; su di essi gli attori interni hanno solo un limitato potere di intervento e di conseguenza di controllo. L'analisi di Nomisma ha rivelato inoltre come il nostro Paese mostri un significativo deficit infrastrutturale in termini di reti di trasporto ed energetiche rispetto ai partner europei, il che si traduce - inevitabilmente - in un incremento dei costi esterni per le imprese italiane. Un recupero di efficienza su tali costi porterebbe sicuramente un beneficio sui prezzi finali e quindi al consumatore. Dall'altro lato, un recupero d'efficienza è auspicabile anche sui costi interni. Come si è visto, infatti, nella filiera emerge una spiccata polverizzazione che impedisce di fatto il ricorso ad economie di scala. Tutto ciò si ripercuote in una maggiore incidenza dei costi di lavoro, capitale e finanziamento. Infine, è da considerare come una quota non marginale (12%) della spesa alimentare (domestica ed extradomestica) sia incomprimibile: ovvero i costi delle imposte dirette ed indirette. ■



più valore alla freschezza  
più potenza al tuo business

business solutions for fresh products



[www.dispensalogistics.it](http://www.dispensalogistics.it)



# UN FORTE AIUTO VIENE DALL'RFID

POLITECNICO DI MILANO  
School of Management  
DIPARTIMENTO DI INGEGNERIA GESTIONALE  
MIP

La tecnologia consente un'identificazione univoca dei prodotti, grazie a un "unique ID number" che non è modificabile e nemmeno duplicabile.

di **Giovanni Miragliotta, Emanuela Pala**

Responsabile della ricerca e ricercatrice - RFID Solution del Politecnico di Milano ([www.osservatori.net](http://www.osservatori.net))

**L**a tracciabilità di prodotto e la lotta alla contraffazione sono da sempre un problema "spinoso" comune a diversi settori, come testimoniano ampiamente gli ultimi fatti di cronaca relativi al sequestro di merci contraffatte o adulterate. I possibili impatti sono molteplici, tanto che da anni vengono utilizzate tecnologie sempre più complesse e sistemi ad hoc per soddisfare la necessità di tracciare e certificare l'originalità di prodotto. All'interno della pletora di soluzioni esistenti stanno guadagnando credibilità le tecnologie RFID (Radio Frequency Identification). Esse possiedono infatti tutte le caratteristiche necessarie per l'implementazione di un sistema di tracciabilità robusto ed efficace: la possibilità di identificare univocamente l'oggetto grazie a un "unique ID number" non modificabile né duplicabile e la possibilità di acquisire in modo automatico e pervasivo i dati relativi ai flussi, senza accrescere tuttavia l'entità delle risorse necessarie.

**I settori** caratterizzati dalla presenza di rigidi vincoli normativi e dall'esigenza di tutelare la salute dei cittadini, come l'alimentare, sono tra i primi a beneficiare di tali caratteristiche. In questi casi infatti l'impiego di tecno-

logie RFID è volto principalmente al conseguimento di obiettivi di tracciabilità di filiera. In Italia l'interesse verso l'impiego di tecnologie RFID per la

## Il settore agro-alimentare fa largo uso della soluzione, specialmente per la tracciabilità di filiera

tracciabilità e l'anticontraffazione nell'alimentare è confermato da più di un progetto; tuttavia, a parte qualche iniziativa in campo agricolo e nella filiera degli insaccati e ad alcune sperimentazioni in ambito caseario, le principali applicazioni riguardano l'identificazione e la tracciabilità degli animali da alleva-

mento e della carne nelle fasi a valle della macellazione.

**È in questo** contesto che si inserisce il progetto T.O.P. (Tracking Original Products); la prima fase del progetto, presentata nel presente articolo, ha riguardato l'identificazione dei requisiti di un sistema di tracciabilità basato su tecnologie RFID e la valutazione del loro impatto in termini di riduzione delle cause di "non tracciabilità" e di capacità di veicolare l'informazione al consumatore. L'analisi ha riguardato un'azienda vinicola in Franciacorta, caratterizzata quindi dalla necessità di soddisfare sia la normativa nazionale sia il disciplinare di produzione del Consorzio per la tutela del Fran-

## L'IMPATTO DELL' RFID AL VARIARE DELLO SCENARIO TECNOLOGICO DI RIFERIMENTO

	Scenario1	Scenario2	Scenario3
<b>Benefici di efficacia</b>			
Qualità esterna			
Qualità percepita del prodotto	MB	MB	MB
Autenticità	MA	A	A
conformità distributiva	A	A	A
<b>Benefici intangibili</b>			
Soddisfazione del cliente	B	B	B
Immagine	MB	MA	MA
Conformità alle leggi	MB	MA	A
Informazione			
Capacità di pianificazione e controllo	B	MA	A

Scenario 1 Tag su etichetta - Scenario 2 Tag integrato in cantina - Scenario 3 Tag integrato dalla vetreria  
B Basso - MB Medio-Basso - MA Medio-Alto - A Alto

## T.O.P. A PROTEZIONE DEL MADE IN ITALY

Il progetto T.O.P. (Tracking Original Products), finanziato dalla Regione Lombardia, ha come obiettivo lo sviluppo di un sistema di tracciabilità e certificazione dell'originalità di prodotto basato su tecnologie di identificazione (RFid e NFC in primis). Requisiti del sistema sono l'interoperabilità tra i diversi attori della filiera, che devono essere in grado di accedere alle varie informazioni raccolte e la possibilità di adattarsi alle peculiarità dei diversi settori. Il progetto ha preso in considerazione tre settori tipici del Made in Italy: accessori moda, finiture d'interno e vitivinicolo. Partner del progetto, che vede il coinvolgimento del Politecnico di Milano nella struttura dell'RFid Solution Center per le attività di generalizzazione e definizione dei requisiti del sistema e di valutazione delle tecnologie RFid, e il laboratorio CATTID dell'Università La Sapienza di Roma per quanto riguarda lo sviluppo di una soluzione NFC, sono SAIT S.r.l. e SAGE sas, per le attività di sperimentazione tecnologica e analisi dei processi, e TMT Emozioni Srl, Lorad Srl, Niagara Belt e Berbrand Srl per l'analisi dei casi di studio.

ciacorta. Il processo di riferimento, omettendo la preparazione del vino in vasca di competenza dell'enologo, è caratterizzato dalle attività di imbottigliamento, invecchiamento in catasta, rémuage, sboccatura e confezionamento. Tra l'istante di imbottigliamento e quello di confezionamento vi è un intervallo di tempo variabile in base alla tipologia di vino che si intende ottenere. Questo, unito al fatto che una stessa catasta può essere suddivisa a sua volta in lotti, rende il tema della visibilità e tracciabilità interna particolarmente critico per la cantina. È quindi evidente come le tecnologie RFid possano supportare la gestione del vino in "produzione".

**Per l'analisi** sono stati considerati due scenari tecnologici, corrispondenti ognuno a un diverso

### Più l'impiego dell'RFid è pervasivo e maggiori sono conformità alle leggi e capacità di controllo

livello di pervasività della tecnologia lungo la supply chain: l'applicazione di un tag RFid all'atto dell'etichettatura della bottiglia e l'utilizzo di una soluzione integrata tag-bottiglia, fornita direttamente dalla vetreria o realizzata in cantina all'atto dell'imbottigliamento. La valutazione è stata eseguita stimando l'impatto dell'RFid sulle aree interessate dagli effetti della contraffazione, come ad esempio l'immagine, l'au-

tenticità e la qualità percepita del prodotto, o direttamente legate al tema della tracciabilità, come il grado di conformità alle leggi e la conformità distributiva. In particolare l'analisi ha mostrato come all'aumentare della pervasività della soluzione, grazie all'acquisizione automatica delle informazioni relative alle prime fasi del processo, aumenti il grado di conformità alle leggi e la capacità di pianificazione e controllo. Analogamente, al passaggio verso una soluzione integrata tag-bottiglia corrisponde un aumento della capacità di garantire l'autenticità di prodotto, grazie all'impossibilità di rimuovere il tag senza danneggiare il prodotto. Allo stesso tempo però la soluzione tecnologica non influenza il grado di conformità distributiva, né la qualità percepita del prodotto che per sua natura è indirizzato a un pubblico che basa il proprio giudizio sulle qualità organolettiche del prodotto. Tali risultati mostrano come le tecnologie RFid rappresentino un valido strumento per la tracciabilità e la lotta alla contraffazione ma come, nel contempo, i benefici conseguibili siano ancora una volta fortemente dipendenti dallo specifico ambito applicativo e, in questo caso, dalle modalità di utilizzo della tecnologia stessa. ■



Fotolia.com

# SETTORE IN CRESCITA, PUR SE POCO NOTO

Le reti di concessionari per la distribuzione dei pallet garantiscono spedizioni - anche irregolari - con destinazioni multiple, in espresso e in piccole quantità. Chi sono i principali attori, come e dove operano.

di **Paolo Sartor**

**Q**uali servizi garantiscono i pallet network, ovvero quelle reti di operatori concessionari per la distribuzione espressa di pallet? Alla domanda è più facile rispondere spiegando cosa non è adatto al servizio offerto da tali network. Ovvero tutto ciò che non è su un pallet non può essere movimentato da queste strutture. Un pallet network è particolarmente adatto a clienti che hanno esigenze di spedire, anche in modo irregolare, pallet verso destinazioni multiple, in espresso e in piccole quantità, tipicamente da 1 a 4 pallet per destinazione. E' quanto gestisce, per esempio, il gruppo Palletways, che annovera tra i suoi clienti aziende manifatturiere dalle richieste più disparate, ma accomunate dalla necessità di poter contare su una logistica distributiva o di approvvigionamento veloce, efficiente e costante nel tempo. Va infatti notato che il servizio offerto da un network va ben al di là della mera distribuzione, ma è un vero e proprio elemento integrato nella supply chain, in grado di fornire valore aggiunto ai pallet spediti.

**L'evoluzione** che ha avuto il mondo dei trasporti negli ultimi vent'anni ha portato molte aziende di trasporto a riposizionarsi nella fornitura di servizi specia-

lizzati. Dalla suddivisione storica tra completisti e collettamisti si è passati a una suddivisione più dettagliata con l'arrivo nel mercato italiano dei courier. Da quel momento in poi (eravamo alla fine degli anni '80) gli operatori del col-

**Si rivolgono ad aziende che chiedono una logistica veloce, efficiente e costante nel tempo**

lettame si sono ulteriormente suddivisi in "espressi" e "tradizionali". Questa situazione è rimasta più o meno stabile fino alla fine degli anni '90, con una suddivisione del servizio tra espresso e tradizionale, basata essenzialmente sulle fasce di peso e precisamente: espresso fino ad un massimo di 50/100 kg e tradizionale oltre questo peso. Quando si è compreso che le esigenze erano cambiate e che le richieste di servizi veloci si allargavano anche a spedizioni più grandi (500/1000 kg), si sono affacciati sul mercato italiano operatori che portavano il servizio espresso alla dimensione del pallet, con tempistiche in linea con le consegne

espresse e costi notevolmente più bassi dei courier, ma più alti del collettame.

**Per alcuni** anni le cose sono rimaste più o meno invariate, finché si è fatto avanti un nuovo concetto di servizio pallet non più legato alle esigenze di rese veloci, ma di abbattimento dei costi. Con l'arrivo della crisi a livello mondiale le aziende hanno ben accolto questa opportunità fornita dal mercato dei pallet network. Tutto questo ha portato, negli anni, a una erosione di clientela alle aziende che si sono concentrate solo nel collettame tradizionale. *"Fercam è da*



Archivio One Express

## CHI NE PUO' FAR PARTE?

L'operatore interessato a far parte di un pallet network deve dimostrare solidità finanziaria e un fatturato di almeno qualche milione di euro. Normalmente opera localmente nella logistica di distribuzione, preferibilmente per clienti propri e non per altre società di trasporto; esegue poi delle trazioni, nazionali e internazionali. E' votato al servizio; ha una buona organizzazione commerciale e una mentalità da courier per il quale "il bancale non deve mai essere fermo in filiale".

sempre attenta e sensibile alle esigenze del mercato – spiega Carlo Marsili business development della distribuzione Italia - e così, negli anni, si è adeguata alle mutevoli richieste offrendo nuovi prodotti come appunto il 'Fercam 24h nazionale', servizi internazionali con rese garantite e veloci come System Plus e Tar-gospeed." Secondo Marsili con il progressivo sviluppo del mercato destinato a GD e GDO, il prodotto pallet assumerà dimensioni molto interessanti dal punto di vista dei volumi che, in un momento di recessione come quello che stiamo attraversando, obbliga a valutare con interesse e attenzione. "Oggi bisogna proporre alla clientela anche il prodotto pallet – prosegue Marsili – un prodotto che deve coniugare le esigenze di contenimento dei costi e quelle di servizio che altrimenti potevano essere appannaggio di altri operatori del settore. Vogliamo per questo definire regole operative nella gestione di tale prodotto che stabiliscano costi specifici a livello di handling, costi di trazione e di distribuzione, creando le condizioni giuste per una gestione efficiente ed efficace". L'ipotesi di Fercam è dunque quella di un

prodotto a costo contenuto con possibilità di inserire lo stesso in un contesto di servizio a resa garantita (non espresso) per consentire il rispetto degli impegni con i destinatari (in particolare GD e GDO). Il lancio commerciale di

questo nuovo prodotto dovrebbe avvenire prossimamente (per certo entro i la prima metà dell'anno in corso).

**Il settore** dei pallet network nasce agli inizi degli anni novanta nel Regno Unito per rispondere a una chiara esigenza di un mercato in rapida evoluzione e che esercitava ed esercita una pressione sempre maggiore nel richiedere tariffe competitive e performance di servizio elevate. Il panorama distributivo britannico era, come quello italiano, caratterizzato da una molteplicità di attori presenti nell'offerta di servizi di trasporto che lamentavano una drastica riduzione della redditività e una maggiore volatilità di rapporti con la committenza. Al contempo si evidenziava una graduale sofisticazione delle esigenze dei clienti industriali legata a numerosi elementi tra i quali la riduzione degli stock, la produzione "just in time" e un'attenzione sempre crescente all'efficienza dell'intera supply; tutti motivi importanti e più che giustificati che hanno creato le condizioni ottimali per la nascita di una nuova modalità di trasporto, i pallet network, appunto. La novità vera risiede nell'applicare tecnologie e soluzioni tipiche del mondo corrieristico a un settore nuovo come appunto i pallet network. Dopo oltre

quindici anni di attività il settore dei pallet network è ampiamente consolidato nel mondo britannico, tanto da avere una chiara collocazione sul mercato dei servizi logistici. A dimostrazione della bontà di questo progetto distributivo, basti ricordare che molte multinazionali e grandi case automobilistiche hanno dato piena fiducia e fanno affidamento sui pallet network per la distribuzione espressa in ambito europeo. Recentemente il mercato bri-

tannico è stato stimato da ricerche indipendenti tra i 100.000 e i 120.000 pallet movimentati nell'arco delle 24 ore. La Germania, dopo il Regno Unito, oltre a rappresentare un mercato con forte tradizioni all'outsourcing logistico, ha accolto per prima e in maniera estremamente positiva l'ingresso di network specialistici dedicati al pallet. In anni più recenti l'ope-

ratività si è gradualmente estesa anche in Olanda, Belgio, Svizzera, Danimarca, Spagna, Portogallo e più recentemente anche nei Paesi dell'Est Europa.

**Le ragioni** del successo dei pallet network sta anche nei vantaggi tariffari che essi garantiscono. La formula del pallet espresso riesce infatti a premiare il cliente offrendo al contempo tariffe estremamente competitive. La formula di tassazione a pallet garantisce la massima trasparenza del piano tariffario, grazie a diversi scaglioni di prezzi per abbandonare definitivamente il concetto del peso/volume. ■ >

**La novità di queste reti, nate inizialmente in Inghilterra, sta nel fare proprie soluzioni del mondo dei courier**





## COSÌ L'OFFERTA NEL NOSTRO PAESE

In Italia nessuna rivista di settore ha una rubrica dedicata a questa forma di trasporto anche se ha un potenziale dell'ordine di 100 mila pallet all'anno. Al contrario la stampa specializzata britannica, così come alcune testate di riferimento internazionale, dedicano sezioni fisse ai pallet network a dimostrazione del loro posizionamento nel mercato dei servizi logistici e di trasporto. La cosa non sorprende, ma il settore è giovane e in forte espansione tanto da presentare quattro attori e precisamente, seguendo l'ordine alfabetico, Fercam, One Express, Pall-Ex Italia e Palletways Italia (si veda la tabella pubblicata qui sotto). Palletways Italia è stato il primo network specializzato nella movimentazione in espresso di merce su pallet che opera su tutto il territorio nazionale. Fondato nel 2001, attualmente è composto da oltre 70 concessionari distribuiti in modo capillare sul territorio nazionale e che si occupano di curare la movimentazione di circa 3.000 pallet ogni giorno. La società fa parte del gruppo Palletways, leader in Europa con nove hub e oltre 250 concessionari

che ogni giorno curano la movimentazione di circa 20.000 pallet e 14.000 spedizioni. Pall-Ex Italia fa parte della società Italian Pallet Network del gruppo Alberti. E' costituita da una rete di concessionari (circa tra 50 aziende specializzate in logistica e trasporto) distribuiti in modo capillare su tutto il territorio nazionale. Il network di distribuzione Pall-Ex UK Ltd. nasce nel 1996 nel mercato britannico e vuole diventare la più grande rete europea dedicata alla movimentazione di pallet, utilizzando il sistema di franchising e partnerships anche con aziende di logistica globale. Dal 7 gennaio 2008, giorno in cui OneExpress ha acceso i motori, la crescita non ha conosciuto soste. La movimentazione su pallet riduce i danni e i disagi operativi, garantendo livelli di servizio molto elevati, in qualsiasi circostanza. Un'altra scelta che contraddistingue questa azienda di concezione ultramoderna è la non adozione di call-center e risponditori di alcun tipo, garantendo ai propri clienti di avere sempre un rapporto diretto con le aziende del network e risposte concrete.

### CHI SONO, DOVE SONO E COSA FANNO

Operatore	Ubicazione hub	Numero concessionari in Italia	Servizi/tariffe	Tipologie pallet	Mission
<b>Fercam</b>	VERONA (NORD), BOLOGNA (NORD-CENTRO/SUD), NAPOLI (CENTRO-SUD)	25 FILIALI PROPRIE E 75 CENTRI DISTRIBUTIVI	<b>ECONOMY</b> (72/120 ORE A SECONDA DELLE ZONE DI CONSEGNA, CON POSSIBILITÀ DI CONSEGNA TASSATIVA) <b>BUSINESS</b> (24/48 ORE A SECONDA DELLE ZONE DI CONSEGNA)	<b>PALLET GRANDE</b> 80X120X220 PESO OVER 400 KG <b>PALLET MEDIO</b> 80X120X160 PESO FINO A 400 KG <b>PALLET PICCOLO</b> 80X120X120 PESO FINO A 200 KG	DARE UN SERVIZIO INTEGRATO DI "TRACK & TRACING" DELLE CONSEGNE ON LINE, GESTIONE DEL POD (PROOF OF DELIVERY) E GESTIONE PRENOTAZIONI TELEFONICHE
<b>One Express</b>	BOLOGNA E NAPOLI	72 CONCESSIONARI	<b>SILVER</b> (72 ORE SU INTERO TERRITORIO NAZIONALE) <b>GOLD</b> (24/48 ORE A SECONDA DELLA ZONA DI CONSEGNA)	5 CATEGORIE <b>P150</b> (150 KG- H. 60 CM) <b>P300</b> (300 KG- H. 80 CM) <b>P550</b> (550 KG- H. 120 CM) <b>P1.000</b> (1.100 KG- H. 220 CM)	PUNTARE SUI TEMPI DI RESA CONTENUTI; MASSIMA L'INTEGRITÀ DELLE MERCI
<b>Pall-Ex Italia</b>	FIORINZUOLA (PC) MARCIANISE (CE)	48 CONCESSIONARI	<b>STANDARD</b> (72/96/120 ORE A SECONDA DELLE ZONE DI CONSEGNA) <b>NON STOP</b> (ESPRESSO 24/48/72 A SECONDA DELLE ZONE DI CONSEGNA)	4 CATEGORIE: <b>FULL</b> (1.200 KG. H. 230 CM), <b>LIGHT</b> (600 KG. H. 230 CM), <b>HALF</b> (500 KG. H. 120 CM) E <b>QUARTER</b> (300 KG. H. 70 CM)	PUNTARE SULLA QUALITÀ DEL SERVIZIO ED ESTENDERE LE PRESTAZIONI A LIVELLO EUROPEO, EST EUROPA INCLUSA (A BREVE IN CROAZIA, POLONIA E ROMANIA)
<b>Palletways Italia</b>	CALDERARA DI RENO (BO) E AVELLINO	70 CONCESSIONARI	<b>PREMIUM</b> (24/48 ORE A SECONDA DELLE ZONE DI CONSEGNA) <b>ECONOMY</b> (TEMPI DI RESA DI 72 ORE SULL'INTERO TERRITORIO NAZIONALE)	5 CATEGORIE: <b>MINI QUARTER</b> (150 KG H. 60 CM), <b>QUARTER</b> (300 KG. H. 80 CM), <b>HALF</b> (550 KG. H. 121 CM), <b>LIGHT</b> (550 KG. H. 220 CM) E <b>FULL</b> (1.000 KG- H. 220 CM)	PRIMI A ENTRARE NEL MERCATO NAZIONALE, ELEVATA COPERTURA DEL TERRITORIO, ELEVATO CONTROLLO DELLE CONSEGNE CON IL "TRACK & TRACE"

ITALSEMPIONE  
Via Bestelli, 5  
20070 Vittuone (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

# FIAT - CHRYSLER, VERO ESPERIMENTO

L'unione genera importanti implicazioni, a cominciare da quelle derivanti dal consolidamento del parco fornitori e della gestione dei flussi. E anche rischi.

di Arthur Wicker

**I**l *Wall Street Journal* ha definito l'entrata della Fiat nel capitale e nella gestione della Chrysler come un "grande esperimento". Non solo perché la Fiat prova dove la Daimler ha fallito, ma perché non è propriamente né una "joint venture" né un'acquisizione. Ma "Fiatsler", come spesso è chiamata negli Stati Uniti, guidata da Sergio Marchionne, agirà come un solo gruppo. Prevede di produrre vetture italiane in Nordamerica e di produrre vetture Chrysler nella fabbrica ex-Bertone a Grugliasco (Torino). Già la Chrysler ha annunciato grandi investimenti per la fabbrica di Dunbee per produrre motori italiani di bassa cilindrata per il mercato americano. Gli uffici acquisti delle due aziende prevedono di condividere nel 2010 almeno un 52% del parco fornitori e che tale proporzione salga al 65% entro il 2014. Questo "esperimento" porta con sé delle implicazioni importanti per i manager della supply chain - sia nelle due aziende, sia presso i loro fornitori - derivanti dal consolidamento del parco fornitori e dei flussi intercontinentali di materiale, dalla presenza di sistemi diversi ed incompatibili e dalla definita strategia di standardizzazione di componenti e di piattaforme.

**I fornitori** dovranno adottare una visione più globale e, in alcuni casi, im-

parare un nuova lingua. Già la "Fiat-sler" ha organizzato un primo incontro a Torino, con l'obiettivo di fare conoscere ai fornitori Chrysler sia la Fiat, che i fornitori Fiat con i quali vengono incoraggiati a creare partnerships. Ciò potrebbe indicare che per la produzione (almeno quella di vetture Chrysler) si preferisce continuare a lavorare con

**Vi sono sistemi  
ICT differenti  
e incompatibili,  
come diverse sono  
le strategie di  
standardizzazione  
delle piattaforme**

il parco locale di fornitori, facendoli agire come intermediari per i fornitori Chrysler che serviranno la Fiat. Questa intermediazione ha il vantaggio di individuare un interlocutore locale che già conosce la Fiat e che potrebbe, a secondo delle necessità, anche fornire valore aggiunto di assemblaggio, di kitting e di fornitura JIT/JIS. La mediazione inoltre limiterebbe l'investimento in capitale circolante dalla Fiat. Lo svantaggio è che si allontanerebbe il fornitore dal cliente, rallentando e diluendo la comunicazione e riducendo la trasparenza. I fornitori Chrysler, invece di "imparare" a lavorare con i sistemi di programmazione ed EDI / Web-EDI usati da Fiat, dovrebbero imparare i sistemi (sicuramente diversi) del fornitore partner. Crescerebbe il rischio relativo all'effetto frusta. E vengono limi-

tate le possibilità di ottimizzare il flusso di materiale a livello globale. Problemi che la Magna, montando vetture Chrysler in Austria, ha per esempio già vissuto sulla propria pelle.

**Per quanto riguarda** i flussi di materiale già in partenza è da rivedere la strategia di imballaggio. Quelli che erano accettabili per forniture in Italia (per esempio i contenitori 4060 o cartone adatto per il trasporto intraeuropeo) sicuramente non sono adatti per un trasporto oltreoceano. La gestione di due tipi di contenitori per codice causerà disagio e costi ai fornitori, quindi bisognerà trovare una soluzione valida per fornitura nazionale, intraeuropea e intercontinentale. Il trasporto del materiale implica anche la

Fotolia.com



## CHI È L'AUTORE

**A**rthur Wicker ha lavorato durante la sua carriera quasi esclusivamente nell'ambito della supply chain. Dopo avere finito gli studi d'ingegneria, MBA e MIM, entra nella Volkswagen in Germania, dove è stato acquirente, analista di strategie d'acquisto e program manager acquisti per il New Beetle. Il suo percorso continua presso la Lear Corporation in Germania, dove è stato responsabile d'acquisti a livello europeo per le commodities "chemical" e "metals". Arriva in Italia, come parte di un team per il turnaround della filiale italiana, dove stabilisce la funzione di program management e poi assume la responsabilità per la supply chain. Da lì continua come director of materials & SCM a livello europeo e gestisce uno stabilimento in Portogallo. Nel 2008 l'ingegner Wicker entra nell'Alvarez & Marsal (consulenza specializzata nel turnaround management). E' anche "certified supply chain professional" dell'APICS e ha la certificazione di livello "master-strategic" dell'European Logistics Association.



necessità di organizzare il trasporto in modo di aggregare i flussi in container pieni per il viaggio oltreoceano. In un contesto di distanze (fisiche e culturali) accresciute, sarà indispensabile intensificare il monitoraggio per il rischio nella supply chain come anche la preparazione per eventi distruttivi. Per esempio, bisogna ricordare che il trasporto da e verso lo Stato Usa del Michigan è rallentato nel periodo invernale, quando le rotte dai Great Lakes all'Atlantico si bloccano per il gelo.

**Tutte e due le aziende** hanno un sistema ERP diverso – e ognuno è stato fortemente adattato alle proprie necessità. Chrysler, negli anni di gestione da parte di tedeschi prima e poi di "private equity", non ha fatto investimenti rilevanti nei sistemi della supply chain ed è un po' indietro rispetto allo standard del settore. Adesso si dovrà decidere se continuare così, se adottare i sistemi Fiat, o se partire con una nuova soluzione. Per i sistemi di trasmis-

sione dati logistici, Fiat utilizza il Delins per i programmi di materiale. Ma la Chrysler impiega i formati standard Aiag, messaggi che per struttura e per concezione sono incompatibili con il Delins. Per i dati Web-Edi Chrysler utilizza lo standard dell'industria auto negli Stati Uniti, ovvero Covisint, non utilizzato però da Fiat. Oltre ai sistemi informativi, diversi sono anche i sistemi di valutazione dei fornitori. Negli Stati Uniti è molto comune fra i "big 3" (Chrysler incluso) l'utilizzo dell'audit Mmog-Le per la valutazione dei processi logistici dei fornitori nell'automotive. Fiat dispone invece di un sistema proprio. Qui nasce l'opportunità di consolidare gli audit logistici adottando uno standard come il Mmog-Le.

**Standardizzazione** di componenti e di piattaforme: questo ridurrà il costo totale, particolarmente l'investimento in attrezzature. Scelte strategiche do-

vranno comunque essere fatte sul numero delle varianti (che tenderà a crescere per soddisfare i requisiti legali e preferenziali dei nuovi mercati). L'aumento delle varianti peggiora l'affidabilità dei programmi (pensiamo a tutte le varianti di fodere per sedili ad oggi offerte); ciò fa crescere quasi esponenzialmente il livello di magazzino

nel caso di forniture intercontinentali. Per limitare il numero di varianti, almeno in parte, un altro obiettivo strategico per il futuro potrà essere l'incorporazione del concetto di "postponement" nello sviluppo prodotto. Creando le varianti al più tardi possibile nella catena del valore aggiunto, si potrà tenere sotto controllo il numero di varianti "intermedie" trasportate

e gestite in magazzino, creando la variante "cliente" solo quando questa venga richiesta.

**Il "grande esperimento"** rappresenta dunque per Fiat e Chrysler una notevole sfida, ma senza dubbio anche una grande opportunità. Ha, come abbiamo visto, molti aspetti cruciali che agiranno nell'area della supply chain. ■

### Problemi si potrebbero profilare anche per quel che riguarda la standardizzazione dei componenti



# "LA LOGISTICA HA BISOGNO DI PIANI"

Lo sostiene il direttore generale dello sviluppatore ProLogis Italia, secondo il quale certa improvvisazione mina la fiducia degli investitori.

di Ornella Giola



PASCAL LUCIANI

**T**ra i leader al mondo nella fornitura di strutture per la distribuzione, ProLogis è presente nei mercati del Nord America, Asia ed Europa con spazi industriali per oltre 44 milioni di metri quadrati. Attualmente offre in locazione immobili industriali a oltre 4.000 clienti che includono industrie manifatturiere, società di grande distribuzione e di trasporto, fornitori di servizi logistici e altre aziende con necessità distributive su vasta scala. Lo sviluppatore internazionale – presente nel nostro Paese con un nutrito portafoglio di immobili – è da sempre attento allo sviluppo sostenibile e al rispetto per l'ambiente, Prologis è infatti membro di Energy Star ed è l'unico tra gli sviluppatori immobiliari logistici a fare parte degli indici Dow Jones Sustainability Indexes (dal 2008), FTSE4Good, Domini 400

Social Index (dal 2005) e Chicago Climate Exchange. L'impianto di Anagni e il recentissimo immobile di Settimo Torinese (si veda riquadro in alto, nella pagina accanto) sono una prova dell'interesse e dell'attenzione di ProLogis per l'ambiente. Ma quali trend sta evidenziando il mercato italiano e quali gli obiettivi fissati da ProLogis Italia per il breve termine? Abbiamo rivolto queste e altre domande al direttore generale Pascal Luciani.

**FINO A NON MOLTO TEMPO FA GLI IMMOBILI "VERDI" ERANO GUARDATI IN ITALIA CON UNA CERTA INDIFFERENZA, ORA L'ATTEGGIAMENTO STA CAMBIANDO. CONFERMA QUESTA IMPRESSIONE?**

■ La coscienza ecologica sembra un fatto acquisito anche da parte del mercato italiano, che richiede immobili sostenibili. Un scelta "win-win-win", che produce cioè effetti vincenti a tre livelli, ovvero dell'ambiente, del costruttore di immobili e del conduttore. Nel 2007-2008 ProLogis ha lanciato anche in Italia il concetto di "eco-logistica", dimostrando come - conti alla mano - gli immobili "verdi" non solo sono in linea con la nuova sensibilità ambienta-

le, ma consentono anche degli autentici "saving", soprattutto a livello dei consumi energetici.

**QUALI DIFFICOLTÀ CONTINUA A PRESENTARE IL MERCATO ITALIANO DEGLI IMMOBILI PER LOGISTICA?**

■ Le difficoltà vanno ricercate nella mancanza di piani regionali e/o nazionali che consentano uno sviluppo organico della logistica; purtroppo domina ancora tanta improvvisazione e questo ovviamente danneggia anche

lo sviluppo immobiliare. Manca una strategia chiara degli investimenti, con conseguenti sviluppi a macchia di leopardo: tutto questo incide sulla fiducia degli investitori nel lungo termine. Ancora piuttosto carenti sono poi le dotazioni infrastrutturali, specialmente in certe aree geografiche. E da ultimo trovo che manchi da parte dei decisori politici la volontà di

appoggiare lo sviluppo di immobili sostenibili partendo già a monte, con incentivi da destinare agli investitori.

**QUALI SONO LE RISPOSTE CHE PROLOGIS STA ATTIVANDO PER FAR FRONTE CONCRETAMENTE A TALI DIFFICOLTÀ?**

■ Innanzitutto abbiamo deciso di tornare a una strategia di sviluppo "basilare", concentrandoci su aree primarie, dove le infrastrutture sono già consolidate. Siamo inoltre molto più selettivi

**Nonostante la crisi, nel 2009 la società ha siglato tre nuovi contratti e ampliato il suo portafoglio clienti**

## ITALIA, ALL'AVANGUARDIA IN EUROPA

**D**opo il lancio del suo primo progetto di logistica sostenibile con l'impianto di Anagni, ProLogis Italia si spinge ancora più avanti nel suo impegno per lo sviluppo sostenibile investendo in un nuovo, avveniristico stabilimento a Settimo Torinese (Torino) che otterrà la certificazione Leed per la fine del 2009. Il nuovo parco logistico è stato infatti progettato secondo i severi parametri della più autorevole normativa internazionale Leed (Leadership in Energy and Environmental Design) sviluppata negli Stati Uniti dall'ente indipendente Green Building Council (USGBC) con la collaborazione delle imprese e di ricercatori delle Università statunitensi e canadesi, e applicata in 40 Paesi del mondo. Sulla scia di una best practice già varata con successo dalla casa madre negli Stati Uniti con diverse strutture logistiche certificate, ProLogis Italia introduce così per la prima volta anche in Europa il più autorevole standard qualitativo che indica precisi parametri per la progettazione e la realizzazione di edifici eco-compatibili, salubri, energeticamente efficienti e a basso impatto ambientale.

e rigorosi nelle scelte delle location dei nostri futuri sviluppi immobiliari.

### PUÒ TRACCIARE UN PRIMO BILANCIO DEL 2009 DI PROLOGIS ITALIA? E' SODDISFATTO DEI RISULTATI RAGGIUNTI?

■ Dopo un inizio di anno molto difficile, con la stasi totale del mercato causa la crisi economico-finanziaria mondiale, nel corso dell'anno la situazione è progressivamente migliorata al punto che abbiamo siglato tre nuovi contratti, incrementando di ulteriori due nuovi clienti il nostro portafoglio. Significativa è la sigla del contratto chiavi in mano con Huhtamaki per l'immobile, che merita il certificato Leed, di Settimo Torinese. Questi risultati sono il frutto di un lavoro decennale di ProLogis, che ha strutturato la sua strategia e gli obiettivi adeguandosi - specie nell'ultimo anno - alle esigenze e ai cambiamenti del mercato, delineando i conduttori come principali attori.

### QUALI SONO I VOSTRI OBIETTIVI A BREVE TERMINE?

■ In Italia disponiamo di un bell'inventario di immobili e - visti i trend di mercato e l'attuale crisi economica che non ha ancora del tutto allentato la sua morsa - non abbiamo intenzione di effettuare ulteriori sviluppi speculativi. Siamo invece aperti a far fruttare il nostro know how e le nostre esperienze

per la realizzazione di immobili chiavi in mano on demand. La situazione del mercato è oggi tale che i locatari che ne avevano la possibilità, in quanto in

presenza di contratti in scadenza, hanno fatto un salto di qualità, puntando su location migliori, offerte a prezzi più competitivi. Questa speculazione sui prezzi dovrebbe però via via scemare nel corso di quest'anno, anche perché il tasso di vacancy degli immobili si è nel frattempo abbassato e i canoni di affitto torneranno pertanto nuovamente a crescere.

### QUALI INEDITI ATTEGGIAMENTI "COMMERCIALI" STANNO EMERGENDO NEL MERCATO LOGISTICO ITALIANO E COME

### FARE FRONTE A QUESTA SITUAZIONE?

■ Dopo lo shock di inizio 2009, conduttori e 3PL più accorti hanno compreso che si poteva sfruttare la crisi e il conseguente abbattimento dei prezzi per migliorare - a costi contenuti - le location degli immobili o per rivedere e riformulare contratti più vantaggiosi. Al momento l'overcapacity del mercato si sta restringendo e quindi bisognerà dar vita a nuove realizzazioni che però verranno messe sul mercato senz'altro non ai prezzi attuali.

**"Occorrono incentivi allo sviluppo di immobili sostenibili che premiano anche gli investitori"**

### COME GIUDICA - IN GENERALE - L'OFFERTA IMMOBILIARE LOGISTICA ITALIANA?

■ Molte multinazionali hanno scelto l'Italia come hub distributivo delle loro merci per il sud Europa. Il Paese in effetti ha una posizione geografica strategica con in più un'offerta logistica che si sta sempre più qualificando, caratterizzata talvolta da immobili d'avanguardia.

### CI SARANNO PRESTO NUOVI IMMOBILI A FIRMA PROLOGIS ?

Ora si tratta di consolidare l'esistente, puntando parecchio sulla customer satisfaction e sul prossimo immobile sostenibile entro fine anno. ■

**A LODI PROLOGIS ITALIA HA SIGLATO UN CONTRATTO CON H&M CHE FARA' DI "LODI7" IL SUO DISTRIBUTION CENTRE NAZIONALE**



# IL SETTORE È MALATO ECCO ALLORA I RIMEDI

Li ha indicati l'annuale "Mobility Conference Exhibition" organizzata da Assolombarda e che ha visto un nutrito calendario di convegni.

di **Aldo Rosada**

**Q**uest'anno la manifestazione organizzata da Assolombarda in collaborazione con la Camera di Commercio di Milano è arrivata alla sua ottava edizione. I relatori hanno proposto interessanti soluzioni con interventi infrastrutturali da intraprendere immediatamente per soccorrere la "malata" logistica italiana. Purtroppo si deve registrare che le molte soluzioni proposte sono le stesse da anni e, vista l'attuale situazione, ne consegue che nessuno è accorso al "capezzale" della nostra logistica. In particolare ricordiamo che sul prezzo del prodotto al consumo, il costo del trasporto e della logistica incide in Italia per il 22% contro un 16% mediamente dagli altri Paesi Europei. Prima di passare al contenuto dei vari interventi riteniamo sia indispensabile ricordare quanto importante sia l'attuazione del Piano Nazionale della Logistica approvato il 1° marzo 2006 dall'assemblea della Consulta generale dell'autotrasporto e della logistica e il 22 marzo 2006 dal CIPE. Tale piano prevede, tra l'altro, che i soggetti presenti nello scenario dovrebbero operare facendo sistema.

**Nel corso** del convegno dal titolo: "Il corridoio 24 Genova - Rotterdam: L'Europa non aspetta" si è evidenziato che:

- dei 900 km della linea transpadana ad

alta capacità, a causa della carenza di finanziamenti e problemi di consenso territoriale, solo 150 km sono ultimati;

- il settore ferroviario necessita di una riorganizzazione con una nuova flessibilità, tenendo presente che sul fronte italiano le economie di scala sono fondamentali. Il numero di carri ferroviari movimentati nel 2008 da/per Genova è sceso del

12,8% e nel 2009 è di fatto crollato;

- la Svizzera negli ultimi anni ha investito fortemente nel settore ferroviario e i traffici ferroviari intermodali transalpini attraverso la Confederazione dal 1999 al 2008 sono cresciuti dell'88,4%;

- occorre un riequilibrio modale utilizzando maggiormente le ferrovie e non si può parlare di politica infrastrutturale

se non si parla anche di politica della logistica e dei trasporti.

**Roberto Castelli**, vice ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, ha precisato che con la Legge Obiettivo dal 2001 al 2009 sono stati investiti e stanziati per le infrastrutture 60 miliardi di euro, mentre dal 1990 al 2001 sono stati investiti solamente 6 miliardi di euro. Nel trasporto ferroviario merci tra Genova e Rotterdam si devono cambiare 5 operatori e si sta lavorando per arrivare possibilmente entro il 2015 a effettuare il servizio con un solo operatore e con un solo locomotore. Emma Marcegaglia, presidente di Confindustria, ha fatto presente che nella direttrice Genova - Rotterdam vivono ben 70 milioni di persone e il costo della realizzazione del corridoio, stimato nel 2008, era di 17,3 miliardi di euro. E' auspicabile una riduzione della spesa pubblica improduttiva per ottenere un aumento degli investimenti nelle infrastrutture e contem-

**Marcegaglia:**  
**"Occorre ridurre la spesa pubblica improduttiva per aumentare gli investimenti in infrastrutture"**



**EMMA MARCEGAGLIA**



**ROBERTO CASTELLI**



# ASSOLOMBARDA

poraneamente si dovrebbero migliorare le condizioni per ottenere l'acquisizione del consenso per evitare gli attuali tempi che sono insostenibili.

**Durante** del convegno dal titolo "Logistica e governo del territorio: i bisogni delle imprese milanesi" è stato evidenziato che:

- Milano ha la necessità di un interporto al nord per evitare, a chi viene dall'estero, l'attraversamento della città;
- le Ferrovie dello Stato hanno stipulato un contratto con il Comune di Milano e la Regione Lombardia per valorizzare le aree dismesse, al fine di poter ricavare una plusvalenza da destinare al potenziamento dei treni, delle stazioni e delle infrastrutture ferroviarie di linee e reti;
- la regione urbana milanese ha estrema

necessità di una infrastrutturazione autostradale (Brebemi, Tangenziale Est Esterna, Pedemontana) per aumentare l'attuale velocità del traffico che oggi nelle tangenziali è di 35 km/h.

**Il direttore** della divisione Cargo di Trenitalia, Mario Cataldo, ha ricordato che l'Italia ha la massima concentrazione delle reti TEN: il corridoio 24 Genova/Rotterdam, il corridoio 1 Palermo/Berlino, il 5 Lisbona/Kiev. La Regione Lombardia ha un importante flusso di merci che nel 2008 si è attestato a circa il 19% del totale traffico ferroviario nazionale. Trenitalia offre complessivamente circa 30.000 treni completi/anno di cui 9.000 internazionali e 21.000 nazionali. Per il Nord-Ovest è stata individuata a Brescia l'area per la piattaforma logistica inter-

na che si aggiunge a Milano Smistamento, Novara e Piacenza. Nel 2011 il traffico ferroviario sarà indirizzato e concentrato in 100 scali di cui 10 hub. Sebastiano Grasso, consigliere di Assologistica, ha ricordato che il trasporto in senso lato deve considerare tre elementi: sviluppo del territorio, rete infrastrutturale, organizzazione logistica e tutto ciò si chiama intermodalità. L'intermodalità è una tecnica di trasporto che prevede di utilizzare la modalità stradale nelle brevi tratte e la modalità ferroviaria nelle lunghe tratte. Una delle aziende associate ad Assologistica negli ultimi cinque anni ha utilizzato treni blocco per un totale di 10 milioni di km su rete ferrata, riducendo percorrenze stradali nell'ordine di 450 milioni di km e risparmiando 480.000 tonnellate di CO2. ■



**Efficienza** logistica,  
vantaggio **Automhatico**.

**Automha: il system solution provider per la gestione completa dell'automazione interna.**

Automha offre soluzioni globali per semplificare le attività ed aumentare il potenziale produttivo della vostra azienda attraverso l'analisi, la progettazione e la realizzazione di sistemi integrati ad alta tecnologia.

- > Magazzini automatici con trasloelevatori > Magazzini automatici miniload per picking
- > Magazzini verticali > Sistemi di handling > Veicoli a guida automatica > Autosat > Robotica > Revamping

AUTOMHA srl Via Emilia 6 40138 Azzola (BO) - ITALIA Tel. +39 0521 464111 Fax +39 0521 464100 [www.automha.com](http://www.automha.com)  
AUTOMHA Australia Pty Ltd 101/101/101, Westborough Rd, WARRIMOO NSW 2380, AUSTRALIA Tel. +61 61 709 100000 [www.automha.com.au](http://www.automha.com.au)

**AUTOMHA**  
automatic material handling

# QUALE ROTTA PER IL 'NUOVO MONDO'?

La stanno mettendo in luce i risultati preliminari di una ricerca del MIT di Boston e di TruEconomy Consulting sulle supply chain nel 2009/2010.

di Roberto Crippa

**N**egli ultimi anni molta enfasi è stata posta su strategie quali il *just-in-time*, il *lean manufacturing* e la delocalizzazione. Tuttavia – in uno scenario di rilevanti cambiamenti nell'economia, crescenti costi del lavoro nei Paesi emergenti, elevata volatilità dei prezzi del petrolio e delle *commodity* e nuove normative quali i limiti all'emissione di gas ad effetto serra – alcune di queste strategie introducono rischi nella *supply chain*<sup>(1)</sup>.

Mai come ora la logistica e il *supply chain management* sono stati il *focus* di riunioni, articoli e ricerche. L'importanza di *supply chain* integrate e globalmente ottimizzate è chiaramente compresa e in molte imprese i manager hanno toccato con mano quanto una gestione efficace della *supply chain* abbia un pesante impatto sui risultati di business. Particolarmente rilevante diventa quindi la necessità di identificare un modello di riferimento che leghi la *value proposition* dell'impresa con le proprie strategie di *supply chain*. Ciò permette di costruire un forte allineamento tra le strategie di business e il *supply chain management*, nonché la sincronizzazione dei correlati processi decisionali.

■ E'IL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT UN ARGOMENTO RILEVANTE NELL'AGENDA

DELL'ALTA DIREZIONE E IN PARTICOLARE IN QUELLA DI CHIEF EXECUTIVE OFFICER (CEO), CHIEF FINANCE OFFICER (CFO) E CHIEF OPERATING OFFICER (COO)?

**50 delle 150 aziende coinvolte hanno già completato le tre sezioni dell'indagine consentendo degli "exit poll"**

■ SE LO È, CON QUALE CONNOTAZIONE? GESTIONE DEL RISCHIO? TAGLIO DEI COSTI? RIDUZIONE DEL CIRCOLANTE? NUOVI CANALI DI VENDITA?

■ QUALORA IL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT NON FOSSE ESPLICITAMENTE CON-

TEMPLATO NELL'AGENDA DEI CEO/CFO, QUALI TEMI SONO INVECE ALL'ATTENZIONE? C'È UN LEGAME TRA QUESTI E I TEMI DI SUPPLY CHAIN MANAGEMENT?

A queste domande il prestigioso MIT di Boston e l'olandese TruEconomy Consulting stanno dando una risposta organica attraverso un' importante ricerca in corso che vede ad oggi impegnate oltre 150 aziende europee, delle quali 50 hanno già completato tutte e tre le sezioni di ricerca, consentendo di ricavare degli *exit poll* che forniscono le prime, interessanti chiavi di interpretazione. La partecipazione si estende a molti settori, con una prevalenza di manu-

Fotolia.com



## AREE DI FOCALIZZAZIONE

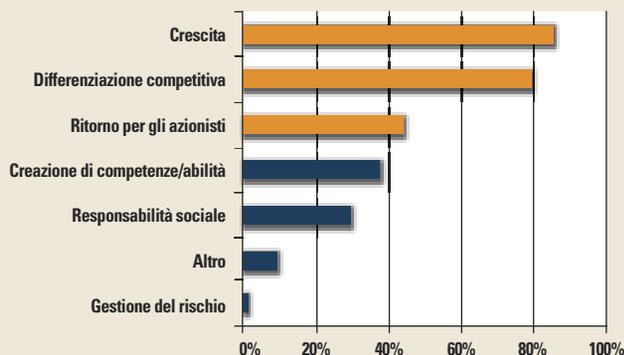


Fig. 1 Da parte del CEO

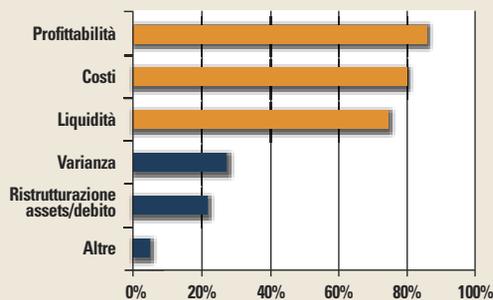


Fig. 2 Da parte del CFO

facturing ripetitivo e di *consumer packaged goods*. Le imprese partecipanti sono state chiamate a compilare tre sezioni di un questionario, concernenti:

- la visione *corporate* (a cura del CEO),
- la visione sulle *performance* di business (a cura del CFO),
- la visione strategica della *supply chain* (a cura del COO/Supply Chain Director).

**Lo scorso gennaio**, ospiti di Lamborghini Automobili, il professor David Simchi-Levi del MIT Boston e Costas Vassiliadis di TruEconomy Consulting hanno presentato i risultati preliminari dei lavori in corso, unici nel loro genere

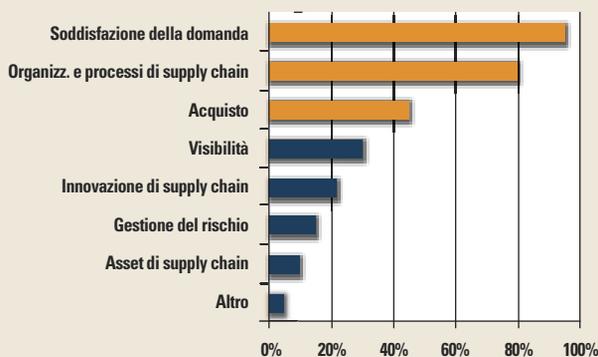


Fig. 3 Da parte del COO

in quanto consentono di analizzare simultaneamente le tre visioni (CEO, CFO e COO) all'interno delle realtà aziendali partecipanti. E' stato chiesto di evidenziare le principali aree di focalizzazione nelle rispettive agende dei *top manager*, ottenendo le risposte riportate nelle Figg. 1, 2, e 3 in ordine decrescente di importanza.

**E' da notare** per i COO la predominanza dell'esigenza di garantire il livello di servizio, seguita a ruota dalla necessità di intervenire sull'organizzazione e sui processi di *supply chain*, a conferma che gli attuali modelli di *supply chain management* devono essere profondamente rivisitati per affrontare "il mondo che verrà". Molto importante, in quest'ottica, anche la rivisitazione delle regole del gioco sul *supply-side*, tema che occupa il terzo posto in agenda.

Quasi un *ex aequo* si riscontra invece tra le priorità dei CFO: profitabilità e liquidità sono le parole chiave per operare in un contesto ove la contrazione del credito è ancora forte, ed in previsione di domanda stagnante l'azione di contenimento dei costi è la via più rapida per sostenere i margini.

**Differenziazione** e crescita costituiscono il focus primario dei CEO, consci del fatto che difficilmente ci sarà un futuro per organizzazioni sub-critiche nelle dimensioni rispetto a uno scenario globalizzato, o che non sappiano crearsi una propria identità che le distingua dalla massa. Questi obiettivi -di vitale rilevanza strategica- sopravanzano quello del ritorno per gli azionisti: in assenza dei primi due, infatti, il terzo non potrebbe comunque essere garantito nel medio-lungo periodo.

>



David Simchi-Levi

**Un esame** delle componenti sottostanti le aree di focalizzazione sopra identificate consente di meglio comprendere come esse si articolano. Queste sono le indicazioni ottenute chiedendo ai partecipanti di indicare, per ogni area di focalizzazione, i due elementi ritenuti più importanti:

#### SODDISFAZIONE DELLA DOMANDA

- Riduzione delle rotture di *stock*
- Riduzione dei costi totali

#### ORGANIZZAZIONE E PROCESSI

##### DI SUPPLY CHAIN

- *Sales & operations planning*
- Miglioramento della visibilità e dell'integrità delle informazioni nei processi di pianificazione ed esecuzione

#### ACQUISTO

- Riduzione dei costi totali di fornitura (*total landed cost*)
- Affidabilità della fornitura

#### PROFITABILITÀ

- *Earnings Before Interest and Tax* (EBIT)

- Margine operativo

#### COSTI

- Costo del venduto
- Efficienza delle *operations*

#### LIQUIDITÀ

- *Working Capital*
- *Operating Cash Flow*

#### CRESCITA

- Ricavi lordi
- Profitto

#### DIFFERENZIAMENTO COMPETITIVA

- Innovazione
- Soddisfazione del cliente

#### SHAREHOLDER RETURN

- Posizionamento di prezzo dell'offerta
- Costi operativi

**L'elaborazione** dei questionari pervenuti consente di formulare alcune risultanze preliminari, che saranno approfondite nel prosieguo della ricerca.

**1 Forte correlazione tra la *value proposition* e le strategie di *supply chain***

Prendete ad esempio Zara – spiega il

professor Simchi-Levi – la loro *value proposition* è “moda ad un prezzo ragionevole”. La strategia di Zara non è incentrata sull'efficienza, ma sulla velocità di presentazione dell'offerta al mercato. La chiave del successo delle *operations* di Zara ruota attorno al concetto di scarsità.

“Se vedete qualcosa nel negozio che vi piace, acquistatelo subito: non è detto che la prossima volta che entrerete, lo troverete ancora”. Per contro, ritardando la produzione di capi fino a quando sono disponibili segnali dal mercato ed essendo molto rapidi nel *time to market*, è possibile offrire una gamma continuamente rinnovata. La minor efficienza rispetto ad una strategia di produzione in “blocco” è più che ripagata dalla minor esigenza di saldi.

#### **2 Innovazione nella *supply chain***

Le imprese che si focalizzano sulla quota di mercato e sulla crescita enfatizzano l'innovazione nella *supply chain* (*time to market* e *design for supply chain*). Una sola strategia di *supply chain* non basta: coerentemente con alcuni parametri-chiave quali la varietà di offerta, il ciclo di vita del prodotto, il rischio di obsolescenza, i prodotti offerti possono essere raggruppati in due macro-categorie<sup>(2)</sup>: “prodotti funzionali” e “prodotti innovativi”. Questa connotazione impatta pesantemente sulle correlate strategie di *supply chain* quali il posizionamento delle scorte lungo la filiera o la definizione dei punti di disaccop-

piamento tra logiche *push* e *pull*, in funzione delle economie di scala ottenibili e della variabilità dei fabbisogni. I settori caratterizzati da alto tasso di cambiamento richiedono focalizzazione su quota di mercato e ricavi, puntando sull'innovazione come leva per evitare di essere fagocitati dalla spirale della competizione sul prezzo. La velocità con la quale la varietà è portata al mercato diviene un fattore chiave di vantaggio competitivo.

### **In molti casi la velocità con cui cambiano le regole del gioco ha funzione di acceleratore della reattività**

#### **3 Costi di acquisto**

Le imprese che si focalizzano sulla profitabilità enfatizzano la riduzione dei costi (di acquisto). E' stata identificata una forte correlazione tra gli obiettivi dei CEO legati a crescita/profitto e quelli dei COO concernenti l'ottimizzazione dei costi di fornitura, in modo partico-

larmente evidente per i “prodotti funzionali”. La ricerca di efficienza lungo la *supply chain* pone un forte accento sulla riduzione dei costi a monte.

#### **4 Rapidità di risposta**

Le imprese che si focalizzano sulla quota di mercato e la crescita dei volume enfatizzano la rapidità di risposta e la riduzione delle rotture di *stock*. Ancora una volta, la velocità del cambiamento delle “regole del gioco” all'interno della filiera agisce da acceleratore nei confronti della reattività. Questa risultanza è in perfetta sincronia con la ricerca di innovazione (la seconda risultanza finora emersa): quanto più la velocità di cambiamento è alta, tanto più infatti le dinamiche di mercato sono difficilmente prevedibili. Ciò richiede una filiera orientata più a modalità *pull* di reazione, che non verso ricerche di efficienza tipiche di molte logiche *push*. I disallineamenti tra tipologia di prodotto e strategie di *supply chain* possono seria-

mente minare la messa in pratica della *value proposition* d'impresa.

##### 5 Flessibilità e ridondanze mirate

*Le imprese che si focalizzano sulla quota di mercato e la crescita di volume enfatizzano la flessibilità e la gestione di ridondanze "mirate".* Secondo il professor Simchi-Levi, la flessibilità può essere definita come *"la capacità di rispondere/reagire a significativi cambiamenti nelle dinamiche di supply chain<sup>(3)</sup> mantenendo al contempo il controllo dei costi, la soddisfazione dei fabbisogni, l'utilizzo della capacità senza apprezzabili decadimenti nella velocità di risposta"*. La flessibilità può essere ottenuta attraverso la progettazione dei prodotti (architetture modulari, standardizzazione della componentistica, *postponement*),

la strutturazione dei processi delle *operations* (flessibilità nella forza lavoro, organizzazione *lean*, strategie di *sourcing*) e il disegno del *network* di *supply chain* (ridondanze mirate di capacità o scorte, strategie di distribuzione, ecc.). Poiché la flessibilità ha un costo, è necessario definire forme di flessibilità parziali che consentano - con investimenti contenuti - di beneficiare di buona parte dei vantaggi ottenibili con una "flessibilità totale". Le logiche e tecniche di *strategic network design*<sup>(4)</sup> consentono questo, anche con riduzioni significative di co-

sti rispetto allo *status quo*. Nelle prossime settimane le attività di ricerca proseguiranno con la raccolta completa dei risultati dell'indagine e con la conduzione di alcuni *case study* sul campo, allo scopo di affinare le risultanze finora emerse e di costruire il *framework* di riferimento scopo della ricerca. Le imprese interessate alla partecipazione a questa importante ricerca possono contattare il team di ricerca all'indirizzo email: [mitresearch@trueconomy.com](mailto:mitresearch@trueconomy.com) o partecipare direttamente attraverso il link disponibile sul sito di EuroMerci. ■

(1) Il tema è stato più volte in precedenza affrontato: cfr. Crippa R, *Perché il Vasa è andato a fondo*, EuroMerci nr.11, novembre 2008; Crippa R, Larghi L, *Delocalizzare sì, ma in questo modo*, EuroMerci nr.1-2, gennaio/febbraio 2009; Crippa R, Larghi L, *E dopo il diluvio cosa accadrà?*, EuroMerci nr.6, giugno 2009; Crippa R, Larghi L, *Che fare in attesa della ripresa?*, EuroMerci nr.10, ottobre 2009

(2) Si ricordi inoltre che la classificazione può variare nel corso del ciclo di vita del prodotto.

(3) Volumi/mix di vendita, prezzi dei fattori primi, tassi di cambio, etc.

(4) Cfr. Crippa R, Larghi L, *Come far fronte al buco rosso*, EuroMerci nr.1-2, gennaio/febbraio 2010.

# CROWN

Progettati per  
non fermarsi mai:  
Nuovi transpallet  
WT 3000

Innovativo sistema di  
sospensione palizzata  
operatore



Per saperne di più

INVITO ALLA PRESENTAZIONE DEI NUOVI  
MODELLI CROWN PRESSO IL CENTRO  
FIERISTICO DI PIACENZA 27 APRILE 2010

**AMIS**  
handling innovation

840 503522  
[www.amisspa.it](http://www.amisspa.it)  
[info@amisspa.it](mailto:info@amisspa.it)



# MADE IN ITALY E ORIGINE ESTERA DEI PRODOTTI: ECCO COSA DICE LA NUOVA NORMATIVA EUROPEA

Le disposizioni introdotte dall'art.16 del D.L. 25.9.2009, n.135, da una parte tutelano meglio gli operatori italiani, dall'altra creano qualche incertezza sulla provenienza della merce.

degli Avv. **Grazia Torrente** e **Alessandra Vignone**

[graziatorrente@eversheds.it](mailto:graziatorrente@eversheds.it) - [alessandravignone@eversheds.it](mailto:alessandravignone@eversheds.it)

**L**e nuove disposizioni legislative introdotte con l'art. 16 del D.L. 25.09.2009 n. 135 sul *made in Italy* e prodotti interamente italiani (già in vigore dal 9 novembre 2009), emanato in attuazione degli obblighi comunitari, costituiscono per certi aspetti un miglioramento nella tutela dei produttori italiani, mentre per altri, in ragione del maggior spazio consentito dalle norme agli operatori, creano incertezza sulla specifica origine della merce.

**La normativa** in questione prevede che solo per i prodotti o merci per i quali il disegno, la progettazione, la lavorazione e il confezionamento sono compiuti esclusivamente sul territorio italiano può essere utilizzata una indicazione di vendita, quale per esempio "100% *made in Italy*", "100% Italia" o "tutto italiano". E' evidente che questa formulazione valorizza le produzioni italiane, realizzate interamente nel territorio nazionale. Sotto un altro profilo, va osservato che, in assenza di un obbligo di menzionare con precisione il Paese di origine della merce, nel caso

di produzione realizzata al di fuori della comunità europea, vi è il rischio che due produttori, entrambi operanti in due diversi Paesi extra-Ue, sostengano costi di produzione diversi a causa di normative differenti con l'effetto che solo uno di questi, alla fine, se ne avvantaggi in concreto, avendo scelto di effettuare la produzione nel Paese meno costoso, ma meno sicuro. In altre parole, è il caso dell'imprenditore che al fine di ottimizzare i costi

**Titolari e licenziatari di un marchio devono indicare sui prodotti se la loro origine è estera**

scelga, a titolo di esempio, un Paese extra-Ue, nel quale le norme sull'impiego dei materiali, sulle lavorazioni, sulla sicurezza sono meno onerose e offrono un minore grado di tutela, senza dover dare conto di tale scelta al consumatore, il quale rimane ignaro della provenienza effettiva del prodotto che va ad acquistare.

**Oltre** ad offrire una maggiore tutela del *made in Italy*, le modifiche legislative introdotte hanno altresì contribuito a

chiarire a quali adempimenti sono tenuti gli operatori in merito alle informazioni da fornire circa la provenienza dei prodotti distribuiti. Più in particolare, si sottolinea, infatti, che in precedenza era sancito il divieto di utilizzare marchi di aziende italiane su prodotti o merci non originari dell'Italia, senza prevedere, in modo chiaro, il Paese di fabbricazione della merce. In considerazione dell'assenza di indicazioni precise, erano sorti diversi problemi interpretativi che avevano dato luogo a difficoltà nell'applicazione pratica nei diversi settori dell'industria.

**Al fine** di informare correttamente il consumatore è previsto che i soggetti interessati (titolari o licenziatari del marchio della merce che viene distribuita) siano obbligati ad accompagna-





## EVERSHEDS BIANCHINI STUDIO LEGALE

Lo Studio opera da oltre 34 anni con uffici a Milano e a Roma. Da aprile 2009 è presente direttamente con un proprio ufficio anche a Tirana, in Albania, e conta oggi più di 60 professionisti. E' multi specializzato e organizzato per aree di diritto (commerciale, societario, risorse umane, real estate, contenzioso, fiscale, antitrust, amministrativo e penale commerciale) e per settori di mercato (trasporti, costruzioni, ambientale ed energie rinnovabili, istituzioni finanziarie, assicurazioni, alimentare, outsourcing, farmaceutico e retail). Lo Studio ha una consolidata esperienza sia nell'attività di consulenza legale sia nell'assistenza contenziosa, arbitrale e di risoluzione alternativa delle controversie. La sua filosofia è quella di dare supporto ai clienti nella loro attività e nelle loro scelte imprenditoriali in Italia e all'estero e lavorare con loro per costruire un rapporto di partnership che vada ben oltre la consulenza strettamente legale. Dal 2002 è parte di Eversheds International, che conta oltre 3.500 avvocati dislocati in 47 uffici in Europa, Africa, Medio Oriente e Asia. Grazie a questa rete i clienti hanno la possibilità di essere seguiti da un team di avvocati che combina la conoscenza del mercato locale con una visione internazionale.

re i prodotti o le merci, alternativa-  
mente, con indicazioni precise sul-  
l'origine o provenienza estera o co-  
munque sufficienti ad evitare qualsiasi  
fraintendimento del consumatore sul-  
l'effettiva origine del prodotto o, lad-  
dove non materialmente possibile a  
causa delle dimensioni del prodotto o  
per altre ragioni produttive/distributi-  
ve, un'attestazione circa le informa-  
zioni che gli stessi soggetti si impegna-  
no a rendere in fase di commercializ-  
zazione sull'effettiva origine estera di  
prodotti o merce.

**Non vanno** sottovalutate le conseguen-  
ze che derivano dall'inosservanza del-  
le suddette disposizioni. Infatti, la san-  
zione pecuniaria applicata al trasgres-  
sore può essere rilevante, partendo da  
10.000 e potendo arrivare a 250.000 eu-

ro e può essere altresì disposta la con-  
fisca del prodotto.

**Per quanto** concerne le modalità appli-  
cative della legge, il ministero dello  
Sviluppo Economico, nel mese di no-  
vembre 2009, ha chiarito che le infor-  
mazioni da fornir-  
e al cliente pos-  
sono prendere la  
forma di un'ap-  
pendice informa-  
tiva riportata di-  
rettamente sul  
prodotto o sulla  
confezione oppu-  
re di una targhet-  
ta o cartellino ai  
medesimi appli-  
cati o ancora in elementi amovibili co-  
me "hang-tags", anche aggiunti dopo  
l'importazione.

**Inoltre**, sono state suggerite alcune dici-  
ture da utilizzarsi quali "prodotto fab-  
bricato in..."; "prodotto fabbricato in  
paesi extra-Ue" e "prodotto non fabbri-  
cato in Italia". Resta comunque inteso  
che tali indicazioni non escludono la

possibilità di specificare ulteriormente  
l'origine o la provenienza del prodotto,  
indicando l'effettivo Paese di fabbrica-  
zione. E' evidente che tali indicazioni  
non si applicano al caso in cui il prodot-  
to venga fabbricato o provenga da un  
paese comunitario, in considerazione  
che in tali ipotesi non vi è alcun  
obbligo di specificare l'origine  
della merce.

**Il ministero** ha anche predispo-  
sto un modello dell' attestazio-  
ne soprarrichiamata, che è ne-  
cessario rendere nei casi in cui  
non è possibile fornire le indi-  
cazioni direttamente sul pro-  
dotto. Secondo tale modello, la  
suddetta attestazione che va al-

legata alla dichiarazione doganale, in-  
dica i dati del titolare o licenziatario  
del marchio dei prodotti importati e  
l'impegno di rendere nella successiva  
fase di commercializzazione tutte le  
informazioni necessarie relative al-  
l'origine estera del prodotto. ■

**Per coloro che  
non osservano  
le disposizioni  
è prevista  
una sanzione  
da 10.000 a 25.000  
euro (mica poco!)**

**INFO**  [www.eversheds.it](http://www.eversheds.it)



# VIDEOGIOCHI MOSSI SOLAMENTE DA ROBOT

Cidiverte ha ampliato il suo impianto. Ora è più veloce nell'evasione degli ordini e accurato nei prelievi. Il tutto con assenza totale di personale.

di Sara Perotti

**C**idiverte, società distributrice di videogiochi, nasce nel 1992 (col nome di C.D. Verte) dall'intuizione dell'attuale amministratore delegato, Pietro Vago. Acquisita nel 2000 dal publisher americano Take 2, intenzionato a stabilire una presenza diretta sul mercato italiano, l'azienda ha successivamente assistito a una serie di cambiamenti del proprio assetto (nel 2004 diventa DDE S.r.l., Distribuzione Divertimento Elettronico); grazie alla progressiva crescita del proprio business, è riuscita negli anni a conquistare una posizione di crescente rilievo all'interno del settore. Ad oggi, con un capitale sociale pari a 1,1 milioni di euro e 34 dipendenti all'attivo, Cidiverte gestisce la distribuzione – in esclusiva per alcuni marchi – di console, giochi e accessori specie in Italia. Recentemente l'azienda ha portato a termine l'ampliamento del proprio impianto automatizzato di allestimento ordini e consolidamento delle spedizioni presso il sito di Gallarate. L'intero processo di progettazione e realizzazione è stato sviluppato con il supporto di Incas, che aveva già collaborato con l'azienda a partire dal 2006 nell'ambito di un primo intervento, mirato all'automazione del processo di formazione degli ordini.

**Data la natura** dei prodotti (di valore medio alto) e le esigenze del mercato (arrivo tassativo sui punti vendita in giorni prestabiliti), questo secondo intervento è stato attuato con lo scopo principale di realizzare un impianto logistico che, con il supporto di una completa automazione delle diverse fasi del processo, fosse in grado di soddisfare la duplice esigenza

**La nuova realizzazione può funzionare a ciclo continuo, 24 ore al giorno, con grado di efficienza assai elevato**

di velocità nell'evasione degli ordini ed accuratezza dei prelievi e delle spedizioni. La peculiarità della soluzione implementata (l'impianto può funzionare a ciclo continuo 24 ore al giorno con accuratezza elevatissima) consiste nell'assenza di personale, sia in fase di stoccaggio che di prelievo. Questo è stato reso possibile grazie alla presenza di robot cartesiani, che effettuano in automatico le operazioni di picking da cassette per allestire i colli-cliente.

**Il primo** intervento, che ha visto il completamento dell'installazione all'inizio del 2007, era consistito nell'implementazione di un impianto automatizzato per lo stoccaggio e il prelievo da cassette (sia mono-referenza che multi-referenza). Il sistema, tuttora in funzione, si sviluppa lungo una corsia (su 7 livelli in altezza), servita da una macchina trasloelevatrice a colonna singola, con portata massima di 100 kg e velocità massima di corsa di 5 m/s (potenzialità di movimentazione pari a 90 cassette all'ora in ingresso e 90 cassette all'ora in uscita). Le cassette in usci-

## UN IMPIANTO IN CONTINUA



ta dal trasloelevatore sono depositate temporaneamente all'interno di un "buffer", dal quale vengono prelevate mediante una navetta (in grado di movimentare contemporaneamente più cassette) e condotte verso due stazioni di prelievo. Presso ciascuna postazione di picking è operativo un robot cartesiano a tre assi CN, con piastra di presa a ventose e slittino verticale anticollisione, che preleva dalle cassette la singola referenza e la deposita all'interno del collo di spedizione. Il sistema è completato da alcune linee di asservimento ai robot cartesiani per il buffer di colli prefor-

## CHI E' IL FORNITORE DELLA SOLUZIONE

Il **gruppo Incas**, grazie all'esperienza maturata in quasi trent'anni di attività, con 1.500 clienti e 22 milioni di euro di fatturato, rappresenta un partner qualificato per ogni esigenza di informatizzazione logistica e material handling in qualsiasi settore industriale. I sistemi progettati da Incas sono pensati per aziende che fanno del servizio al cliente una loro precisa strategia, dove tutti i processi devono essere ottimizzati per velocizzare le operazioni, come la gestione del magazzino e delle spedizioni, il picking tramite terminali a radiofrequenza, a sintesi vocale o con moduli pick-to-light, il monitoraggio delle linee, la movimentazione interna, lo smistamento automatico, la pianificazione viaggi, la tracciabilità dei mezzi e delle consegne. Le soluzioni fornite – aggiornabili e assistite nel tempo – si completano di un servizio di "help desk" telefonico e di collegamento da remoto in tempo reale, che consentono a tecnici Incas di mettere a disposizione del cliente le proprie competenze per risolvere ogni tipo di problematica.

mati e da una linea di chiusura e confezionamento colli, antistante all'area spedizioni. Nella prima metà del 2008 la linea di chiusura e confezionamento è stata ulteriormente allungata e integrata con un forno di termoretrazione e un pallettizzatore finale (robot a tre assi controllati e servomotorizzati brushless). Il dispositivo, atto alla composizione dei pallet di spedizione, è completo di testa di presa per la manipolazione di cartoni (e bancali) ed è in grado di pallettizzare UdC con altezza utile fino a 2.200 mm, su cinque baie.

**A fronte** della crescita del proprio business e dei volumi gestiti – ferma restando l'esigenza di garantire un livello di servizio il linea con le richieste dei propri clienti – agli inizi del 2009 Cidiverte S.p.A. ha deciso di avviare un progetto volto all'ampliamento e ulteriore automazione del-



### Robot cartesiani effettuano in automatico il picking da cassette per allestire i colli-cliente

l'impianto in essere. Nello specifico, esso ha raddoppiato le sue potenzialità di composizione ordini, grazie all'installazione di una seconda navetta,

all'allungamento della corsia del trasloelevatore (passata da 30 metri a 50 metri) e all'installazione di due ulteriori robot cartesiani operanti in altrettante nuove postazioni di picking. Come accadeva nell'impianto preesistente, il trasloelevatore effettua le operazioni di stoccaggio e prelievo delle cassette, che può temporaneamente depositare in una serie di postazioni "di ricircolo" per gestirne il passaggio da e verso le due navette. Le navette, a loro volta, trasferiscono le cassette alle stazioni di picking, portano a dimora quelle da cui è già stato effettuato il prelievo e provvedono ad evacuare gli eventuali vuoti. All'interno delle postazioni di prelievo, ogni robot cartesiano ha a disposizione tre colli in formazione e nove cassette da cui prelevare (nel >

## EVOLUZIONE





**NAVETTA PER LA MOVIMENTAZIONE DELLE CASSETTE DA/VERSO IL MAGAZZINO AUTOMATIZZATO. IN BASSO, IL ROBOT CARTESIANO PER IL PRELIEVO DA CASSETTE**



primo impianto realizzato erano sette). Una volta che il collo è ultimato, esso è trasferito in automatico sulla linea di movimentazione per ricevere il documento di accompagnamento; la scatola – del tipo fondo-coperchio – è quindi etichettata con i dati di spedizione, confezionata e pallettizzata in automatico. L'intero sistema è in grado di spedire fino a 40.000 pezzi al giorno, pronti per essere consegnati entro 24 ore nel nord Italia e in 48 ore nel sud ed isole.

**La completa** automazione delle attività di magazzino è stata accompa-

gnata dall'introduzione di una serie di "pacchetti" software integrati al gestionale aziendale, per il supporto informativo in tutte le fasi del processo logistico. Il gestionale dell'azienda si interfaccia con il sistema dipartimentale (Easystor) a cui trasmette i "batch"

di ordini da evadere. Un secondo modulo (Count Mate) elabora il singolo

ordine suddividendolo in colli, il tutto mediante un calcolo volumetrico ottimizzato. Il sistema imposta quindi le missioni per il trasloelevatore, per le navette e per i robot cartesiani che effettueranno le attività di prelievo e la formazione dei colli. Tre ulteriori pacchetti (rispettivamente EasyField, eEasyLogic e PackLine, per la gestione della stampa e l'applicazione automatica dell'etichetta) completano l'architettura software dell'intero sistema.

**Si è presentato** il caso di un impianto automatizzato per lo stoccaggio, il prelievo e la spedizione implementato in un'azienda che gestisce console, giochi e accessori per videogiochi. Il progetto, inizialmente avviato nel 2006 e mirato alla messa in opera di un impianto automatizzato per lo stoccaggio e il prelievo da cassette, è successivamente proseguito a più riprese – nel 2008 l'allungamento della linea di chiusura e confezionamento – ed è terminato nel 2009 con una completa automazione, nonché con il raddoppio della potenzialità in termini di composizione ordini. Dopo una prima fase di transitorio, l'impianto sta ora lavorando a pieno regime.

**L'intero sistema può spedire fino a 40.000 pezzi al giorno, in 24 ore nel Nord Italia e in 48 al Sud e nelle isole**

Ad oggi i risultati rilevati si sono mostrati in linea con gli obiettivi aziendali che erano stati prefissati; in particolare, l'azienda ha constatato che l'investimento affrontato ha apportato un significativo miglioramento delle prestazioni aziendali in termini di maggiore efficienza interna e migliore livello di servizio offerto ai clienti (con incremento dell'accuratezza di prelievo e spedizione). ■



# ELIMINARE I COSTI SUPERFLUI E RIDURRE GLI ONERI AMMINISTRATIVI!

CON TRANSPOREON, INSIEME AI VOSTRI TRASPORTATORI ABITUALI, POTRETE ...

- Risparmiare fino al 30% su costi e tempi di comunicazione
- Assegnare elettronicamente i viaggi e ricevere conferma in tempo reale
- Selezionare il trasportatore più idoneo
- Ridurre di ca. 13% i Km a vuoto
- Ridurre di ca. 20% le attese al canco/scarico merci
- Avere un unico cruscotto per monitorare tutti i vostri trasporti

*« Un'unica piattaforma per assegnare i trasporti dei nostri stabilimenti italiani ed europei, che azzeri i tempi di comunicazione e riduce i costi grazie alla sinergia con i nostri trasportatori. »*

Gabriele Portorotta,  
Responsabile Logistica Gruppo APV Belltrame



Calcolate il Vostro risparmio su:  
[www.transporeon.com/it/risparmiometro](http://www.transporeon.com/it/risparmiometro)

# TRE APPUNTAMENTI UN SOLO FOCUS: LA LOGISTICA

## Dagli Enti di Industrializzazione del Nordest un richiamo sul ruolo strategico del settore

La logistica è l'asset strategico su cui puntare per uscire dalla crisi e per rilanciare la macroregione tra Veneto e Friuli-Venezia Giulia. E' quanto è emerso dal convegno organizzato presso il **Quadrante Europa di Verona** dagli Enti di Industrializzazione del

Nordest (Eine) e che ha lanciato al sottosegretario alle Infrastrutture e Trasporti, Bartolemeo Giachino, un pacchetto di richieste. *"Occorrono - spiega Roberto Ongaro, presidente Eine - in particolare normative omogenee che sanino la concorrenza sleale che oggi ci penalizza, specialmente nei trasporti"*. La ricetta dell'Eine prevede - tra i vari interventi - anche lo sviluppo dell'intermodalità. Di fatto, alcune risposte stanno già arrivando, come dimostra il passante di Mestre. *"Ora tocca alla A4 e alla realizzazione della terza corsia nel tratto Venezia Trieste"* rilancia il vicepresidente di Autovie Venete, Lucio

Leonardelli. Se sul fronte friulano qualcosa si muove, anche dal lato Veneto le infrastrutture marciano. *"Stiamo per esempio lavorando sul Gra di Padova - spiega Vittorio Casarin, vicepresidente della Società Autostrade Brescia-Veneta-Vicenza-Padova - e dopo le direttrici est-ovest pensiamo al nord sud, a Trento e al raddoppio del Brennero"*. Pure sul versante infrastrutture - fanno eco l'assessore regionale Vendemiano Sartor e il presidente di Zai, Flavio Zuliani - bisogna che Veneto e Friuli-VG ragionino in sinergia. La voce dell'Europa su questi temi è stata portata dagli europarlamentari Debora Serracchiani e Antonio Cancian. Quanto alla senatrice A.Cinzia Bofrisco ha ribadito il ruolo della logistica da intendersi in primis come pianificazione dei flussi.



## Sarà nel Polesine il terminal off-shore per sbarco e imbarco verso le grandi rotte intermodali

Il sistema di trasporto fluviale tra Fissero-Tartaro-Canalbianco e fiume Po, collegato con i porti di Venezia, Chioggia, Porto Levante e Porto Garibaldi funziona bene. Una potenzialità enorme da sfruttare: è quanto hanno pensato i soggetti pubblici e privati che hanno messo a punto un progetto per un nuovo terminal merci nel Polesine e relativo allo scarico di navi da 80.000 tonnellate a elevato pescaggio, al largo della costa di Porto Levante. Progetto presentato a **Rovigo** alla presenza di Mario Borgatti, presidente dell'Unione Navigazione Interna Italiana, Paolo Costa, presidente del porto di Venezia,

Piergiorgio Baita dell'impresa Mantovani e dal sottosegretario Bartolomeo Giachino. Con questa grande banchina off-shore e l'Autostrada dell'Adriatico la capacità del sistema è valutabile in circa 1.500.000 tonn/anno, che ridurrebbe il traffico stradale di 57.000-58.000 camion completi. Il terminal si troverà a

una distanza di 5 km dalla costa italiana, a poco più di 10 km di navigazione da Porto Levante e dal Terminal GNL; avrà profondità di circa 24 metri. Il terminal off shore intende proporsi come luogo di sbarco e imbarco verso le grandi rotte di tutto il sistema intermodale, oltre a servire le Regioni del nord Italia e quelle dell'Euroregione adriatica della quale la Regione Veneto è promotrice. Coinvolgerà anche i porti di Slovenia, Croazia, Montenegro e Albania





## Mega-impianto fotovoltaico sui tetti dell'interporto di Padova

**S**arà più ampio e più potente dell'impianto fotovoltaico installato a Saragozza in Spagna ed entro la fine del 2010 diventerà a pieno titolo il più grande al mondo tra quelli realizzati su tetto. È iniziata nei giorni scorsi l'attività per la posa dei moduli che produrranno energia pulita sulle coperture dei fabbricati ad uso logistico di **Interporto di Padova - Magazzini Generali SpA**. A realizzare un'opera da ben 67.500 moduli fotovoltaici che si estenderanno su una superficie di 250mila metri quadri (oltre ai tetti di tutti gli edifici, sono coinvolte anche le pensiline adibite al parcheggio delle auto), è la Solon di Carmignano di Brenta. Alla cerimonia di inizio lavori erano presenti il presidente di Interporto di Padova - Magazzini Generali Sergio Giordani, il presidente di Solon Domenico Sartore e per i soci pubblici il vice presidente della Provincia di Padova Roberto Marcato, l'assessore all'Ambiente del Comune di Padova Alessandro Zan e il vice presidente della Camera di Commercio di Padova Fernando Zilio.

**La capacità** energetica complessiva dell'impianto padovano è di 15 MWp e permetterà di produrre 17 milioni di kilowattora annui di energia pulita. L'investimento è di circa 50 milioni di euro. Tale realizzazione rappresenta una scelta strategica per tutta l'economia padovana. Non solo infatti i lavori coinvolgeranno circa 450 persone a livello occupazionale, ma saranno notevoli anche i risparmi in termini di costi energetici e i benefici per l'ambiente. Sui tetti della società interportuale sarà prodotta infatti tanta energia quanto quella consumata da 5.000 famiglie. L'emissione di Co2 nell'atmosfera verrà inoltre contenuta di ben 9 mila tonnellate l'anno, pari al consumo di circa 3.200 tonnellate di petrolio. ■



## MACROAREA LOGISTICA COSTA di ROVIGO



La nuova Macro-Area, intermodale produttiva e logistica è tra le più importanti Aree Produttive del territorio Veneto a sud di Padova.

L'area che si estende per oltre 1.200.000 mq. si colloca in uno dei nodi infrastrutturali più strategici in vista dei futuri sviluppi come corridoio V del Nord Est ed è connessa:

- all'Autostrada A/13 (Padova-Bologna) all'altezza del nuovo casello di Villamarzana;
- alla superstrada Transpolesana (Rovigo-Verona);
- al nuovo tratto autostradale della "Valdastico Sud" (Vicenza-Rovigo).

L'area ha una spiccata vocazione logistica per la sua collocazione e per le sue infrastrutture alle quali è collegata in quanto oltre alle direttrici statali citate, dispone di un raccordo ferroviario della tratta Rovigo-Verona, che sarà utilizzato per la realizzazione del terminal intermodale per il trasporto delle merci su rotaia.



COSTA SVILUPPO SPA  
 Galleria Brancalion, 2 - PADOVA  
 Tel +39 049 767775  
 www.costa5viluppo.com

# IL CENTRO LOGISTICO PER IL SUCCESSO DELLA TUA IMPRESA

INTERPORTO - CENTRO INGROSSO DI PORDENONE SPA È IL SISTEMA INTEGRATO DI INFRASTRUTTURE LOGISTICHE PER LA GESTIONE, IL TRASPORTO DELLE MERCI E IL COMMERCIO ALL'INGROSSO.



Centro logistico  
Centro intermodale scambio merci gomma-cotone  
Servizi doganali  
Trasporti e spedizioni  
Commercio all'ingrosso

#### OBIETTIVI 2010

Sviluppo e potenziamento dell'area con servizi logistici avanzati; completamento del centro intermodale.



**INTERPORTO - CENTRO INGROSSO PORDENONE**

CA. SERVIZIO VECCHIO SACERDOTE 2, 33170 PORDENONE

INTERPORTO - CENTRO INGROSSO DI PORDENONE SPA  
Interporto - Centro Ingresso Settore F. s. r. l. - 33170 Pordenone  
Tel. 0434.573144 - Fax 0434.573939

[www.interportocentroingrosso.com](http://www.interportocentroingrosso.com) - [info@interportocentroingrosso.com](mailto:info@interportocentroingrosso.com)



# UN SETTORE A META' TRA SOGNO E REALTA'

Se l'Unione Europea appoggia in vari modi l'intermodalità, quanto invece il nostro Paese sta realizzando per questo specifico settore è al momento ancora poca cosa, complice una visione politica poco lungimirante, che alla fine finisce per premiare il primo e unico competitor dell'intermodale, ovvero il trasporto stradale. E' quanto pensano in sintesi alcuni dei protagonisti e attori del comparto.

di Alessia Furia



**OTTORINO GRIFFINI**  
Amministratore delegato

**FAST FREIGHT INTERNATIONAL**

**Che cosa frena maggiormente una reale diffusione del trasporto intermodale in Italia?**

Il trasporto intermodale in Italia è certamente penalizzato dalle strutture insufficienti, dalle scarse risorse a disposizione, dalla "parcellizzazione" del territorio portuale e dalle brevi distanze che spesso intercorrono tra le realtà portuali e le aree di utilizzazione finale. In termini sovrastrutturali le manovre ferroviarie nei porti, le condizioni in cui versano le Ferrovie Italiane e la complessità dei nostri porti, spesso suddivisi in più terminal concorrenti, diventano fattori ostativi dello sviluppo del traffico intermodale. Tutto questo si traduce in un aggravio di tempi che favoriscono il mezzo su gomma, che risulta essere più versatile e flessibile.

**Giudica adeguate le scelte e gli aiuti nei confronti del trasporto intermodale italiano da parte del mondo politico?**

Intermodale significa, in prima battuta, ferrovia e storicamente il trasporto ferroviario di contenitori in Italia non è mai stato vigorosamente sostenuto dalla classe politica dirigente che ha scelto, giustamente o ingiustamente, come priorità il traffico passeggeri, indirizzando a questo settore la maggiore parte delle poche risorse disponibili. Anziché avere una seria regia del settore assistiamo, spesso, a un balletto di reciproche accuse tra Ferrovie dello Stato, autorità portuali e operatori del settore, circa le disfunzioni del sistema. Sarebbe poi da verificare quanto la reale volontà politica dei vari soggetti coinvolti sia in effetti condizionata dalla mancanza di risorse.

**E quelli dell'Unione Europea?**

All'interno dell'EU le aree politiche più vicine ai porti del Northern range (Olanda, Belgio, Germania e anche Francia), forti di volumi maggiori, di problematiche geografiche minori e di pianificazioni politiche di più lungo respiro di quelle generalmente dette "mediterranee", risultano sicuramente più sensibili e propense a un più forte sviluppo dell'intermodale.



**NICOLA DI SARNO**  
Presidente

**INTERGROUP**

La causa principale di una non effettiva crescita e diffusione dell'intermodalità italiana è da ricercarsi nella mancanza di infrastrutture adeguate ed efficienti. E' da rilevare poi anche l'assenza di una politica uniforme nel panorama italiano che vada di pari passo con le esigenze delle aziende, venendo incontro alle loro necessità. Questi due elementi messi assieme rappresentano un ostacolo serio per il settore, favorendo indirettamente il diretto competitor del trasporto intermodale, ovvero il trasporto su gomma che in Italia continua a fare la parte del leone.

Al momento, non reputo sufficienti le azioni intraprese nei confronti del trasporto intermodale da parte del Governo. Da noi i finanziamenti sono purtroppo ridotti a delle nicchie ristrette di mercato. A mio parere manca ed è carente la presenza di uno specifico e ampio programma di sviluppo dell'intermodale, un settore che andrebbe visto e considerato nel complesso dei traffici nazionali e internazionali. Insomma non c'è - al momento - alcuna visione di tipo programmatico che consentirebbe anche agli operatori del settore di operare con maggiore efficienza e profittabilità.

L'Unione Europea si è sempre mossa fortemente nella promozione e divulgazione del trasporto intermodale, in parte con un'azione mirata in ambito comunitario, attraverso il potenziamento di vari settori, dalle Autostrade del Mare, al progetto Marco Polo e prevedendo anche una serie di finanziamenti destinati allo sviluppo di un determinato traffico. Le iniziative dell'Unione Europea potrebbero portare a un reale sviluppo del trasporto intermodale se vi fosse una politica comune e condivisa dei singoli Stati e un'azione forte, con direttive specifiche nei confronti degli stessi. Tuttavia, spesso, tali ambizioni rimangono disattese.



**ANTONIO  
ZUCCARO**  
Amministratore  
delegato

#### INTERMODAL SYSTEM ORGANISATION

Le principali motivazioni che stanno alla base di una scarsa diffusione del trasporto intermodale in Italia dal punto di vista infrastrutturale vanno ricercate innanzitutto negli aspetti morfologici della nostra penisola, i quali rendono sicuramente difficili le comunicazioni via ferrovia. Non solo. La realizzazione di nuove linee ferroviarie, anche veloci e comunque secondo standard adeguati al transito dei treni merci, sarebbe un'opera certamente molto costosa rispetto al trasporto via gomma, che è e continua ad essere oggettivamente una modalità assai più competitiva.

Manca una reale e chiara presa di posizione da parte del Governo sull'istituzione dell'ecobonus, ovvero un incentivo economico a favore degli autotrasportatori che scelgono di muovere per via ferrovia i propri automezzi per una parte del viaggio, dato che vi dovrebbe essere maggiore trasparenza, in modo da poter garantire ai trasportatori un effettivo vantaggio competitivo. Abbiamo inoltre constatato che la liberalizzazione ferroviaria è realizzabile, per il momento, soltanto sulla carta. Soprattutto nelle regioni a sud del Paese, la costruzione di linee ferroviarie nuove o la ristrutturazione di vecchie linee dismesse è un'operazione che presenta ancora troppe problematiche.

Gli aiuti che l'UE ha dato al nostro Paese per contribuire alla nascita di un sistema di trasporti efficace e sostenibile non sono serviti allo sviluppo, in particolare, del trasporto intermodale. Il programma, che sostiene azioni nel settore dei trasporti merci, della logistica e altri interventi per lo sviluppo delle autostrade del mare e azioni di riduzione del traffico, in Italia, stranamente non ha dato i frutti sperati per quanto riguarda il trasporto via ferrovia.

**INTERPORTO  
BOLOGNA**



**IL CUORE  
INTERMODALE  
DELL'ITALIA  
È VERDE**

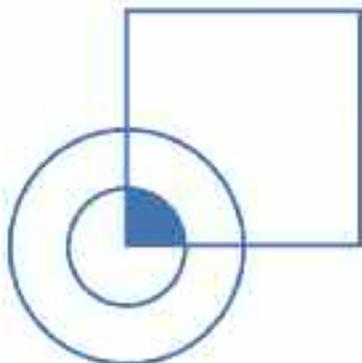
L'Interporto di Bologna è un nodo vitale per il trasporto e per la logistica delle merci che corrono lungo l'asse Nord-Sud dell'Italia, cerniera fra l'Europa e i Paesi del Mediterraneo. Costruito per offrire livelli di servizio efficienti ed evoluti alle imprese di trasporto e al sistema industriale locale, l'Interporto di Bologna da anni opera nel pieno rispetto dell'ambiente, avendo acquisito, sin dal 2004, la certificazione ISO 14001.

Interporto di Bologna è una piattaforma logistica di livello europeo, al servizio dell'economia, della comunità, dell'ambiente:



**Interporto Bologna SpA**

www.bo.interporto.it  
Tel. 051.2913015 Fax 051.221505  
info@bo.interporto.it



# logitruck

- MOVEMENTS OF INDUSTRIAL ITEMS
- LIFTINGS
- EXCEPTIONAL TRANSPORTS



**Logitruck**  
Società Consortile a R.L.

Via Cassa di Risparmio, 6  
34121 Trieste (TS)  
Ph: 0039 040 361904  
Fax: 0039 040 3489596  
Mail: info@logitruck.net  
www.logitruck.net



**ALBERTO  
SPRINGOLO**  
Responsabile  
operativo

LOGITRUCK

**Che cosa  
frena  
maggiormen-  
te una reale  
diffusione  
del trasporto  
intermodale  
in Italia?**

I nodi strutturali e lo scarso sistema infrastrutturale spesso rallentano le operazioni nello "scambio di modalità" del trasporto, rendendolo meno flessibile e più lento. Andrebbero sviluppati maggiormente questi nodi di scambio, ad esempio, aumentando i metri lineari dei terminali e di conseguenza riprogettando le zone di porto-retroporto. La scarsa flessibilità penalizza maggiormente il combinato treno-strada. A rincarare la dose sono le inefficienze che rendono i costi elevati. Messi a confronto, i costi di una tratta via treno risultano quasi doppi di quelli via gomma. Il sistema, essendo inefficiente, viene spesso rilanciato con sovvenzioni che ricadono però sulla collettività.

**Giudica  
adeguate  
le scelte  
e gli aiuti  
nei confronti  
del trasporto  
intermodale  
italiano  
da parte  
del mondo  
politico?**

Giudico inadeguati non tanto i pochi aiuti, bensì il sistema di attuazione degli stessi. Gli ecobonus, ad esempio, rappresentano un incentivo all'intermodalità, ma l'iter per il recupero risulta lento e complicato. Recuperando gli ecobonus l'anno successivo, il trasportatore non percepisce l'immediato vantaggio economico e questo risulta scoraggiante soprattutto in un periodo di crisi come quello attuale dove la liquidità condiziona le scelte imprenditoriali. Inoltre, non si capisce la reale entità del beneficio e questo risulta essere spesso un deterrente, dato che se non si conosce il risparmio, l'utente non sa scegliere e opta sempre per la via più certa anche se non sempre la migliore.

**E quelli  
dell'Unione  
Europea?**

Giudico adeguate le misure e le indicazioni fornite dalla Ue per lo sviluppo di trasporto intermodale, eco sostenibilità e infrastrutture (corridoi paneuropei, progetto Marco Polo, Autostrade del mare ecc.). Alcuni servizi intermodali ferroviari sono a mio giudizio molto sviluppati, soprattutto quelli relativi all'attraversamento dell'arco alpino con operatori specializzati. Lo sviluppo dell'intermodalità a livello europeo, tuttavia, dipenderà soprattutto dai rapporti con i paesi extra Ue: l'area nord mediterranea con l'area nord-africana. Lo stesso discorso vale per le linee ferroviarie nell'est Europa, dove la priorità è lo sviluppo dell'interoperabilità, delle infrastrutture e dei nodi di scambio. ■

# Parco Logistico Intermodale di Mortara magazzini "su misura"



AREA LOGISTICA  
(IN COSTRUZIONE)

CENTRO DIREZIONALE

AREA INTERMODALE

OFFICINE

**La logistica** è connessa all'area intermodale attrezzata con:

- 3 binari intermodali di circa 700 m
- 1 fascio di presa e consegna elettrificato di 4 binari

**La potenzialità** massima è di 9 coppie di treni giornalieri con un traffico stimato di 150.000 UTI annui a regime

## Localizzazione strategica

All'incrocio del Corridoio 5 e del Corridoio 24 in connessione con:

- le autostrade A7, A26 e A26/4
- la prevista autostrada Broni - Vercelli - Mortara
- la tangenziale di Mortara (in fase di completamento)
- l'area metropolitana milanese
- il sistema portuale ligure
- i valichi transalpini

**I magazzini, caratteristiche:**

- flessibilità da 5.000 sino a 200.000 m<sup>2</sup>
- altezza sotto trave sino a 12 m
- ampia modularità interna
- carico e scarico su più fronti con ribalte
- impianto antintrusione
- possibilità di raccordo ferroviario
- magazzini e uffici personalizzabili
- soluzioni eco-compatibili
- elevata vivibilità

**Servizi annessi:**

centro direzionale, bar, tavola calda, albergo diurno e notturno, officina, parcheggi



**Terminal  
Intermodale**  
di Mortara s.r.l.

# TRA I TOP 20 EUROPEI MOLTI GLI ITALIANI

Un'indagine commissionata dall'associazione tedesca DGG, colloca, fra l'altro, la struttura di Verona al vertice della graduatoria.

di Eleonora Rota

**L**o studio sul posizionamento degli Interporti in Europa (GVZ) è il primo del suo genere e rappresenta una "piccola" tradizione della società tedesca degli interporti (DGG). La DGG già con il primo ranking nazionale del 2004 e relativi aggiornamenti nel 2007 ha contribuito considerevolmente a far recepire l'idea degli interporti dal pubblico specializzato. Per la prima volta con questo studio si è riusciti a fare un confronto completo a livello europeo degli interporti, in base a un'analisi dettagliata e di valutazione dei 70 maggiori siti. Il punto di partenza della ricerca è stato quello di creare un documento uniforme e di comprensione degli interporti, che ha puntato soprattutto sull'intermodalità e sulle strutture di servizio e di gestione tipiche di queste importanti realtà.

**Di conseguenza**, sono stati presi in considerazione solo i siti logistici con un'organizzazione adeguata. Questo significa, ad esempio, che realtà quali parchi posti presso svincoli autostradali senza collegamento ferroviario oppure i classici porti fluviali non hanno potuto essere oggetto di valutazione. Al processo di *benchmarking* sono stati sottoposti 1 interporti (GVZ) di oltre 30 Stati europei. Dopo diverse analisi intermedie, alla fine sono stati individuati a mala-

pena 100 siti per un ulteriore esame. Dall'analisi dettagliata di oltre 70 siti interportuali, lo studio fornisce infine una panoramica di qualità e dettaglio fino ad oggi inesistente. Dall'esito dello studio emergono alcuni dati ed elementi impressionanti, a cominciare dal fatto che gli interporti italiani e quelli tedeschi rientrano tra i leader in Europa e stabiliscono standard di performance internazionali. Anche la Spagna si pone

**Oltre settanta  
i siti considerati  
in trenta Stati;  
tra i leader  
anche strutture  
di Germania  
e Spagna**

tra i pionieri della divulgazione del concetto di interporto. Le strutture interportuali di questi tre Stati sono tra i primi 10 in Europa. La prima posizione in classifica va all'italianissimo inter-

porto di Verona; i siti di Brema e Norimberga (al posto 2 e 3 della classifica) hanno consolidato e rafforzato la loro posizione di leader in Germania, rispetto alla graduatoria nazionale del 2007/2008 ed entrambi rientrano tra i migliori in Europa.

**Le ragioni** alla base delle prestazioni eccezionali degli interporti italiani sono radicate nella gestione altamente professionale. Ad esempio, facendo un confronto diretto con gli interporti tedeschi per quanto riguarda le risorse finanziarie, umane e di conoscenza che sono elementi alla base di un management interportuale, in termini di concetto di benchmarking consente - a livello europeo - di assumere una posizione pionieristica ed esemplare. Esempi ne sono gli ampi servizi offerti negli interporti dove, oltre alle prestazioni tradizionali, vi sono ampie superfici im-



## LE "STAR" DELL'INTERMODALE EUROPEO

Posto	Paese	Interporto	Performance
1°	Italia	I - Interporto Verona	211
2°	Germania	D -GVZ Brema	209
3°	Germania	D -GVZ Norimberga	205
4°	Italia	I - Interporto Bologna	202
5°	Spagna	E -Madrid CTC-Coslada	199
6°	Italia	I - Interporto Torino	198
7°	Italia	I - Interporto Nola Campano	195
8°	Italia	I - Interporto Parma	190
9°	Spagna	E -ZAL Barcelona	189
10°	Germania	D -GVZ Berlino Sud	188
11°	Italia	I - Interporti Padova	187
12°	Spagna	E-Plaza Logistica Zaragoza	186
13°	Austria	A-Cargo Center Graz	182
14°	Germania	D-GVZ Lipzia	175
15°	Francia	F-Delta 3 Lille	174
16°	Ungheria	H -BILK Logistics	170
17°	Italia	I - Interporto Novara	169
18°	Gran Bratania	GB -DIRFT Daventry	167
19°	Gran Bratania	GB -Wakefield	165
20°	Francia	F-EurocentreCedex	165

Fonte: DGG - Deutsche GVZ-Gesellschaft mbH

mobiliari per attività logistica come pure servizi di consulenza, ricerca, formazione e servizi di logistica. Anche la ZAL spagnola (Zona Actividades Logisticas) è parzialmente simile, in particolare nelle aree metropolitane di Madrid e Barcellona. Inoltre gli interporti del Nord Italia si distinguono per grandi volumi di traffico intermodale, ponendo anche in questo decisivi elementi di benchmark.

**Il buon** posizionamento degli interporti tedeschi si fonda invece sull'alto effetto occupazionale e sull'ampia offerta di superficie. L'elevato numero di dipendenti si basa sul fatto che negli interporti sono insediate aziende che svolgono non solo attività di trasporto, movimentazione e stoccaggio, ma creano servizi a valore aggiunto. Ne conseguono significativi effetti a livello occupazionale, che trovano espressione in Germania anche nella terziarizzazione dei servizi logistici. L'interporto di Brema è quello con il maggiore numero di addetti/ dipendenti ed è un punto di riferimento molto importante in Europa.

**In generale** il quadro degli interporti in Europa è ancora dominato da quelli posizionati in Europa del Sud e del-

l'Ovest. Solo lentamente si sta facendo strada il concetto di interporto nell'Est; pertanto è incoraggiante che "BILK Budapest" si sia posizionato tra i Top 20. Attualmente vi è creazione di interporti nei paesi dell'Est europeo più sviluppati dove il concetto di interporto è stato assimilato precocemente a livello istituzionale. In questo senso si assume a modello l'Ungheria con i suoi tredici siti intermodali. In altri Paesi dell'Est, dove tale concetto è stato recepito solo adesso, spesso il mercato immobiliare della logistica è già saturo ed è difficile realizzare un interporto concepito come area circoscritta per attività logistica e con terminali intermodali.

**Per quanto concerne** la gestione degli interporti, si possono identificare tre modelli principali. Le best practices per la gestione esclusivamente privata di interporti (modello 1) sono presenti in Gran Bretagna. Ad esempio, nelle immediate vicinanze dei terminali intermodali costruiti in base a quanto stabilito dalla politica di interscambio strate-

gico del trasporto ferroviario delle merci (Strategic Rail Freight Interchange Policy); su aree destinate a insediamenti logisticamente affini una o più società di sviluppo hanno realizzato, a proprio rischio, immobili per la logistica in conformità alle norme urbanistiche locali. Il concetto di interporto a gestione esclusivamente pubblica (modello 2) viene perseguito raramente. Sono decisamente più diffusi modelli di interporto in cui vi è una gestione in partnership tra pubblico e privato (modello 3). E questo è anche il modello applicato da tempo e con successo in Germania. Entrambi i modelli di interporto - sia quelli a gestione esclusivamente pubblica che anche quelli con gestione in partnership pubblico privata (PPP)- svolgono e gestiscono direttamente l'attività di promozione commerciale e di marketing con utilizzo di risorse proprie, oltre ad utilizzare sistemi di rete regionale e nazionale. Per entrambi i modelli sono comunque previsti fondi pubblici per lo sviluppo e la realizzazione di terminali intermodali. ■



# COSÌ AIUTA L'EUROPA

Lo fa con Hinterport, un programma che coinvolge differenti attori del settore. L'interporto di Bologna ne coordina azioni e iniziative.

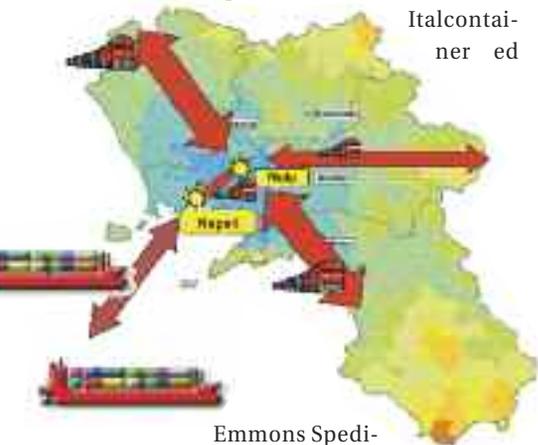
di Paola Bellini

**E'** decollato ufficialmente Hinterport, progetto europeo facente parte del programma di finanziamento Marco Polo. Riunisce 17 partner europei, tra Istituti di ricerca (Aft-Iftim, Itene), Autorità Portuali e gestori di terminal (Anversa, Valencia, Napoli, Koper, Atene, Trieste e Tallin) e interporti (Bologna, Nola, Madrid, Marsiglia e DGG - Associazione degli interporti tedeschi) e operatori del trasporto (LG - Ferrovie Lituane, Italcontainer ed

vuole diventare punto di riferimento per il mondo del trasporto intermodale europeo. Fa tutto ciò con la creazione di un forum di soggetti interessati, di una piattaforma di scambio permanente che confermi l'applicabilità delle *best practice* individuate e le promuova attraverso training e divulgazione utilizzando metodi innovativi e strumenti ICT. Il progetto, coordinato dall'interporto di Bologna, vuole dunque migliorare la cooperazione e la condivisione di know-how, al fine di gestire in modo ottimale la crescente complessi-

tà del mercato dei trasporti e della logistica. Ha preso il via a Bologna il 5 marzo presso la locale Camera di Commercio di Bologna che ha ospitato l'evento di apertura, ma già registra un primo risultato importante. A Bologna è stato siglato un accordo tra l'interporto di Bologna e l'interporto Campano di Nola (si veda riquadro) che coinvolgerà l'Autorità Portuale di Napoli, il cui obiettivo, in linea con il progetto Hinterport, sarà quello di sviluppare, con il supporto di tool tecnologici, traffici intermodali sulla base di azioni di marketing innovative. Il corridoio nord-sud, che tale collaborazione creerà, sarà un luogo di sperimentazione e confronto all'interno del progetto. ■

**17 i partner tra Istituti di ricerca, Autorità portuali, gestori di terminal, interporti e operatori del trasporto**



Emmons Spedition) che - sfruttando le rispettive competenze - lavorano per caratterizzare uno standard applicativo che sia anello di congiunzione tra le piattaforme logistiche interne (interporti) e i naturali sbocchi a mare (porti), attraverso ricerca, analisi e applicazione di esperienze di successo che sottendono reti di trasporto intermodali concrete. Hinterport si focalizza su azioni comuni di apprendimento e



Archivio Antwerp Port Authority

## NORD E SUD PIU' UNITI

**N**el corso del meeting di presentazione del progetto Hinterport si è svolta anche la cerimonia ufficiale per la firma dell'accordo di collaborazione tra l'interporto di Bologna e l'interporto Campano di Nola. Scopo dell'agreement è di offrire servizi di logistica intermodale sull'asse Nola-Bologna, spina dorsale di uno dei Corridoi paneuropei, il numero 1 Berlino-Palermo, delle TEN-T (acronimo dall'inglese Trans-European Networks - Transport). Nel tentativo di colmare un gap connettivo tra Nord e Sud, due delle maggiori realtà interportuali italiane strategicamente collocate in posizioni nodali per l'interscambio delle merci, mettono - in base a questo accordo - a fattor comune le proprie risorse per favorire in primo luogo la creazione di un network di servizi di logistica integrata. Puntano poi a sviluppare sinergie con i sistemi portuali di riferimento delle due piattaforme e a sostenere l'espansione e internazionalizzazione dell'iniziativa con la creazione di modelli cooperativi allargati ad altre piattaforme multimodali. Da ultimo si vuole spingere la promozione verso i clienti finali dei vantaggi offerti da entrambe le piattaforme, sia in termini logistici che immobiliare. "Parte integrante della collaborazione - ha precisato Pietro Spirito, direttore generale dell'interporto di Bologna (nella foto con - a sinistra - Rod Loader, direttore dell'area tecnica dell'interporto Campano) - è l'attivazione di servizi ferroviari quotidiani gestiti da ISC Interporto Servizi Cargo, impresa ferroviaria privata controllata da interporto Campano; tali servizi hanno il compito di mettere in connessione stabile i due nodi logistici di Nola e Bologna".



**Trasportiamo il futuro dell'ambiente.**

**Green Logistics.** Il trasporto combinato risparmia energia, riduce le emissioni ed alleggerisce il traffico su strada. Ogni giorno trasportiamo migliaia di spedizioni attraverso tutta l'Europa - in modo affidabile, efficiente e competitivo. Viaggiate con noi.

[www.hupac.ch](http://www.hupac.ch)

**HUPAC**  
moving together



# QUEL PARCO NEL SUD-OVEST LOMBARDO

La struttura occupa una superficie di circa 700 mila mq, di cui 110 mila riservati al terminal ferroviario e oltre 180 mila a magazzini.

di **Ornella Giola**



**ROCCO GIORDANO**

Il Parco Logistico Intermodale di Mortara è un insediamento che occupa una superficie di circa 700.000 mq, di cui 180.000-190.000 dedicati allo sviluppo di superficie coperta a magazzino, 60.000 ai servizi, 180.000 al verde, 110.000 al terminal ferroviario intermodale. “Ciò che contraddistingue il progetto – afferma il consulente Rocco Giordano – è l’attenzione alle esigenze degli operatori, assicurando loro la massima qualità per quanto riguarda infrastrutture e servizi”. E così, accanto a un terminal ferroviario, che a regime avrà un traffico stimabile in 8-9 coppie di treni/giorno, è prevista la realizzazione di ampie aree da destinare a impianti per la logistica. Il binomio “logistica-intermodalità” costituisce dunque la principale caratteristica, facendo del parco mortarese un’esperienza unica in Lombardia. Tale idea nasce da un’intuizione del socio di maggioranza della Polo Logistico Integrato di Mortara SpA, la Fondazione

Banca del Monte di Lombardia, quando, nel 2004, fece il suo ingresso nella compagnia sociale, in un momento in cui la domanda di insediamenti logistici era vivace, confidando nella crescita della logistica anche come leva di sviluppo del territorio nella prospettiva di recuperare, almeno in parte, l’ingente investimento necessario per sviluppare l’intermodalità con il valore aggiunto generato dall’infrastruttura logistica.

**Per la gestione** efficiente del terminal, nel giugno 2008, è stata costituita una apposita società, la T.I.MO. srl (Terminal intermodale di Mortara), nella quale partecipano Cemat, Den Hartogh e Argo Finanziaria. Nel parco, oltre al centro direzionale già in funzione, dotato di uffici, di un albergo diurno e notturno e di un ristorante tavola calda, è stata realizzata un’officina meccanica. Infine, è in fase di allestimento un impianto di rifornimento carburante ed è allo studio la realizzazione di un’area lavaggio cisterne. “Preciso intendimento della società – prosegue Giordano – è di coniugare l’efficienza a un contesto eco-compatibile e qualitativamente apprezzabile per chi lavora. Le aree operative dell’interporto sono inse-

rite in ampi spazi verdi, con boschi, aiuole con verde ornamentale, fasce arboree arbustive lungo i corsi d’acqua e lungo le infrastrutture stradali e ferroviarie, ecc. Vi saranno, inoltre, aree di verde attrezzato aperte al pubblico che possano sposare la funzione sociale - ricreativa con la necessità originaria di regolamentazione idraulica. Sono allo studio, inoltre, elementi che consentiranno di incrementare la vivibilità dei magazzini e ridurre le emissioni inquinanti nell’atmosfera: impianti fotovoltaici, micronebulizzazione esterna per ridurre la temperatura dell’edificio, ecc. Tutto ciò, allo scopo di dimostrare come un intervento così significativo e normalmente associato a problemi di impatto ambientale possa soddisfare pienamente le esigenze del territorio nel rispetto dell’ambiente”.

**Il terminal è gestito da T.I.MO., una srl di cui fanno parte Cemat, Den Hartogh e Argo Finanziaria**

**Uno degli elementi** chiave della struttura è la funzione ferroviaria considerata fondamentale già nell’impostazione del primo lotto operativo: la stessa Regione Lombardia ha assegnato a Mortara un contributo di circa 9 milioni di euro, sottolineando in questo l’interesse strategico per un servizio intermodale nel sud-ovest della regione. La dotazione ferroviaria del parco è costituita da un terminal intermodale con 3 binari di carico e scarico rettilinei aventi lunghezza di oltre 650 metri. Tali binari sono affiancati da ampie aree tecniche per

la movimentazione delle unità intermodali (casce mobili, container, semirimorchi). "La dotazione - spiega Giordano - è completata da un fascio presa/consegna con 4 binari elettrificati che permettono di gestire al meglio il flusso di treni in arrivo e in partenza direttamente dal terminal e che consentiranno di gestire fino a 9 o più coppie di treni al giorno. Il terminal è attualmente equipaggiato con gru gommate semoventi, ma è stato progettato e predisposto per l'insediamento di gru elettriche a portale quando le esigenze di movimentazione saranno tali da richiederne l'utilizzo".

**Il Parco Logistico** Intermodale di Mortara sorge in posizione strategica, all'incrocio fra i corridoi 5 (Lisbona-Kiev) e 24 (Genova Rotterdam) del network europeo denominato TEN-T e prossimo alle principali vie di collegamento con il sistema portuale ligure,

con i valichi transalpini (Modane-Frejus, Sempione-Loetschberg, Luino e Gottardo) e con l'area metropolitana milanese. Grazie a queste caratteristiche l'impianto costituisce il principale snodo intermodale immediatamente a sud di Milano. "La Polo Logistico Integrato di Mortara ha, inoltre, concertato con l'Amministrazione Provinciale di Pavia importanti interventi sulla viabilità di accesso - dice Giordano - uno dei quali finanziato dalla società stessa. Mi riferisco agli interventi di messa in sicurezza della ex SS 596 dei Cairolì con tempi attuativi di 18 mesi, opera finanziata in gran parte dalla Polo Logistico Integrato di Mortara spa". Oltre a tale opera, basilare per l'accesso funzionale e sicuro al sistema autostradale dell'A7, si deve ricordare il completamento della tangenziale Ovest di Mortara e gli interventi di riqualificazione della tangenziale di Mortara.

**Il traffico** intermodale è ora in piena fase di start-up. "I primi segnali del mercato sono positivi - dice Giordano - così come le prospettive a breve termine: si è partiti a dicembre con tre coppie di treni alla settimana, già si è raggiunta la quasi saturazione di tale capacità e si prevede che prestissimo le partenze saranno portate a cinque alla settimana". Sul versante della logistica va segnalato che è stata avviata la fase di progettazione del primo capannone "pilota", che occuperà una superficie coperta di circa 40.000 mq e che si propone come un esempio di integrazione con il territorio e l'ambiente circostante. Il primo magazzino, (come del resto l'intero comparto logistico) sarà concepito in modo modulare e flessibile, al fine di offrire il più ampio ventaglio di soluzioni agli operatori, il tutto con dotazione di immobili le cui metrature vanno dai 3.000-4.000 mq per arrivare fino ai 40.000 ■

**S.A.F.I.M. LOGISTICO GROUP**

**LOGISTICA TOTALE**  
...dal 1934

**DEPOSITI MERCI • MAGAZZINI FRIGORIFERI DA +4 A -25°C • MAGAZZINO DOGANALE 'A' • LOGISTICA INTEGRATA 'AD HOC' CON PIATTAFORME LOGISTICHE PER LA GDO • TRANSIT POINT • FACCHINAGGIO E GESTIONE MAGAZZINI E MERCI IN OUTSOURCING • GESTIONE AUTOMATIZZATA GIACENZE E FLUSSI • LAVORAZIONI CONTO TERZI • TRACCIABILITÀ HACCP • TRASPORTI**

**S.A.F.I.M. Srl**  
Via Susepola, Gallino 22/28 Fratz. Palermo 10060 NICONE (TO)  
Tel: 011-550.71507-011-550.7160

**www.safim-srl.it**

# UN OPERATORE DAL CUORE MULTIMODALE

Intergroup propone anche servizi “special cargo”. Ha aperto di recente un terminal agroalimentare a Gaeta. Presto avrà un “distriport” a Civitavecchia.

di **Andrea Manzi**

**A**ttiva dal 1986 intergroup è un'azienda in grado di offrire un servizio completo di logistica integrata, controllando direttamente tutte le fasi della filiera logistica, dall'arrivo delle navi nel terminal portuale (la società è impresa portuale negli scali di Roma e Gaeta) al trasporto, dal packaging al warehousing. Negli ultimi 24 anni ha lavorato con aziende di prim'ordine (BASF, P&G, Barilla, Henkel, Unilever, Notadolce, Italcementi, Acciona, Vestas, Coronte & Tourist, Tirrenia e molti altri). Oggi il gruppo movimentava circa 1,5 milioni di tonnellate di merci l'anno e ha uno staff di 80 persone (escludendo le collaborazioni stagionali per far fronte ai picchi). I servizi “special cargo” sono il fiore all'occhiello di intergroup che ha una profonda expertise in tale segmento, in maniera particolare per quanto concerne la movimentazione e il trasporto di mulini eolici.

**La filosofia** dell'azienda è quella di offrire servizi su misura del cliente, a prezzi altamente competitivi. La sua forza risiede nella sua “personalità intermodale”, ovvero nella possibilità di combinare una gamma completa di servizi trasportistici per costruire un pacchetto logistico articolato. La divisione trasporti offre servizi nazionali e internazionali per ogni tipologia di bene; i due marine terminal, situati nei porti di Ro-

ma (Civitavecchia) e Gaeta e dotati di mezzi tecnologicamente innovativi (ultima arrivata è la Gottwald da 63 T, che si affianca alle altre tre gru dell'impresa) prevedono una vasta gamma di servizi portuali, tra i quali ci sono anche quelli per ro-pax offerti alla Tirrenia per le linee che collegano il porto di Civitavecchia con la Sardegna (Olbia e Cagliari). Il warehousing è un'altra operazione chiave dell'azienda, che ha 6 magazzini sparsi sul territorio nazionale: a Gaeta è operativo un magazzino doganale (ad 80 metri dalla banchina) specializzato in servizi intermodali; a Formia è prevista una location versatile che offre anche servizi di nicchia come labeling e packaging; a Sessa Aurunca la piattaforma ha focus sulla logistica del carbone (da tale sito vengono alimentate gran

parte delle cenerie del centro sud Italia). Il terminal agroalimentare, il Distriport di Civitavecchia e poi Frosinone (che può ricevere merci via treno) completano le piattaforme logistiche del gruppo.

**Oltre ai servizi** logistici intergroup ha un'attenzione particolare all'impatto che tali attività hanno sull'ambiente; recentemente ha intrapreso un programma “green logistics” dedicato all'auto-produzione di energia e alla riduzione dell'inquinamento generato dai mezzi meccanici (ove possibile vengono utilizzate unità che consentono di ridurre del 25% il consumo energetico, nonché di contenere le emissioni di CO<sub>2</sub> in modo significativo, soddisfacendo criteri ecologicamente sostenibili). ■

## DUE IMPORTANTI NOVITA'

**O**ltre al consolidamento della propria presenza nel porto di Civitavecchia, le nuove attività di intergroup riguardano la recente inaugurazione del terminal agroalimentare (situato sulla banchina del porto commerciale di Gaeta), tra i più moderni e tecnologicamente avanzati d'Europa. Il terminal è stato progettato esclusivamente per lo stoccaggio e la movimentazione di prodotti alimentari, pertanto soddisfa tutte le rigide norme vigenti in materia e gli alti standard che impone tale settore. A soli tre mesi dall'inaugurazione è già hub di prodotti (principalmente materie prime) per alcuni dei brand alimentari più prestigiosi. E' invece prossima l'apertura del Distriport, con base nel porto di Civitavecchia (alle spalle del terminal contenitori), un'area di 20 mila metri quadrati nel cuore del porto, dove l'azienda potrà movimentare e stoccare container, special cargo, veicoli e trailer. Qui verranno offerti anche servizi ad alto valore aggiunto come ad esempio packaging, assemblaggio, controllo di qualità, labeling, lavaggio e degassificazione dei container.



# 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 <sup>®</sup> - 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	



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

Strada 3 Palazzo R5, Arezzo (AR) - Tel. 057700071 Fax 057700533 - E-mail info@eng2k.com

[www.eng2k.com](http://www.eng2k.com)

# ECCO COME HUPAC FRONTEGGIA LA CRISI

L'operatore elvetico ha dovuto adeguare le capacità alle richieste del mercato, senza però compromettere l'efficienza del network.

di **Anna Mori**



**ALESSANDRO VALENTI**

**"N**el 2009 abbiamo registrato, per la prima volta in oltre quarant'anni di attività, una flessione del traffico a due cifre", risponde così alla domanda sui trend del 2009 Alessandro Valenti, business manager Shuttle Net di Hupac Intermodal. "Il volume delle spedizioni stradali trasportate - aggiunge - è sceso del 13,5% raggiungendo 607.284 unità. Dopo il forte calo del primo trimestre, il traffico si è stabilizzato e dalla fine dell'anno stiamo assistendo a una lenta ripresa. Abbiamo adeguato le nostre capacità alle richieste del mercato, senza compromettere però l'efficienza del network".

**QUALI ASPETTATIVE NUTRITE PER IL 2010 E CHE OBIETTIVI VI SIETE PREFISSATI?**

Per il 2010 ci aspettiamo solo un modesto miglioramento della situazione economica. Tuttavia abbiamo un forte interesse a sviluppare ulteriormente la nostra rete di

trasporti. Stiamo avanzando verso nuovi mercati e stiamo iniziando trasporti con numerosi nuovi clienti. Il nostro obiettivo è una crescita dell'8-10% rispetto ai volumi del 2009; i primi mesi dell'anno ci dimostrano che l'obiettivo è realistico.

**PERCHE' AVETE REALIZZATO UN NUOVO TERMINAL AD ANVERSA?**

■ Anversa costituisce un nodo centrale nella nostra rete europea. Da Anversa partono i nostri collegamenti verso Italia e Svizzera, ma anche verso Francia, Spagna, Portogallo, Polonia e Russia. Abbiamo aperto l'HTA Hupac Terminal Antwerp pochi mesi fa, recentemente è iniziato anche il traffico sul Combinant Terminal che abbiamo costruito insieme a BASF e IFB, sempre ad Anversa. La città belga è una delle aree europee a più alta densità di traffico. Qui il traffico marittimo d'oltremare si somma a quello continentale delle industrie dell'area portuale. L'elevato volume di trasporti che ne deriva consente la creazione di una fitta rete di trasporti a livello europeo, con vantaggi sia per l'economia che per l'ambiente.

**QUANTO CONTA PER VOI LA TECNOLOGIA?**

■ Gestiamo una flotta di 5.500 moduli di vagoni, circa l'80% sono di nostra proprie-

tà, vagoni che continuiamo a sviluppare per rendere il traffico combinato sempre più produttivo ed efficiente. Oggi un vagone Hupac è sensibilmente più lungo, più basso e più leggero rispetto a quelli delle generazioni precedenti. Veri gioielli tecnologici sono anche i nostri terminal, ad esempio quello di Busto Arsizio che conta 12 gru a portale, una cinquantina di binari e decine di corsie stradali. Senza dimenticare che tutto il nostro traffico è gestito da un software sviluppato inhouse che è stato adottato da numerosi operatori intermodali e da decine di terminal in tutta Europa. Per dare qualche cifra, nel 2009 abbiamo investito 40 milioni di euro, altri 20 milioni sono previsti per il 2010 - e questo nonostante la crisi, a riprova del fatto che continuiamo a credere nel traffico combinato.

**"Nel 2010 intendiamo crescere dell'8-10% e i primi mesi confermano che l'obiettivo è realistico"**

**IL POTENZIAMENTO DELLA RETE, L'INDIPENDENZA NEI CONFRONTI DELLE FERROVIE E GLI INVESTIMENTI IN RISORSE PROPRIE COME MATERIALE ROTABILE, TERMINAL E SOLUZIONI IT RESTANO FATTORI CHIAVE DELLA STRATEGIA DI HUPAC ANCHE IN TEMPI CRITICI COME GLI ATTUALI?**

■ Certamente. Un esempio molto concreto in questo senso è proprio il nostro nuovo terminal di Anversa. L'impianto ci offre le capacità per estendere ulteriormente la nostra rete: può gestire fino a 12 coppie di treni al giorno, quindi dalle attuali cinque coppie c'è spazio per crescere. E' aperto a tutte le imprese ferroviarie e fornisce per-

tanto un importante contributo all'apertura del mercato: siamo convinti, infatti, che la concorrenza non solo porta dinamismo nel mondo ferroviario, ma consente anche di creare offerte sempre più competitive. Per il nostro terminal di Anversa abbiamo investito 22 milioni di euro, nonostante la crisi economica, un investimento mirato per il futuro del traffico combinato.

**QUALE DEI MERCATI DA VOI SERVITI VI STA DANDO LE MAGGIORI SODDISFAZIONI? E CHE DIRE DEL MERCATO ITALIANO?**

■ La crisi ha colpito tutti i segmenti in maniera pressoché omogenea. Il traffico transalpino, ovvero quello con destino o partenza in Italia – che rappresenta il nostro core-business – è quello che ha sofferto maggiormente con un -13,7%. Il traffico non-transalpino (raggruppa i collegamenti sull'asse est-ovest) ha registrato perdite meno pesanti con un calo del 9,7%.



**QUALI AZIONI E INIZIATIVE STA METTENDO IN CAMPO HUPAC PER INTEGRARSI ANCHE COL TRASPORTO MARITTIMO?**

■ Abbiamo un notevole volume di traffico marittimo sull'asse Anversa-Svizzera. Per questo segmento offriamo servizi integrativi quali trucking e consegne door-to-door tramite partner. Anche in questo settore la crisi economica ha lasciato i suoi segni con una riduzione dei volumi di circa il 16%. Come per tutta la nostra rete non abbiamo preso misure di riduzione dei prodotti, bensì di ottimizzazione delle risorse ferroviarie e terminalistiche. Per il traffico marittimo dei porti italiani si é tornati mo-

mentaneamente al modello strada/rotaia, usando per Genova e La Spezia l'hub di Busto come "inland dry port" per molte destinazioni del centro e nord Europa.

**QUALI SONO LE NOVITA' PREVISTE PER QUEL CHE CONCERNE IL VOSTRO NETWORK?**

■ A marzo siamo partiti con due nuovi collegamenti: il Rotterdam-Verona (e viceversa) e il Colonia-Novara (e viceversa), entrambi idonei per il trasporto di semirimorchi fino a 4 metri. Ad aprile seguiranno i collegamenti a/r Busto-Barcellona e Anversa-Verona; presto potenzieremo ■



**VANDERLANDE**  
INDUSTRIAS

↓  
**L'EFFICIENZA CHE DESIDERI DA UN SISTEMA DI PICKING.**

Vanderlande Industries. 60 anni di automazione per la logistica.

[www.vanderlande.it](http://www.vanderlande.it)



# BOLOGNA HA TANTA VOGLIA DI CRESCERE

E' quanto emerge dalle parole del presidente dell'interporto emiliano, che ha in serbo importanti progetti, nonostante il difficile momento congiunturale.

di Ornella Giola



ALESSANDRO RICCI

**I**l trasporto intermodale delle merci in Italia sta vivendo un periodo difficile. "Anche perchè - come spiega Alessandro Ricci, presidente dell'interporto di Bologna e di Unione Interporti Riuniti (UIR) - si sono presentati due fenomeni congiunti: da un lato la crisi economica, che ha inevitabilmente ridotto, a partire dalla seconda metà del 2008, i traffici, così come è accaduto per tutte le modalità di trasporto; dall'altro, la rarefazione dei servizi intermodali nazionali, che ha comportato una riduzione più che proporzionale rispetto alla caduta della domanda, per effetto di scelte degli operatori del settore, conseguentemente a un aggiustamento di prezzi del maggiore vettore ferroviario". Risultato di tutto questo è una drastica riduzione della rete di servizi intermodali, in particolare per il traffico nazionale ter-

restre. Intere Regioni, soprattutto nel Sud Italia, si trovano oggi sprovviste di un'offerta di servizi intermodali adeguata e alternativa al traffico stradale. In pochi anni siamo passati dall'essere il secondo Paese per volumi di traffico intermodale a una condizione che rischia di porci come fanalino di coda nel sistema multimodale europeo. "Se prendiamo i dati al 2007- doice Ricci - l'Italia era il secondo Paese europeo per volumi di traffico intermodale: movimentava 15,3 milioni di tonnellate, con una incidenza percentuale pari al 15.7% dell'intero traffico intermodale terrestre europeo, e 1,6 milioni di teu, pari al 15,9% dell'intero traffico container comunitario. Eravamo secondi solo alla Germania, che registrava per il traffico intermodale terrestre un volume di 26,6 milioni di tonnellate (27,4% dell'intero traffico europeo) e di 2,7 milioni di Teu (27,3% di tutto il movimento container comunitario).

**E che dire del 2010?** "Ovviamente è ancora troppo presto per fare previsioni - replica Ricci - anche se assistiamo alla stabilizzazione di un fatto; la spinta alla caduta si è fermata, ma sarei tuttavia molto cauto a parlare di ripresa". Quali gli obiettivi a breve-medio termine per l'interporto bolognese? "Intendiamo riposizionare la nostra struttura - risponde Ricci - inserendola in uno scenario di più ampio respiro, nazionale e internazionale, ridefinendo partner e

investitori. Sul piano delle infrastrutture abbiamo in funzione, da maggio 2009 un impianto fotovoltaico (realizzato da Hera) con una potenza installata di 1 mega. Entro l'estate ci sarà un'ulteriore realizzazione effettuata da XGroup, altra società specializzata nel settore: consentirà di generare nell'interporto una produzione totale di 7,5 mega. Abbiamo completato la progettazione per la realizzazione del secondo varco di accesso all'interporto, accanto al potenziamento delle infrastrutture di sorveglianza e di sicurezza. Al momento accogliamo i servizi di cinque società ferroviarie operanti nei quasi 600 mila mq dei tre terminal: Trenitalia, Nord Cargo, Rail Italia, Fer-Ferrovie Emilia Romagna, RTC-Rail Traction Company; vorremmo però aumentare



il numero di tali società. Da segnalare poi le nuove connessioni ferroviarie, tra cui le recenti Bologna interporto – Jesi (interporto Marche), Bologna interporto – Pomezia, Bologna interporto – Nola (interporto Campano). Continua infine il nostro coinvolgimento in progetti e iniziative internazionali nell'ambito dei quali, al fianco di importanti partner europei, la nostra struttura tende sempre più a configurarsi come una realtà di riferimento nell'innovazione e nella promozione del trasporto intermodale”.

**Particolare attenzione** l'interporto bolognese ha prestato ai rapporti di collaborazione con la Germania (specialmente con le città di Lipsia e di Monaco di Baviera) e con l'Est Europeo, che costituiscono due mercati di sbocco rilevanti per l'export delle imprese dell'Emilia Romagna. La stessa strategia di collaborazione è stata adottata anche a livello locale, rafforzando il dialogo con enti quali l'Università di Bologna e as-

soziazioni di categoria (Unindustria Bologna e Camera di Commercio di Bologna) nel tentativo di incentivare soluzioni innovative. Confermata anche la comunanza di intenti tra l'interporto e il Comune; da questa collaborazione è partito VanSharing, progetto che conta una media di 3 consegne giornaliere e si propone di ottimizzare il coefficiente di carico dei mezzi utilizzati per la distribuzione delle merci nel centro storico della città, con il risultato di efficientarne l'utilizzo riducendo accessi alla ZTL ed emissioni inquinanti. Partner del VanSharing sono Iveco e CFP (Cooperativa Facchini Portabagagli).

**Ampliando** il discorso al ruolo dell'intermodalità nel nostro Paese, Ricci sot-

tolinea - in particolare - come oramai sia più che maturo il tempo per i decisori politici di rimettere mano al Piano nazionale della Logistica. *“Se la politica non si muove - chiarisce Ricci - gli operatori privati lo fanno per conto loro (e i primi segnali sono evidenti in certe importanti iniziative del Nord Est) con scelte che possono anche essere legittime per gli investitori e forse per il mercato, ma che non è detto tengano necessariamente conto dell'interesse della collettività. Per gli interporti, in particolare, occorre una legge che non sia tanto una legge di spesa (poi si dovrà però affrontare anche questo aspet-*

*to), ma che elabori un nuovo quadro normativo e individui strumenti con cui evitare il proliferare di nuove infrastrutture e che consentano di razionalizzare e ottimizzare l'esistente. Occorre poi mettere l'esistente in rete, favorendo il più possibile azioni sinergiche. Indispensabile è chiarire la funzione e il vero ruolo degli interporti, stabilendo anche quali dotazioni minime prevedere se si intende fare intermodalità in maniera competitiva. E ancora deve essere possibile consentire l'insediamento di ulteriori attività all'interno delle nostre strutture, oltre a quelle di trasporto e logistica. Indispensabile è poi poter agire con una certa snellezza operativa, come una qualsiasi normale SpA. Da ultimo non va dimenticato che con la modifica della Costituzione oggi chi legifera in materia di trasporti non è più solo lo Stato, ma anche le Regioni e allora si pone la questione di stabilire con chiarezza quali siano i compiti dell'uno e quali quelli delle altre”.* ■

**“Stiamo assistendo alla stabilizzazione di un fatto: si è fermata la spinta alla caduta. Ma parlare di ripresa è ancora prematuro”**



# QUELL'ALTRA FACCIA DEGLI

Un'indagine realizzata dal 'Borsino Immobiliare della Logistica' mette in luce il ruolo strategico di queste strutture anche dal punto di vista immobiliare.

di **Andrea Lucchetti**

**G**li interporti rappresentano poli di eccellenza nel panorama logistico italiano ed internazionale. Per questo motivo poter conoscere il punto di vista del management che li gestisce è un'occasione di assoluto interesse. Attraverso un'indagine realizzata dall'ultima edizione del "Borsino Immobiliare della Logistica" si ha questa interessante opportunità. Protagonisti del questionario sono sei tra i principali interporti (Arezzo, Bologna, Campano, Padova, Rivalta e Romano). Il sentiment legato a questo periodo ci dà un quadro positivo in cui l'aumento delle locazioni ha consolidato il trend stabile dei prezzi. Addirittura per alcune realtà si possono individuare timidi segnali di crescita. Probabilmente ciò è frutto degli importanti progetti di ampliamento che la maggior parte degli interporti intervistati sta mettendo in campo. La globalizzazione, che interessa industrie e imprese con la conseguente necessità di accedere facilmente ai mercati d'interesse, genera un'amplificazione delle opportunità per le socie-

tà di logistica. Opportunità che possono essere sfruttate anche dalle nostre imprese, solo se sostenute dallo sviluppo del proprio know-how per non presentarsi a questa sfida impreparate.

**In questa** direzione sicuramente gli interporti offrono numerosi servizi dal valore aggiunto (alcuni dei quali difficilmente reperibili altrove) che possono sostenere le imprese nella loro competitività. Dal sondaggio emerge infatti che fra le principali motivazioni che spingono una società a insediarsi in queste locations ci sia la possibilità di avere spazi ad hoc nei quali organizzare efficacemente il magazzino. Il tutto abbinato a un'accessibilità dei luoghi privilegiata nei quali le movimentazioni delle merci risultano di minore complessità con un importanti benefici sulla variabile "tempo". Assai apprezzata è poi la "sicurezza". Il controllo dei varchi e la gestione delle vigilanza 24 ore su 24 portano l'operatore logistico a concentrarsi esclusivamente sul proprio core business senza doversi preoccupare dell'in-

columnità delle merci stoccate. Ma gli interporti non sono solo luoghi di "business". Infatti ben il 70% degli intervistati ha segnalato che stanno investendo e/o investiranno sullo sviluppo delle fonti di energie rinnovabili, sia per abbattere i costi delle imprese allocate che per una maggiore responsabilità sociale verso il territorio.

**Lo sviluppo** di sistemi informatici sempre più efficienti che permettano una gestione globalizzata delle informazioni, non solo all'interno della società stessa ma anche verso partner e collaboratori, risulta in quasi tutti i casi un elemento importante su cui hanno posto l'attenzione i vari consigli di amministrazione. Ovviamente l'intermodalità è l'elemento cardine del valore aggiunto di questi spazi logistici, anche se location naturalmente e storicamente strategiche come Bologna, Padova e Roma possono definirla "mediamente importante", a differenza degli altri che si collocano in aree strategicamente importanti ma scarsamente organizza- ■



**BORSINO** Immobiliare  
della **LOGISTICA**

powered by  
**World Capital**  
www.worldcapital.it

La "**VOSTRA FINESTRA**"  
sul mercato immobiliare  
della **LOGISTICA**

[www.borsinoimmobiliarelogistica.it](http://www.borsinoimmobiliarelogistica.it)



Supera gli ostacoli  
del tuo business.

Migliora le tue performance, diventa Smoov Business Partner.

Il bello di avere limiti è di poterli superare.  
Con un'idea, o la tecnologia giusta per metterla in moto.

Smoov ASRV è il rivoluzionario sistema di stoccaggio merci basato sulla interconnessione di veicoli intelligenti che, muovendosi direttamente sulla superficie delle scaffalature, permettono di ottimizzare gli spazi e di essere indipendenti dalla struttura del magazzino.

Rendendo l'automazione accessibile a contesti finora impensabili, come layout complessi e piccole strutture, e aprendo così nuove frontiere di business per chi è attento a coglierle.

Sei un'azienda di scaffalatura o un System Integrator?  
Scopri come diventare partner visitando il sito [www.smoov-asrv.eu](http://www.smoov-asrv.eu)  
o inviando una mail a [smoov@smoov-asrv.eu](mailto:smoov@smoov-asrv.eu)



  
**SMOOV ASRV**  
Wherever smart

# I CARICHI ECCEZIONALI LA SUA SPECIALITA'

La società consortile coordina, per tali tipi di trasporto, le attività delle società Artoni & Samer, CTS Trasporti e CICLAT di cui è partecipata.

di **Angelo Brandinalli**

**S**ocietà consortile a responsabilità limitata con sede a Trieste (in via Cassa di Risparmio), Logitruck nasce con l'obiettivo preciso di coordinare le attività relativamente ai trasporti eccezionali delle tre società di cui essa è partecipata, ovvero **Artoni & Samer** (nata dall'unione della nota società di trasporti e logistica Artoni con l'agenzia marittima Samer & Co Shipping con funzione di terminalista e agenzia marittima nel porto di Trieste, affermatasi nel traffico ro-ro tra Trieste e Turchia; gestisce in concessione un terminal ferry nel Punto Franco Nuovo di Trieste e opera nella gestione della stazione marittima di Trieste, trattando le operazioni relative a navi da crociera e yachting), **C.T.S. Trasporti** (compagnia di trasporti e spedizioni con sede a Ravenna specializzata in trasporti eccezionali di cui cura la gestione tecnico-operativa, nonché le pratiche e le autorizzazioni necessarie al loro espletamento; effettua anche attività di sollevamento e installazione di macchinari presso stabilimenti di produzione, specie nel settore delle ceramiche) e **C.I.C.L.A.T.** (consorzio con sede a Ravenna e operatività a livello nazionale; svolge attività di trasporto convenzionale, fornitura di servizi e manodopera per le aziende, nonché servizi di magazzinaggio e bonifica di siti,

trasporto, stoccaggio e smaltimento di merci pericolose e di rifiuti). Costituitasi nel 2006, Logitruck è specializzata - come detto - nell'effettuare trasporti eccezionali.

**L'azienda impiega differenti modalità trasportistiche, incluse chiatte per le tratte brevi e navi cargo per quelle lunghe**

nell'effettuare trasporti eccezionali. "La nostra organizzazione - spiega il responsabile operativo Alberto Spingolo - si è costituita a seguito dell'acquisizione di un importante contratto con *Wartsila Finlandia* (nota società che realizza motori per navi e centrali elettriche) da parte di una delle consociate. Ha così dovuto fornir

re e coordinare servizi di trasporto eccezionale e convenzionale di vari prodotti. Ancora oggi nostro core business è la realizzazione di trasporti eccezionali impiegando carrelli modulari semoventi e rampe, ricorrendo anche a varie modalità di trasporto, incluse chiatte per le brevi tratte e navi cargo per quelle più lunghe. Tale attività si affianca a quella di trasporto di tutti i generi di merci, effettuato impiegando - anche in questo caso - le modalità più differenti". Tra i compiti di Logitruck pure quelli di escavazione, preparazione, sistemazione e carico dei materiali da trasportare, assumendosi anche tutte le attività preliminari, complementari o collegate alle attività di trasporto. ■



# SIL2010

BARCELONA

## La riunione annuale della Logistica

### 12° Salone Internazionale della Logistica e della Movimentazione Interna



**25-28 Maggio 2010**

Fiera di Barcellona - Quartiere Fieristico di Gran Via  
**Barcellona - Spagna**

Organizzato da:

**HOONSORGI**  
Barcelona

Società Principali del SIL 2010:

**renfe**

**COMSA**

Generalitat de Catalunya

**abertij**

**Barcelona**

Sponsor del SIL 2010:



[www.silbcn.com](http://www.silbcn.com)

International Sales (Italia e Germania)

Tel: +39 0332 240285 - Fax: +39 0332 260900

[silbarcellona@advpro.eu](mailto:silbarcellona@advpro.eu)

# LA RIPRESA C'E'. LO DICE UN'ANALISI INDUSTRIALE

La Federazione delle Associazioni nazionali dell'industria meccanica varia e affine indica più fiducia da parte delle imprese e stabilità dell'occupazione.

di **Carolina Quaglia**

**L'**indagine congiunturale del quarto trimestre 2009 ha coinvolto 420 aziende associate ad ANIMA, Federazione delle associazioni nazionali dell'industria meccanica varia e affine. Le risposte pervenute mettono in evidenza che per il 39% delle aziende il fatturato è aumentato rispetto al trimestre scorso, mentre per il 15% la situazione ha subito un declino. L'indagine qualitativa rileva che per la maggior parte degli interrogati (46%) il fatturato è rimasto invariato. Il trimestre prece-

dente il 27% delle aziende indicava un miglioramento nella produzione nel totale (mercati nazionale ed estero), mentre il 24% lo ritenevano peggiorato. Dalle risposte ricevute per l'indagine del quarto trimestre si delinea una condizione favorevole dell'indice di fiducia. Il 29% del campione ritiene che il fatturato potrebbe migliorare in breve tempo; solo il 18% prevede un peggioramento.

**Una voce concorde** (86%) denuncia che il trend negativo dell'occupazione rimane stabile rispetto a una minima percentuale (8%) che dichiara nuove assunzioni rispetto al trimestre precedente.

Al contrario delle aspettative, ulteriori licenziamenti risultano solamente per il 6% dei casi contro l'11% delle aziende che nel terzo trimestre dichiarava una diminuzione dell'occupazione. Rimangono invariati, invece, gli investimenti per il 75% delle aziende, aumentati secondo un 14%, mentre sono in calo per un 11%. Dall'indagine risulta inoltre che le aziende continuano a investire nella formazione e nella ricerca: tale dato conferma la necessità degli im-

prenditori di aggiornamenti e sviluppo, ingredienti indispensabili per incrementare il fatturato. Infine non sono significative le oscillazioni delle percentuali degli ordini del quarto trimestre, ma nemmeno incoraggianti. Tra mercato italiano ed estero la situazione degli ordini è bassa per una buona percentuale (26%), giudicata normale per il 58%, mentre il 16% delle risposte la considerano alta.

**"Il processo di risalita sembra confermato nel quarto trimestre** - dichiara Sandro Bonomi, presidente di ANIMA - **I primi segnali, evidenziati lo scorso anno, stanno iniziando a identificare opportunità percorribili per le**

**aziende. Sarà un processo lungo e non è certo che tutte le imprese saranno in grado di portarlo a termine. Attendiamo che il Governo individui nella meccanica varia uno dei settori al quale destinare parte di incentivi (inizialmente messi a disposizione al rinnovo parco auto), che ora diventeranno risorse disponibili anche per gli altri settori nell'industria italiana. Ribadiamo inoltre la necessità di una Tremonti Ter strutturale per i prossimi tre anni, oltre a una rotamazione dei macchinari che avrebbe effetti positivi anche sull'efficienza energetica delle aziende, sulla sicurezza sul lavoro e sulla produttività complessiva del sistema Italia".**

**Il 29% degli intervistati ritiene che il fatturato potrebbe migliorare, mentre il 18% prevede un peggioramento**



# LA RISPOSTA ALLA CRISI? E' IL NOLEGGIO

Lo sostiene Ugo Turchetti, amministratore unico di Compagnia Generale Macchine, che spiega le caratteristiche del nuovo trend.

di **Giulio Fontana**

**N**el 2009 la contrazione del mercato italiano dei carrelli elevatori è stata molto pesante, nell'ordine del -40% in termini di volumi e del -50% in termini di valore rispetto al 2008. Nonostante questo, CGM conta di aver chiuso il 2009 con un calo di fatturato rispetto agli ottimi risultati del 2008 (quasi 26 milioni di euro) di molto inferiore alla media del mercato, e, soprattutto, ancora in utile. Nel 2009 si è assistito a un dimezzamento delle vendite dei carrelli frontali e a un calo più contenuto delle macchine da interno. Il mercato si compone così per il 26% da carrelli frontali elettrici, per il 9% da carrelli diesel, e per il 64% da macchine da interno.

*"L'incidenza del noleggio sul totale del mercato è cresciuta, perché è cresciuta la quota di macchine da interno, prevalentemente utilizzate nella logistica e nella distribuzione"*



## CGM: I PROGRAMMI IN BREVE

**C**GM (Compagnia Generale Macchine SpA) ha sede a Bologna ed è nata grazie a un investimento di oltre 4 milioni di euro. La società – che appartiene per il 40% a Ugo Turchetti e per il restante 60% a una finanziaria – ha realizzato nel 2007 un fatturato di oltre 23 milioni di euro e nel 2008 ha sfiorato i 26 milioni di euro. Attualmente CGM è impegnata nel potenziamento della propria rete di concessionari autorizzati e nel rilancio del marchio Caterpillar in Italia.

CGM controlla il 90% della Logistic Service srl, che condivide con la casa madre lo stesso immobile di proprietà, uno stabile di 3600 mq. Logistic Service è il concessionario Caterpillar autorizzato per le province di Bologna e Ferrara. Nel 2008 ha fatturato oltre 5 milioni di euro.

ne - spiega Ugo Turchetti di CGM - *comparti dove è netta la prevalenza del noleggio*". D'altro canto, dall'industria e dalla logistica meno professionale si è assistito invece al fenomeno delle restituzioni, in grandi quantità, delle flotte noleggio rivelatesi eccedenti alle minori necessità di movimentazione causate dalla crisi. E' cresciuta la domanda di contratti di noleggio a breve termine, che per il cliente sono meno vincolanti e più flessibili. Ma,

dal lato dell'offerta, i migliori noleggiatori, al fine di tutelare e rendere sostenibili i propri investimenti, hanno cominciato a richiedere impegni almeno a medio termine (oltre tre anni), quanto meno per la fornitura di macchine nuo-

ve. Resta invece alta l'offerta di noleggio a breve per macchine usate.

**Il tipico** contratto di noleggio ha una durata di 36 mesi e adotta la formula "all included", cioè con tutta la manutenzione compresa nel canone, fatte salve alcune limitazioni sul materiale di usura, come le gomme ed escludendo sempre i danni causati dall'utilizzatore e i danni da incuria. La formula del noleggio viene scelta soprattutto da aziende di medie e grandi dimensioni, società di distribuzione e operatori logistici. L'unica nuova tendenza tecnologica di rilievo emersa nel 2009 è lo sviluppo dei

carrelli "Hybrid", cioè sia elettrici che termici, adatti all'impiego promiscuo (interno/esterno). CAT Lift Trucks ha appena lanciato la nuova serie hybrid "GRENDiA" in Giappone. Il prodotto sta per arrivare in Europa. E' continuato, tuttavia, il regolare processo di aggiornamento tecnologico e di miglioramento dei prodotti in termini soprattutto di sicurezza, ergonomia e riduzione dei consumi. Per il 2010 si attende un'inversione di tendenza e quindi una lieve crescita del mercato, nell'ordine del 5-10%. C'è la consapevolezza che non si recupereranno mai più i volumi di vendita record registrati nel 2007 (apice del mercato). In due o tre anni il mercato recupererà, assestandosi su livelli stimabili nel 30% in meno rispetto al vertice toccato. ■

**In aumento la domanda di contratti di breve durata, ma i noleggiatori chiedono impegni a medio termine**

# CARGO, UN FUTURO A BASSO COSTO?

La domanda è emersa a un convegno sul trasporto aereo organizzato da Uniontrasporti col patrocinio di Enac e Unioncamere.

di Tiziano Marelli

Organizzato da Uniontrasporti (e con il patrocinio di Enac e Unioncamere) si è di recente tenuto a Roma l'incontro dal tema "Il mercato del trasporto aereo e i suoi effetti sul sistema aeroportuale italiano". Il convegno ha rappresentato la riflessione più approfondita e attuale riferita al mercato del trasporto aereo nazionale e sulle sue ricadute sull'intero sistema aeroportuale italiano. Alla presenza di alcuni fra i maggiori soggetti del settore - economici e politici, a partire dal presidente di Uniontrasporti Paolo Odone - il dibattito ha evidenziato come per il corretto sviluppo del traffico aereo - passeggeri, ma anche merci - l'Italia debba puntare sulle compagnie low cost, imprese che peraltro già incidono non poco nel complesso, visto che rappresentano oggi il 12% del traffico

europeo e il 35% di quello intraeuropeo passeggeri, mentre è ormai imminente il loro affacciarsi al mercato intercontinentale. Spunti interessanti sono emersi anche dalla lettura della matrice dei collegamenti continentali, capace di evidenziare come nessuno dei quaranta scali nazionali sia privo di collegamenti con altri scali europei. I collegamenti con il continente africano interessano invece tredici scali e sono rivolti praticamente tutti all'Africa del Nord, ad eccezione di quelli da Roma Fiumicino che interessano alcune destinazioni dell'Africa sub saharia-

na. Rispetto ai voli intercontinentali la parte da leone la gioca Roma Fiumicino ed è da segnalare anche la presenza di collegamenti diretti con l'America del Nord oltre che da Malpensa anche da Napoli, Palermo, Pescara, Pisa e Venezia. Ancora. Fiumicino e Malpensa rappresentano invece l'unica "rampa di lancio" verso gli hub dell'Estremo Oriente.

**I vettori low cost detengono già un'interessante quota del mercato europeo e ora si affacciano all'intercontinentale**

**E' anche** importante sapere che "sulle teste" di noi italiani volano ad oggi poco più di duecento (per l'esattezza 210) compagnie aeree, incluse quelle di bandiera, quelle continentali private, le

low cost e i vettori charter. Paragonato a quanto avviene in altre piazze europee, l'analisi del traffico aereo italiano mostra un alto tasso di perifericità rispetto ai collegamenti internazionali. Se si considera poi l'indice di connettività (che considera il numero minimo di voli diretti necessari a connettere un aeroporto con tutti gli altri punti del network) emerge che, in Europa, Francoforte è l'aeroporto che presenta il massimo grado di connettività mondiale (anche per quel che riguarda il traffico merci), pari a 2.46 (ovvero, l'hub tedesco in questione è raggiungibile da qualsiasi località del network con poco più di due spostamenti); in questa speciale e particolare classifica, Roma Fiumicino occupa il sedicesimo posto e Malpensa il venticinquesimo. ■

Archivio Cargolux



# CROWN PROPONE I NUOVI "WT3000"

Sono transpallet dal design robusto e con un elevato livello di ergonomia, frutto di ricerche e analisi di mercato molto specializzate.

di **Giulia Vivis**

I nuovi modelli di transpallet della serie WT 3000 progettata e costruita da Crown hanno design robusto, durevolezza e buona ergonomia. Gli ingegneri di Crown si sono prefissi obiettivi ambiziosi: il nuovo carrello doveva poter fornire il supporto migliore possibile agli operatori impegnati in condizioni difficili. Nell'arco dell'intero processo di messa a punto, il team Crown ha collaborato a stretto contatto con i clienti, svolgendo ricerche approfondite sul campo. Il team ha così identificato esattamente quali componenti del transpallet sono sottoposti alle sollecitazioni maggiori. Per questo le resistenti barriere laterali del carrello sono collegate alla struttura attraverso un robusto sistema di montaggio. Gli urti, che potrebbero provocare sollecitazioni al telaio e al montante, sono

assorbiti da ruote

orientabili con molle di torsione a vita. Anche la sospensione ottimizzata prolunga la durata delle ruote. All'interno del WT 3000 alcuni componenti aiutano a ridurre al minimo i costi di esercizio nell'arco della vita del carrello. Riducendo radicalmente gli urti e le vibrazioni, il sistema delle sospensioni, insieme con l'innovativo sistema frenante "e-Gen" Crown a manutenzione zero, riduce parecchio i livelli di assistenza, contiene al minimo i tempi di inattività per le riparazioni e mantiene in funzione più a lungo i carrelli.

Sui nuovi WT 3000 è installato il sistema brevettato "FlexRide" Crown: riduce le vibrazioni fino all'80% e quindi l'affaticamento dell'operatore, oltre ai disturbi a ginocchia e schiena. Soprattutto le sospensioni ad assorbimento dell'urto rendono più facile la marcia sulle superfici ir-

regolari, per cui gli operatori non devono più rallentare quando attraversano piani di carico, assi o traverse. In questo modo le operazioni di carico e scarico risultano abbreviate, con conseguente incremento della produttività. Il WT 3000 è inoltre dotato del sistema di controllo e diagnostica "Access 1 2 3" di Crown. I parametri delle prestazioni possono essere programmati per operatori di diverse abilità o regolati per esigenze particolari di lavoro. Cambiare le impostazioni è facile e non è necessario il collegamento a una console esterna o a un portatile. Sono inoltre

previste barriere laterali QuickExit per la discesa rapida sul modello a piattaforma ribaltabile. Grazie a queste barriere, gli operatori risparmiano due passi ogni volta che scendono, potenziando significativamente la produttività e riducendo l'affaticamento. I modelli a piattaforma fissa hanno in dotazione un importante miglioramento di sicurezza: l'interruttore d'ingresso Crown brevettato (Entry Bar Safety Switch), che immobilizza il mezzo se l'operatore sposta il piede al di fuori del perimetro della piattaforma. Sono disponibili modelli ad ingresso posteriore con l'esclusivo sistema brevettato FlexRide Crown con regolazione in funzione del peso, che assicura massimo comfort durante la guida, sintonizzando le sospensioni vettura al peso corporeo del singolo operatore. ■

**Alcune componenti riducono i costi di esercizio, come per esempio il sistema frenante e-Gen Crown**



# EUROMERCI il mensile di logistica

ATTUALITÀ - INCHIESTE - INTERVISTE - FOCUS



## I FOCUS 2010

### Gennaio-Febbraio

- Mercato immobiliare
- Express

### Marzo

- Trasporto internazionale
- Logistica del food & beverage

### Aprile

- IT e Software per la logistica
- Logistica del farmaco

### Maggio

- Materials handling & attrezzature per magazzini
- Logistica dell'automotive

### Giugno

- Trasporto marittimo
- Logistica del fashion

### Luglio-agosto

- Mercato immobiliare
- Cina e mercati asiatici

### Settembre

- Logistica del freddo
- Cargo aereo

### Ottobre

- Materials handling & attrezzature per magazzini
- Autotrasporto

### Novembre

- IT e Software per la logistica
- Logistica sostenibile

### Dicembre

- Trasporto internazionale
- City logistics

## 30 GIORNI LE

a cura di **Pietro Agliardi**

### GEODIS ACQUISISCE BERTOLA SERVIZI LOGISTICI

Con l'acquisizione della società Bertola, Geodis cresce ancora nel nostro Paese. Grazie a questa acquisizione il 3PL francese raddoppia la propria superficie di stoccaggio in Italia, dove il gruppo è presente con 18 sedi, espandendosi nel Veneto. Con un giro d'affari complessivo di 400 milioni di euro e oltre 2000 collaboratori, Geodis diventa quindi uno degli attori globali di riferimento in Italia, mediante un'offerta completa: messaggeria, trasporto di lotti completi, freight forwarding e servizi 4PL. Questa nuova operazione di crescita esterna permetterà a Geodis di rafforzare la propria posizione di filiera e la propria esperienza in Italia, grazie al portafoglio clienti di Bertola, in gran parte costituito da grandi cifre derivanti da settori strategici quali FMCG - fast moving consumer goods-, tessile e automotive. Quanto a Bertola Servizi Logistici nel 2008 ha fatturato 60,9 milioni di euro, essendo il decimo attore italiano di logistica contrattuale; possiede 92 collaboratori, 286 000 mq di superfici logistiche a Castel San Giovanni, Rovigo, Pavia e Novara. Tra le sue referenze nomi quali Giochi Preziosi, Banca Intesa Sanpaolo, Varta, Johnson Controls, Lavazza, Lindt, Xerox, Bosch, Fracarro, Manfrotto, ecc.

### VANDERLANDE SI AGGIUDICA LA FORNITURA DI KOREA POST

Vanderlande Industries (sistemi automatici di material handling), si è aggiudicata in Corea del Sud - insieme al partner coreano Daesung - il contratto per la fornitura a Korea Post di due sistemi di smistamento colli e pacchi postali. Si tratta dei primi sistemi Crossorter venduti sul mercato asiatico dall'azienda. La commessa riguarda il progetto per la sede di Bu-Pyeong di Korea Post e la gara è stata bandita come appalto pubblico. Questo progetto è particolarmente significativo, essendo il primo di una serie di otto che Korea Post ha in programma per i prossimi anni. Il Crossorter offre una soluzione molto flessibile per la gestione di flussi misti composti da colli e pacchi postali di varie dimensioni. Flessibilità e portata del sistema sono massime, grazie alla possibilità di impiegare automaticamente una o due celle attigue per il carico a seconda della dimensione dell'oggetto. Entrambi i nastri possono funzionare individualmente per la movimentazione di merci distinte, o congiuntamente per colli voluminosi. I motori lineari - esenti da manutenzione - hanno un basso consumo energetico e mini-

# NOTIZIE DEL MESE

me esigenze di manutenzione, mentre i doppi nastri integrano accorgimenti di ridondanza che assicurano un funzionamento privo di rischi. Grazie ai nastri trasversali piani il Crossorter di Vanderlande Industries garantisce una capacità di convogliamento massima per merci di svariate forme e dimensioni. Il progetto di Bu-Pyeong per Korea Post prevede l'adozione di due sistemi Crossorter per una capacità di smistamento complessiva pari a 20.000 pacchi l'ora, 10 linee di alimentazione, 78 uscite con scivoli a spirale e una linea di feedback (che sarà fornita da Dae-sung). La commessa include inoltre un Equipment Controller FSC, sempre di Vanderlande, per il controllo dei nastri trasportatori e delle macchine di smistamento, i dispositivi di scansione e di codificazione telematica e manuale.

## BUON COMPLEANNO COLUMBUS SERVIZI LOGISTICI

Il 3PL è nato 22 anni fa dall'iniziativa imprenditoriale di Amedeo Bianconi e Felice Schieppati. Trascorso un primo decennio in cui si è registrata una progressiva crescita del fatturato aziendale e un raddoppio degli 8000 mq di superfici di magazzino iniziali, alla fine degli anni '90 si è avviato il passaggio generazionale con l'affidamento del processo di riorganizzazione dell'azienda ai tre figli dei soci fondatori. Si è quindi ridisegnata la struttura organizzativa, introducendo figure di middle management e consolidando processi di delega decisionale; si sono ottenute le certificazioni ISO di Qualità e Ambiente; infine si è completamente rinnovata e sviluppata la struttura IT, da sempre oggetto di costante investimento da parte dell'azienda. Oggi Columbus non è più una sola azienda, ma un gruppo specializzato in tre aree di business: logistica di prodotti finiti, ricambi, materiale promo pubblicitario e alimentare secco, sia con formula di completo outsourcing che in modalità in-house, disponendo di quattro depositi con 30.000 mq di superfici coperte; logistica di prodotti farmaceutici in strutture con parametri ambientali controllati e una superficie utile di 8.500 mq, suddivisa su due depositi; reazione, produzione e distribuzione di merchandising aziendale e abbigliamento tecnico, per singoli eventi o cataloghi permanenti. Il processo di profondo rinnovamento dell'operatore - iniziato a fine anni '90 - si è concluso nel 2009 con una riorganizzazione delle aree di deposito che ha visto la chiusura dei due immobili più vecchi e l'inaugurazione della nuova sede nel comune di Cormano, alle porte di Milano. ■



Portoni sezionati industriali, portali di carico e sigillati perimetrali

## Tutto da un unico fornitore: soluzioni logistiche Hörmann.



Portoni flessibili a montaggio rapido con districatore integrato SoftEdge

Per processi di lavorazione veloci sono necessarie soluzioni intelligenti ed affidabili. Affidatevi all'esperienza del marchio Hörmann: pedane di carico, sigillanti perimetrali, boccaporti prefabbricati e portoni industriali, studiati in ogni minimo dettaglio e perfezionati con sistemi adattabili ad ogni situazione.

**HÖRMANN**  
Porte • Portoni • Sistemi di chiusura



Per maggiori informazioni:

[www.hormann.it](http://www.hormann.it)

Tel. 0461-244444 • Fax 0461-241557 • info@hormann.it

# NORME: CI VUOLE UN CAMBIO RADICALE

Lo ha sostenuto la presidente Anna Manigrasso al primo congresso nazionale dell'associazione Transfrigoroute Italia Assotir tenutosi a Roma.

di **Tiziano Marelli**

Il primo congresso nazionale indetto da Transfrigoroute Italia Assotir si è tenuto di recente a Roma. L'evento è stato caratterizzato da una larga partecipazione di iscritti all'organizzazione (quasi trecento, giunti da ogni parte d'Italia) e dal grande interesse riservato al dibattito, che si è rivelato ricco e acceso e che ha visto la partecipazione di addetti ai lavori, rappresentanti dei media ed esponenti politici: tutti segnali chiarissimi dell'attenzione riservata a un settore connotato da evidenti aspetti di crisi, ma anche da chiare intenzioni di rilancio e adeguamento agli aspetti più innovativi dell'autotrasporto, sia nazionale che internazionale.

**Anna Manigrasso** è stata riconfermata presidente nazionale dell'associazione; nel suo discorso di insediamento ha

colto l'occasione per ringraziare i trasportatori intervenuti e confermare l'impegno assunto dalla sua organizzazione per favorire il ricambio radicale dell'assetto normativo del settore, ricambio che deve passare attraverso il recupero della dignità delle imprese, l'ottenimento di giusti compensi per i servizi professionali resi dalla categoria, l'aumento della sicurezza stradale e il bisogno di certezza legale connessa al mercato di riferimento. Punti fermi, questi, rispetto al lavoro associativo che attende il gruppo dirigente di Assotir da subito - e che dovrà vedere il "motore" delle sue capacità propositive "a regime" già dai prossimi mesi - che hanno riscosso approvazione, grande attenzione e appoggio deciso oltre che dagli autotrasportatori partecipanti all'evento anche dai sindacalisti e dai politici par-

tecipanti alla discussione, a partire dal segretario nazionale della Filt Cgil Michele Azzola per arrivare anche al sottosegretario alle Infrastrutture Giuseppe Reina e al presidente della commissione Lavoro della Camera Silvano Moffa.

**Nel particolare**, tutti i rappresentanti istituzionali che hanno partecipato al dibattito hanno sottolineato come un sistema di autotrasporto rinnovato e l'auspicato sviluppo di una logistica intermodale, che sappia non penalizzare nessuno degli attori della filiera e non si declini in antitesi alla sicurezza e alla legalità, rappresentino obiettivi evidenti rispetto ai quali occorre impegnarsi adeguatamente. Favorire la realizzazione di questi precisi punti all'ordine del giorno è peraltro possibile solamente grazie al necessario "peso" consistente che è auspicabile venga assicurato dall'impegno di una forte rappresentanza del settore come quella connessa all'attivismo di Assotir. In questo senso è stato importante ribadire e sottolineare in tutti i suoi aspetti il ruolo consistente svolto finora dall'associazione presieduta da Anna Manigrasso, un impegno che tutti gli intervenuti all'appuntamento di Roma si sono augurati possa continuare anche attraverso confronti che, pur se serrati, devono rivelarsi assolutamente proficui e decisamente volti all'interesse generale del Paese, oltre che a quello del sistema dell'autotrasporto italiano nel suo complesso. ■



# Assologistica, l'Associazione nazionale che tutela e promuove gli interessi della logistica



**ASSOLOGISTICA** è l'Associazione nazionale delle imprese logistiche, dei magazzini generali e frigoriferi, dei terminal operator portuali, interportuali e aeroportuali.

Scopo principale dell'Associazione è di promuovere e tutelare sia in Italia, sia all'estero l'efficienza e la qualità delle imprese aderenti, nonché l'immagine del sistema logistico nazionale nel suo complesso. La peculiarità di Assologistica è infatti costituita dall'incontro tra i gestori delle infrastrutture per la logistica e gli operatori terzi che le utilizzano.

Il complesso momento che il settore della logistica sta attraversando, induce a esaminare con estrema attenzione tutti gli scenari possibili e a monitorare con continuità l'evolversi della situazione sia a livello nazionale, sia a livello internazionale.

In tale ottica si è ormai affermata l'esigenza imprescindibile di formazioni associative compatte e omogenee, al fine di non vanificare gli sforzi compiuti dalle imprese del settore. Una forte rappresentanza di categoria evita, da un lato, l'insorgere di atteggiamenti contraddittori e, dall'altro, la possibilità di interventi corretti, positivi e costruttivi nei confronti delle Istituzioni, del Governo, della Pubblica Amministrazione, delle Parti Sociali e di tutto il mondo imprenditoriale.

Assologistica ha costituito un centro culturale, Assologistica Cultura e Formazione, il quale organizza corsi di formazione per personale del settore della logistica e della Supply Chain, Workshop, convegni ed eventi a tema.

Per tutti questi motivi è importante, per chi opera nel mondo della logistica, valutare l'opportunità di aderire ad ASSOLOGISTICA.

Per informazioni e ulteriori chiarimenti sulla nostra attività contattate:

**ASSOLOGISTICA**: Via Carnola 19 - 20124 Milano

Tel. 02 669 1567 oppure 02 669 0319 - Fax 02 667 142 45

[www.assologistica.it](http://www.assologistica.it)

[milano@assologistica.it](mailto:milano@assologistica.it)

oppure [roma@assologistica.it](mailto:roma@assologistica.it)



## Assologistica

Logisticamente parlando:  
"Voi pensate a tutto per i vostri Clienti,  
noi pensiamo a tutto per Voi"



oltre **1.000.000** di mc. realizzati



**90** cantieri ultimati

**230.000** mq. di capannoni costruiti  
più di **3.000** abitazioni consegnate



**Innovazione nel costruire**

Uffici: 26858 SORDIO (LO) - via Cavour, 2  
tel. 02 9810951 - fax 02 98109555  
[www.ecocostruzioni.com](http://www.ecocostruzioni.com)



ICMO  
Certificazione di Qualità ISO 9001  
IDnet n° IT 35450 - ICMQ n° 04903  
Attestazione SOA Categoria:  
OG1, OG3, OG11, OS3, OS28, OS30

Aprile 2010  
**SOTTO IL SEGNO DELL'ARIEETE**

Nasce TOYOTA MATERIAL HANDLING ITALIA



IMMAGINE

**Ariete: Determinato e grintoso, ma sempre leale, ama le sfide e le vince.**

Aprile 2010, nasce Toyota Material Handling Italia ed è subito leader. La tradizione dei tre marchi commercializzati Toyota, BT e Cesab e la solidità di due reti commerciali composte complessivamente da oltre 90 organizzazioni sono la nostra forza. L'esperienza ed il know-how acquisiti in anni di presenza sul mercato ci rendono competenti ed in grado di vincere ogni sfida. Costruiamo rapporti di fiducia, perché anticipiamo le esigenze del Cliente e ne rispettiamo il valore. [www.toyota-forklifts.it](http://www.toyota-forklifts.it)