

N°5 MAGGIO 2011 Euro 5.00

# €uromerci

Aut. Trib. Roma n° 487 del 6.11.1993 - Poste Italiane s.p.a. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% - DCB Milano



**Pierre-Jean Lorrain**  
**GEFCO**

**"LA RIPRESA È IN ATTO"**

## **CARRELLI, C'È UN CERTO OTTIMISMO, MA...**

**LEROY MERLIN**

**Una logistica verde  
per il re del bricolage**

**INFRASTRUTTURE**

**Italia, "tartaruga"  
dell'Unione Europea**

**LOGISTICA AUTOMOTIVE**

**Gestione efficiente  
ed efficace cercasi**



## Amore per la semplicità

### La logistica da un diverso punto di vista

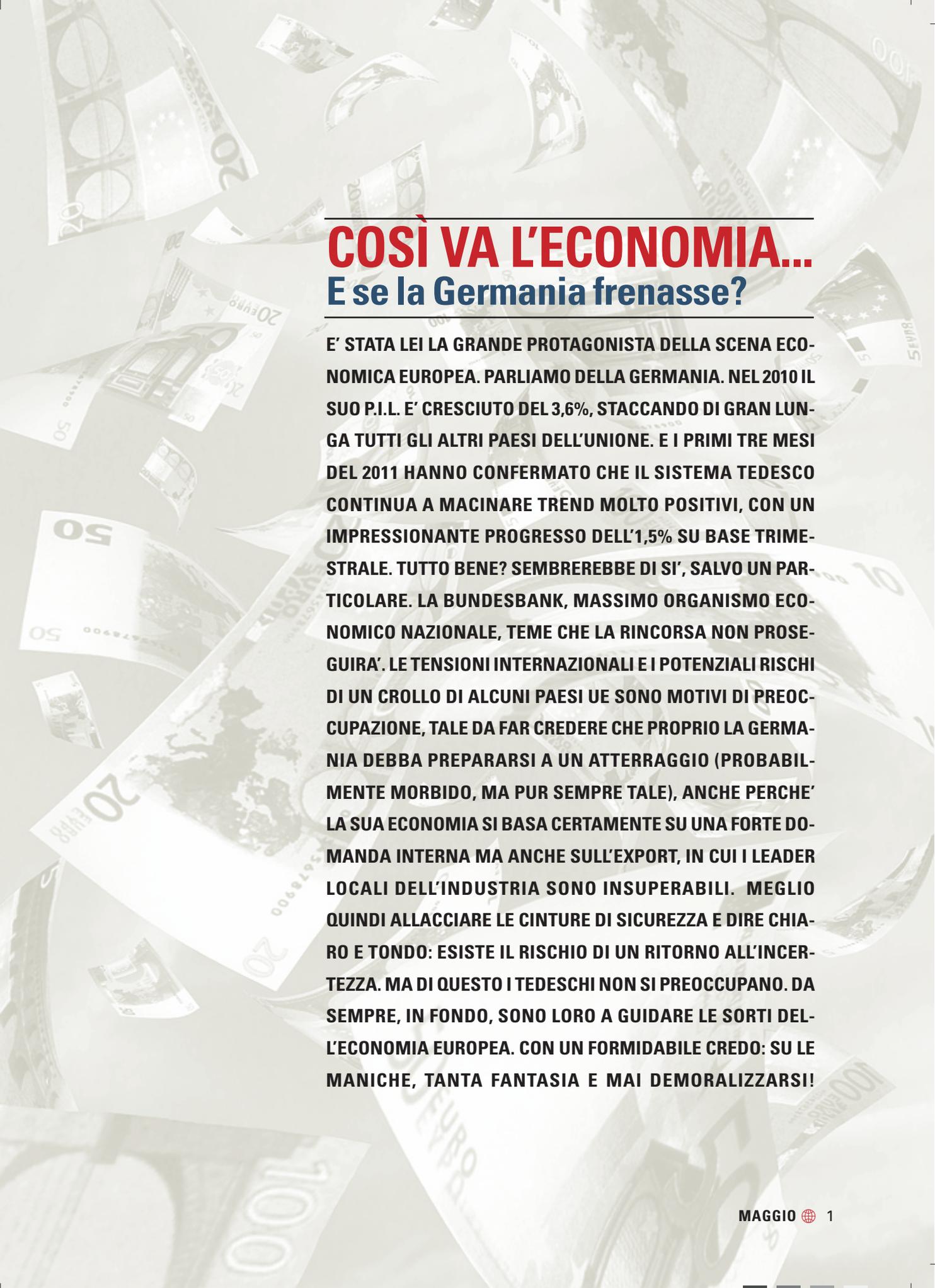
**Il modo migliore per gestire le supply chain più lunghe e complesse è un approccio integrato, capace di dare visibilità a tutte le attività operative.**

Come esperti di supply chain, in CEVA ci impegniamo a rendere la vita dei nostri Clienti il più semplice possibile: proponiamo un interlocutore unico, che integra tutto ciò che facciamo, così ti è più facile coordinare la logistica. Fatti esperienza di una comunicazione rapida, in diretto contatto con i responsabili, e di un servizio altamente reattivo. Questo approccio integrato ci rende unico e rende la tua vita molto più semplice.

**Non è arrivato il momento di vedere la supply chain da un diverso punto di vista? Noi crediamo di sì.**

Altre informazioni su come trasformare la tua supply chain all'indietro.  
[www.cevalogistics.com](http://www.cevalogistics.com)

  
Making business flow



---

# **COSÌ VA L'ECONOMIA...**

## **E se la Germania frenasse?**

---

**E' STATA LEI LA GRANDE PROTAGONISTA DELLA SCENA ECONOMICA EUROPEA. PARLIAMO DELLA GERMANIA. NEL 2010 IL SUO P.I.L. E' CRESCIUTO DEL 3,6%, STACCANDO DI GRAN LUNGA TUTTI GLI ALTRI PAESI DELL'UNIONE. E I PRIMI TRE MESI DEL 2011 HANNO CONFERMATO CHE IL SISTEMA TEDESCO CONTINUA A MACINARE TREND MOLTO POSITIVI, CON UN IMPRESSIONANTE PROGRESSO DELL'1,5% SU BASE TRIMESTRALE. TUTTO BENE? SEMBREREBBE DI SÌ, SALVO UN PARTICOLARE. LA BUNDESBANK, MASSIMO ORGANISMO ECONOMICO NAZIONALE, TEME CHE LA RINCORSA NON PROSEGUIRA'. LE TENSIONI INTERNAZIONALI E I POTENZIALI RISCHI DI UN CROLLO DI ALCUNI PAESI UE SONO MOTIVI DI PREOCCUPAZIONE, TALE DA FAR CREDERE CHE PROPRIO LA GERMANIA DEBBA PREPARARSI A UN ATTERRAGGIO (PROBABILMENTE MORBIDO, MA PUR SEMPRE TALE), ANCHE PERCHE' LA SUA ECONOMIA SI BASA CERTAMENTE SU UNA FORTE DOMANDA INTERNA MA ANCHE SULL'EXPORT, IN CUI I LEADER LOCALI DELL'INDUSTRIA SONO INSUPERABILI. MEGLIO QUINDI ALLACCIARE LE CINTURE DI SICUREZZA E DIRE CHIARO E TONDO: ESISTE IL RISCHIO DI UN RITORNO ALL'INCERTEZZA. MA DI QUESTO I TEDESCHI NON SI PREOCCUPANO. DA SEMPRE, IN FONDO, SONO LORO A GUIDARE LE SORTI DELL'ECONOMIA EUROPEA. CON UN FORMIDABILE CREDO: SU LE MANICHE, TANTA FANTASIA E MAI DEMORALIZZARSI!**

### **Tecnica**

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

### **Flessibilità**

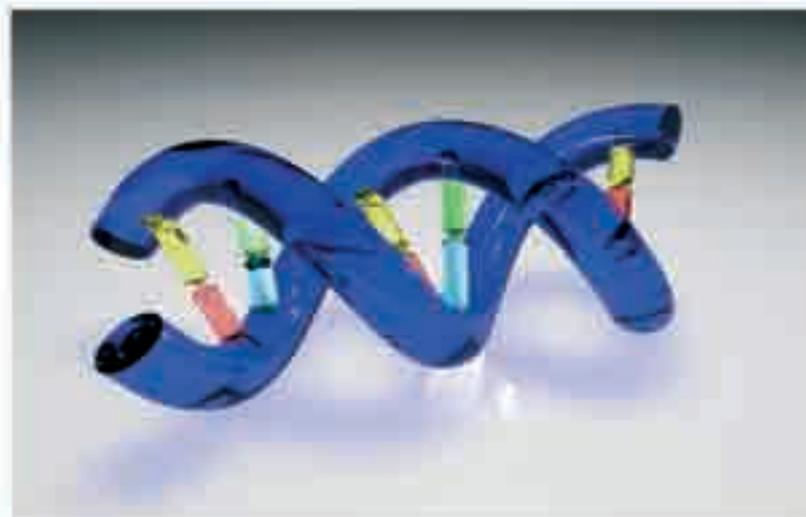
Il forte orientamento al Cliente assicura il continuo miglioramento dei processi e delle performances.

### **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.



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

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

Direttore responsabile  
**Jean Francois Daher**

Vice-direttore  
**Ornella Giola**  
e-mail: [ogiola@euomerchi.it](mailto:ogiola@euomerchi.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@euomerchi.it](mailto:redazione@euomerchi.it)

**Intervista a Pierre-Jean Lorrain di Gefco**

**"LA RIPRESA? PER NOI È GIÀ DECOLLATA"**

4

**Leroy Merlin**

**UNA SUPPLY CHAIN VERDE PER IL RE DEL BRICOLAGE**

8

**Infrastrutture**

**ITALIA, TARTARUGA DELL'UNIONE EUROPEA**

10

**FOCUS 1 - Material handling**

**LA CRISI È ALLE SPALLE MA NON DEL TUTTO**

29

**Intervista ad Andrea Faini**

**"PUNTIAMO A OFFRIRE SERVIZI INNOVATIVI"**

46

**FOCUS 2 - Logistica automotive**

**GESTIONE EFFICACE ED EFFICIENTE CERCASI**

52

**Summit IT**

**TECNOLOGIA E LOGISTICA UN'UNIONE INSEPARABILE**

60

**IL MAGAZZINO AUTOMATICO DEL MESE**

**DAL MONDO DELLA FORMAZIONE**

**30 GIORNI**

36

50

64

## Io ho CarLo®. E tu?

CarLo® è l'innovativo software di Transportation Management prodotto da Soloplan e già usato da più di 750 aziende nel mondo. CarLo® è distribuito in Italia da Beta 80 Group, società presente sul mercato dal 1986 e leader nel settore Supply Chain Management con soluzioni innovative per tutti gli ambiti della logistica.



# "LA RIPRESA? PER NOI E' GIA' DECOLLATA"

Lo sostiene il direttore generale della divisione italiana di Gefco, gruppo che ha chiuso il 2010 con un fatturato in crescita del 16%.

di **Ornella Giola**



**PIERRE-JEAN LORRAIN**

**G**efco Italia inaugura la sua prima filiale a Milano nel 1987 con l'obiettivo di implementare la logistica distributiva del gruppo PSA Peugeot Citroën per l'approvvigionamento e la distribuzione di veicoli e ricambi. Dal 1988 al 1999 il 3PL apre nuove filiali a Torino, Chieti, Livorno, Firenze, Parma, Padova, Bologna e Como; nel 1992 trasferisce la sede principale a Solaro (Milano), aggiungendo alla propria offerta di servizi di trasporto anche l'attività di logistica. Col potenziamento delle linee nazionali e internazionali, la diversificazione dei servizi e l'aumento dei clienti serviti, l'operatore sposta nuovamente nel 2001 la sede centrale e si trasferisce a Pregnana Milanese, in quello che oggi, con 9.000 mq di superficie e 90 porte per il transito rapido delle merci, rappresenta il suo princi-

pale cross docking hub nazionale e internazionale. Nel 2010 il gruppo Gefco ha registrato un volume d'affari di 3.351 milioni di euro (+16% rispetto al 2009); l'utile ha raggiunto i 198 milioni di euro. *"Il gruppo è tornato ai livelli pre-crisi. I risultati del 2010 sono il frutto di molte azioni intraprese parallelamente: una gestione rigorosa degli acquisti e delle spese operative, un impegno costante e prolungato verso i mercati target da parte della forza vendita e la ripresa del settore automotive, sollecitata da interventi governativi, inclusa la politica di incentivi"*, esordisce così il direttore generale di Gefco Italia Pierre-Jean Lorrain, che abbiamo intervistato nella sede milanese del 3PL.

## **LEI È AL TIMONE DI GEFCO ITALIA SOLO DA POCCHI MESI: CHE AZIENDA HA TROVATO?**

■ Ho trovato un'impresa veramente in ottime condizioni finanziarie e con ulteriori importanti potenzialità di crescita. Per questo ora spingeremo ancor più sulle attività commerciali e di marketing, al fine di accrescere la nostra visibilità sul mercato italiano.

## **QUALI SONO STATI GLI EFFETTI PIÙ SIGNIFICATIVI GENERATI DALLA CRISI SULLA VOSTRA ATTIVITÀ?**

■ Anche se può sembrare paradossale ammetterlo, la crisi non ha sortito alla fine effetti solo negativi. Ha, per esempio, consentito di alleggerire i nostri costi e di snellire il peso della struttura

aziendale, permettendoci di far fronte alle sfide e alla crescita con le giuste risorse.

## **QUALI SONO I VOSTRI OBIETTIVI DI FATTURATO PER IL 2011?**

■ Sono obiettivi chiari: ottenere risultati superiori al 10%, in particolare modo per il business generato da settori esterni a quelli del gruppo di riferimento PSA e su segmenti al di fuori dell'automotive, quali quelli in cui siamo già presenti, ovvero grande distribuzione, moda, cosmetica e così via. E' indubbio che il momento non è dei migliori sia per il mercato delle quattro che delle due ruote e se per questi due comparti otterremo gli stessi risultati del 2010 potremo considerarci soddi-

Archivio Gefco



sfatti. In ogni caso Gefco intende continuare a proporre “logistics for manufacturers”, come si legge nel “pay-off” del nostro logo: vuole cioè porsi come un integratore che trova soluzioni logistiche alle aziende produttrici, fornendo con le proprie competenze un importante contributo allo sviluppo del loro business.

#### E QUALI SONO GLI OBIETTIVI PER QUANTO CONCERNE LA VOSTRA CRESCITA “GEOGRAFICA”?

■ Avendo realizzato il 77% della sua crescita fuori dai confini francesi, Gefco intende focalizzarsi sullo sviluppo internazionale e, in particolar modo, verso quelle aree geografiche dove la crescita è stata più forte, ovvero in Sud America

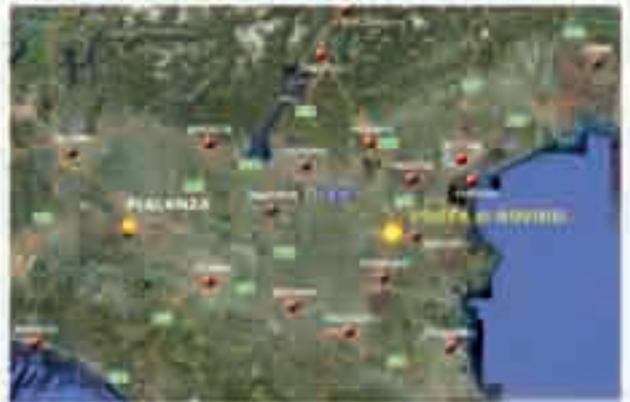
**“Con il 77% della crescita al di fuori dei confini francesi, il gruppo si focalizza sullo sviluppo internazionale”**

(+63%), nell’Europa Centrale e Orientale (+38%) e nei Paesi del Maghreb e in Cina (+41%). E così stiamo ampliando la copertura geografica con l’obiettivo di aprire due nuove filiali ogni anno. Nel 2010 il gruppo si è stabilito in Bulgaria e nel Kazakistan. Nel 2011 continuerà la strategia di espansione internazionale nell’Europa Centrale e Orientale e in particolare in

Asia, stabilendosi in India e rinforzando le proprie attività in Cina, che attualmente è rappresentata dalle tre filiali Gefco Cina, Gefco Hongtaï e Gefco Hong Kong. Con questi obiettivi “espansionistici” nel 2015 il gruppo vuole raggiungere un fatturato di 5,2 miliardi di euro e un utile del 5,5%.



## 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  
VILUPPO**

COSTA SVILUPPO SPA  
Galvani Giustiniani 2 - PADOVA  
Tel +39 049 757778  
www.costasviluppo.com



### **QUALI I VANTAGGI PER GEFCO DALL'ACQUISIZIONE DEL TRASPORTATORE ITALIANO MERCURIO?**

■ Mercurio ha una presenza mondiale molto significativa, soprattutto nelle aree di forte crescita quali Mercosur, India, Sud-est Asiatico ed Europa Centrale e ha registrato nel 2010 ricavi per 127 milioni di euro. Con questa acquisizione Gefco accelererà lo sviluppo della logistica automotive outbound, la diversificazione del portfolio clienti e l'estensione della sua presenza internazionale. Inoltre inedite sinergie ci consentiranno di rafforzare la competitività del nostro network europeo.

### **IL GRUPPO HA FISSATO PER IL 2011 UN OBIETTIVO DI CRESCITA DEL 9% NEL GRUPPO INTERNAZIONALE. COME INTENDETE RAGGIUNGERE TALE OBIETTIVO?**

■ Utilizzeremo specifiche leve per migliorare la redditività, tra cui l'ottimizzazione dei giri di trasporto dei flussi di merci, fatto che comporta numerose azioni concrete quali conduzione di audit operativi per migliorare i tassi di carico dei camion, definizione di piani di trasporto ottimizzati, aggiornamento

degli standard operativi e identificazione di indicatori comuni per tutti i Paesi del network internazionale.

### **UNO DEI FIORI ALL'OCCHIELLO DI GEFCO È IL FORTE IMPEGNO DESTINATO ALL'ICT, CHE HA PORTATO ANCHE ALLA CREAZIONE DEL PORTALE AUTOMOTIVE. CHE RISPOSTA HA DATO IL MERCATO ITALIANO A QUEST'ULTIMA SOLUZIONE?**

■ Grazie a questo portale ogni operazione è monitorata e tracciata in tempo reale; in questo modo ogni eventuale anomalia può essere presa in carico tempestivamente dai nostri operatori. Il portale automotive è stato studiato per supportare il lavoro dei responsabili dell'attività logistica di Citroën e Peugeot Italia e dei loro concessionari, i quali lo utilizzano parecchio, data anche la possibilità di avere aggiornamenti sulla tracciabilità delle consegne ogni 15 minuti.

### **OGGI TUTTI I MAGGIORI OPERATORI LOGISTICI DISPONGONO DI UNA PROPRIA "GREEN LOGISTICS". COSA FA AL NELLO SPECIFICO GEFCO?**

■ Come gruppo siamo impegnati su vari fronti nel tentativo di contenere l'emissione di CO<sub>2</sub>. A livello operativo siamo, per esempio, molto spinti come organizzazione nel privilegiare mezzi alternativi a quelli su strada, puntando sul trasporto intermodale, specialmente nelle aree dell'ex-blocco sovietico. In Italia vi sono però delle criticità nel ricorrere a mezzi di trasporto alternativi alla gomma, in quanto il Paese presenta un certo ritardo, con una netta prevalenza del trasporto stradale effettuato per lo più da "padroncini" con flotte il cui livello qualitativo non sempre è in linea con gli standard internazionali.

### **I NOTI EVENTI NELL'AREA NORD-AFRICANA QUALI EFFETTI HANNO AVUTO SULLA VOSTRA OPERATIVITÀ?**

La nostra presenza è forte in Marocco, Algeria e soprattutto in Tunisia, dove al momento la situazione si è normalizzata. Durante la "rivoluzione dei gelso-mini" Gefco Special, in collaborazione con Gefco Tunisia, ha organizzato un ponte aereo allo scopo di mantenere costante l'approvvigionamento agli stabilimenti PSA in Europa. Dopo l'interruzione del rifornimento dei cavi elettrici, solitamente imbarcati e trasportati via mare dal porto tunisino di Radès, abbiamo dato vita a speciali servizi aerei tra Tunisi e l'aeroporto di Vatry, situato a 150 chilometri a est di Parigi. Dalla metà di febbraio, Gefco Special ha trattato 672 tonnellate di merci, ovvero 7.400 pallet utilizzando 140 voli in andata e ritorno; in piena crisi erano in funzione ben sette aerei al giorno. ■

**“L'acquisizione di Mercurio accelererà pure lo sviluppo della logistica automotive outbound”**

organizzano:

# 7a Edizione del Premio *Il* Logistico dell'Anno

SONO APERTE LE CANDIDATURE PER L'ISCRIZIONE  
AL 7° PREMIO "IL LOGISTICO DELL'ANNO"

L'edizione 2011 prevede riconoscimenti a società e manager logistici che hanno effettuato innovazione in ambito:

- Ambientale
- Dell'internazionalizzazione d'impresa
- Formativo
- Immobiliare
- Tecnologico
- Trasportistico (per modalità terrestre e/o marittima e/o aerea e/o intermodale)

Il testo di presentazione della candidatura andrà spedito entro e non oltre il **30 giugno 2011**

Gli invii in formato word o pdf o power-point vanno effettuati:

via mail a [ogiola@euromerci.it](mailto:ogiola@euromerci.it)

oppure

per via postale a **Euromerci - Candidatura al premio IL LOGISTICO DELL'ANNO**  
Via Cornalia 19 - 20124 Milano

La premiazione avverrà il 2 dicembre 2011 presso Palazzo Giureconsulti, in piazza Mercanti 2, a Milano

# IL RE DEL BRICOLAGE HA UN'ANIMA VERDE

Punta soprattutto sul trasporto ferroviario. Nel nostro Paese, a esempio, attiverà un servizio intermodale tra Rivalta Scrivia e Roma.

di Paolo Sartor

**P**er Leroy Merlin – nota azienda del settore bricolage e fai da te – logistica significa ottimizzare in termini di costi, di scadenze e di qualità, in un contesto di mondializzazione, gli scambi, i percorsi logistici delle merci dal fornitore al punto vendita, tramite approvvigionamenti, trasporto, deposito, controllo qualità sia dal punto di vista dei flussi d'informazioni che dal punto di vista dei flussi fisici e finanziari. Ma significa pure attenzione ai temi dell'ambiente e del recupero e risparmio energetico. Nel 2009 Leroy Merlin ha trasferito la sua piattaforma logistica italiana da Cusago (Milano) a Rivalta Scrivia (Alessandria). Con la nuova posizione geografica sono stati ridotti i chilometri totali percorsi tra Genova porto e la piattaforma logistica distributiva a tutto vantaggio di costi e ambiente. Con il progetto di cross docking l'azienda sta poi sviluppando la sua logistica consolidata e integrata dalla piattaforma centrale. Il progetto, denominato "X-docking", permette infatti di creare sinergie di trasporto tra produttori e distributori, al fine di migliorare il livello di servizio, ridurre i costi logistici e l'impatto ambientale. Ha così abbattuto le consegne dirette dai fornitori ai negozi dal 90% al 50% del totale degli acquisti, riducendo gli automezzi in circolazione (circa un 1

milione in meno in 5 anni), i consumi di carburante (5 milioni di litri in 5 anni) e le emissioni di CO2 prodotte (circa 964 tonnellate in 5 anni). Il monito-

## Sulla tratta Anversa-Rivalta Scrivia il 100% dei container viene trasportato con servizi intermodali

raggio della *carbon foot print* permette inoltre all'azienda di tenere sotto controllo le reali emissioni prodotte: sulla tratta Anversa (Belgio) – Rivalta, ad esempio, il 100% dei container viene trasportato per via intermodale, con 1.100 chilometri di cui 1.000 via treno, evitando l'emissione in atmosfera di 200 tonnellate di CO2; mentre sulla tratta Genova – Rivalta con il 40% dei container trasportati via treno per 73 chilometri si ottiene un risparmio annuo di CO2 di 70 tonnellate.

**La squadra** della logistica di Leroy Merlin ha iniziato a studiare la rete ferroviaria italiana e a identificare i tratti dove la rotaia poteva servire i punti vendita. Da qui ha dato il via a una collaborazione con Italia Logistica (joint venture tra Ferrovie dello Stato e Poste Italiane) e Rivalta Terminal Europa, che garantirà un collegamento ferroviario intermodale tra Rivalta Scrivia e Roma. Questo progetto rappresenta un nuovo modello di sviluppo per gli

operatori coinvolti che stanno già pianificando la possibilità di estendere i collegamenti verso tutte le destinazioni di medio e lungo raggio con priorità verso Campania, Puglia e Sicilia, oggi servite solo via strada o via mare. Il treno fra Rivalta Scrivia e Roma avrà frequenza giornaliera, capacità su base annua di 6.500 casse mobili con la possibilità di raddoppiare i volumi già nella seconda parte dell'anno. Si sta inoltre studiando un piano per far viaggiare i treni, nella tratta del ritorno, carichi di merci raccolte dai fornitori del centro Italia. ■

Archivio Leroy Merlin



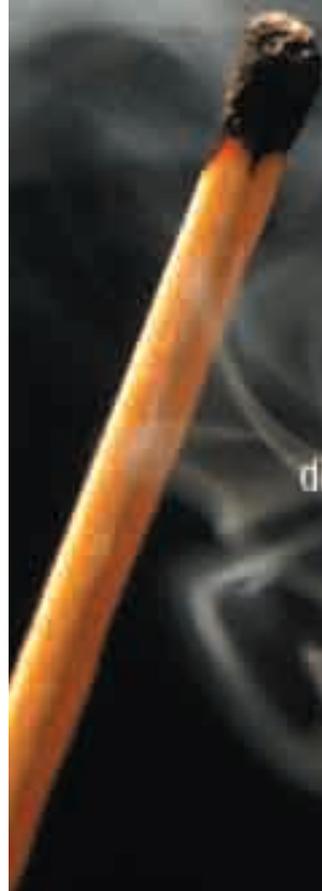
## NUMERI E UN PO' DI STORIA

La storia di Leroy Merlin inizia nel 1923 in Francia, quando Adolphe Leroy e Rose Merlin aprirono il primo negozio che vendeva residuati bellici. Nel 1950 aprirono due negozi, ampliando la tipologia di prodotti e puntando su quello che oggi si chiamerebbe customer care e servizi post vendita (autobus per i clienti e consegna gratuita). Nella seconda metà degli anni '70 i figli del fondatore decidono di vendere l'azienda a Gérard Mulliez, il fondatore di Auchan. Oggi è un'azienda del gruppo Adeo, primo player francese nel mercato internazionale del bricolage e del fai-da-te, al secondo posto in Europa e al quarto nel mondo. Nel 2009 le 20 aziende del gruppo, presenti in Brasile, Cina, Francia, Grecia, Italia, Portogallo, Polonia, Russia e Spagna hanno fatturato 11,2 miliardi di euro, con una crescita del 15% e assumendo 5.095 nuovi addetti nel 2009 per un totale di 58.000 collaboratori. In Italia sono 3 le insegne Adeo: Leroy Merlin, Bricocenter e Bricoman. Dopo l'acquisizione dei negozi Castorama avvenuta a gennaio 2009 e il relativo rebranding di tutti i punti vendita da Castorama a Leroy Merlin (la cui conclusione è prevista per la fine del 2011), possiede 144 punti vendita distribuiti su tutto il territorio nazionale. Presente in Italia dal 1996 ha un giro d'affari di oltre 1 miliardo di euro (dato 2009). I punti vendita sono caratterizzati da grandi superfici (da 6.000 mq a 13.000 mq) e sono situati nelle vicinanze dei grandi agglomerati urbani. Offrono circa 60 mila prodotti per bricolage, edilizia, decorazione, arredo bagno e giardinaggio.



# SEBINO

FIRE PROTECTION®



Dal 1982  
progettazione,  
costruzione  
e installazione  
di sistemi automatici  
di spegnimento  
per la protezione  
antincendio.

**SEBINO**  
FIRE PROTECTION®

24060 Bagnatica (BG) • Via Don Bolis, 1  
Tel. +39 035 292811 • Fax +39 035 303978

[www.sebino.eu](http://www.sebino.eu)

# ITALIA, TARTARUGA DELL'UNIONE EUROPEA

Il Bel Paese presenta un ritardo considerato ormai incolmabile. Lo conferma anche il primo Rapporto Uniontrasporti sulle grandi opere.

a cura dell'Ufficio Studi Uniontrasporti

**A** metà anni Sessanta, l'Italia poteva disporre di una dotazione complessiva di quasi 4 mila chilometri di autostrade, seconda in Europa solo dopo la Germania che ne aveva più di 6 mila. Oggi il nostro Paese ha 6.600 chilometri di autostrade, mentre la Germania ne ha quasi 13 mila. In nove anni, pur rallentando molto gli investimenti, quest'ultima nazione ha costruito circa mille chilometri di autostrade mentre noi solo 151. E le ferrovie? Dei 16 mila chilometri di binario gestito dalla Rete ferroviaria italiana, solo mille sono ad alta velocità. E il Sud viaggia ancora in gran parte su monorotaia. Quanto ai porti, poi, malgrado i quasi 800 attracchi, la situazione è paradossale: scarsi i collegamenti intermodali, latitanti le sinergie con le altre strutture, vincolati dalla vicinanza dei centri urbani e impossibilitati a crescere, quelli italiani "perdono" la sfida con i "grandi" del Nord. Intanto solo 3 delle 18 opere strategiche contenute nella Legge Obiettivo sono state realizzate, mentre la spesa per infrastrutture è in costante calo. Guardando la fotografia della nostra dotazione, tratteggiata nel primo Rapporto sullo stato delle infrastrutture in Italia di Unioncamere e Uniontrasporti, sembra giunto davvero il "momento di cambiare passo". "Perché i costi del non fare" sostiene il presidente di Unioncamere, Ferruccio Dar-

danello - *minano la capacità delle nostre imprese di recuperare il terreno perso in questi anni di crisi economica e compromettono lo sviluppo futuro dei nostri ter-*

**Solo tre delle diciotto opere strategiche contenute nella Legge Obiettivo sono state realizzate**

*ritori. Dopo la crescita del 25% degli investimenti pubblici in infrastrutture in Italia tra il 1997 e il 2004, abbiamo sperimentato un trend negativo - tuttora in atto - che ha riportato l'ammontare degli investimenti in valore assoluto ai livelli di metà anni '90. Eppure il binomio infrastrutture sviluppo è l'unico su cui possiamo giocare qualche sfida per aprirci all'Europa e al mercato estero".*

**La rete** stradale italiana (escludendo le strade comunali) ha una lunghezza di 183.705 chilometri, dei quali il 4% sono autostrade, l'11% altre strade di interesse nazionale (strade statali) e l'86% strade regionali e provinciali. La rete autostradale (6.630 chilometri totali) ha una trama molto fitta al nord, soprattutto nella pianura padana. Man mano che si scende verso sud la maglia diventa sempre più rada e ci sono interi territori che non sono coperti, soprattutto nel centro, dove ad esempio l'Umbria conta solo 59 chilometri di autostrade su poco più di 5 mila chilometri di rete comples-

siva. Le strade statali (19.000 chilometri) registrano una estensione nel Mezzogiorno doppia rispetto a quella degli altri territori. Il maggiore contributo è quello delle regioni peninsulari con oltre 51 mila chilometri. Le rimanenti ripartizioni hanno un numero di chilometri abbastanza simile tra loro. In generale le strade regionali e provinciali superano l'80% in tutte le ripartizioni. Tuttavia, mentre nord ovest, nord est e centro presentano una suddivisione della rete stradale nelle diverse classi piuttosto omogenea tra loro, nel mezzogiorno vi sono intere regioni, come per esempio Sardegna, Basilicata o Molise, dove le autostrade sono completamente assenti o marginali.

Fotolia.com



## ESTENSIONE DELLA RETE STRADALE ITALIANA, PER CATEGORIA E AREA GEOGRAFICA, ANNO 2009\*

Territorio	Strade regionali e provinciali	Altre strade di interesse nazionale	Autostrade	Totale
Nord ovest	32.427	2.016	1.893	36.336
Nord est	29.129	2.224	1.482	32.835
Centro	33.248	2.585	1.133	36.966
Mezzogiorno	62.981	12.466	2.121	77.568
<b>Italia</b>	<b>157.785</b>	<b>19.291</b>	<b>6.629</b>	<b>183.705</b>

Fonte: Elaborazione Uniontrasporti su dati CNT 2008-2009; dati in Km\*

**Un indicatore** del livello di isolamento di un'area è dato dal rapporto tra i chilometri di rete stradale e superficie: più basso è il valore che si ricava, minore è il livello di accessibilità. In media l'Italia ha circa 61 chilometri di strade ogni 100 chilometri di territorio. Tuttavia, mentre il centro ha la maggior dotazione di strade rispetto alla superficie (63,35 km/100 kmq), il nord ovest la maggior densità di autostrade (3,27 km/100 kmq) e quindi un'accessibilità qualitativamente migliore e il mezzogiorno un indice relativo alle altre strade di interesse nazionale (10,13 km/100 kmq) che è quasi doppio di quello nazionale (6,40 km/100 kmq), il nord est presenta il minore livello di accessibilità (52,98 km/100 kmq), anche se l'indice della rete autostradale (2,39) è migliore di quello medio nazionale (2,20).

**L'indice** di densità delle rete stradale rispetto alla popolazione calcola i chilometri di strade disponibili ogni 10.000 abitanti. In Italia ci sono circa 30 chilometri di strade ogni 10.000 abitanti. La miglior dotazione è quella del mezzo-

giorno, con 37,15 chilometri per 10.000 abitanti, seguito dal centro con 31,14 chilometri per 10.000 abitanti. Entrambe le ripartizioni del nord mostrano invece una disponibilità di strade in rapporto alla popolazione inferiore alla media nazionale. Il rapporto tra estensione della rete e veicoli circolanti dà un ordine del livello di congestione delle strade. In questo caso più alto è il valore dell'indice minore è l'affollamento. La media italiana è di 45 chilometri per 10.000 veicoli, con il mezzogiorno che mostra il minore livello di congestione (59,90 km/10.000 veicoli) e il nord ovest che è nel complesso il territorio con i maggiori livelli di traffico (32,28). Il nord est presenta, invece, la migliore dotazione di autostrade rispetto ai veicoli circolanti (1,87), mentre il centro ha la minor percentuale di autostrade in rapporto ai

veicoli in circolazione (1,32). Dai dati precedenti, è facile ricavare le principali criticità che interessano la nostra rete stradale. In sintesi:

- manca un'idea di crescita economica che riconosca il ruolo fondamentale degli investimenti in infrastrutture, non solo stradali ma nel loro complesso di reti e nodi;

- l'ammodernamento della rete viaria è fermo da anni, soprattutto nel comparto autostradale. La Legge Obiettivo aveva programmato interventi mirati a sopperire a questo deficit attraverso la predisposizione di uno specifico piano. Ma spesso tali interventi sono rimasti fermi a causa della mancanza di fondi;

- è evidente l'utilizzo prevalente della modalità stradale per le persone e per le merci, con gravi fenomeni di congestione sulle arterie viarie: in Italia viaggia su strada il 91% delle merci interne, mentre i passeggeri si muovono nell'82% dei casi con mezzi privati.

**La linee** gestite da Rete Ferroviaria Italiana si estendono per 16.700 chilometri, di cui circa 60 all'estero. I chilometri di linee complementari, che rappresentano la maglia di collegamento dei bacini regionali e connettono tra loro le direttrici principali, sono il 56% della rete e sono presenti prevalentemente nelle regioni del mezzogiorno. Le linee fondamentali (caratterizzate da un'alta densità di traffico e da una elevata qualità dell'infrastruttura) interessano le direttrici per i collegamenti nord-sud e trasversali tra Tirreno e Adriatico. Le linee a doppio binario sono il 45% del to- >



## DISTRIBUZIONE DELLA RETE FERROVIARIA PER TIPOLOGIA E PER AREA GEOGRAFICA, ANNO 2010 \*

Territorio	Elettrificata a binario doppio	Elettrificata a binario semplice	Non elettrificata a binario doppio	Non elettrificata a binario semplice	Totale
Nord ovest	1.869	1.331	0	954	4.154
Nord est	1.858	798	0	647	3.303
Centro	2.016	665	0	772	3.453
Mezzogiorno	1.676	1.675	50	2.329	5.730
<b>Italia</b>	<b>7.405</b>	<b>4.469</b>	<b>77</b>	<b>4.675</b>	<b>16.640</b>

Fonte: Elaborazione Uniontrasporti su dati RFI; dati in Km \*

tale e risultano elettrificate nella quasi totalità (7.431 chilometri). Le linee a trazione diesel sono tutte a binario singolo.

Il mezzogiorno ha la maggiore estensione di ferrovie (5.730 chilometri), ma anche il maggior numero di chilometri a binario singolo (pressappoco i due terzi) e circa il 41% della rete complessiva non è elettrificata. A seguire si incontra il nord ovest con 4.154 chilometri. La ripartizione che presenta il maggior numero di chilometri elettrificati è il nord est con l'80%, mentre il centro è l'area che ha la rete a doppio binario più estesa (2.016 chilometri, pari al 58% della rete complessiva della ripartizione). In Italia, solo 8 regioni superano i 1.000 chilometri di rete (Piemonte, Lombardia, Veneto, Emilia Romagna, Toscana, Lazio, Campania e Sicilia). Le altre, invece, hanno una dotazione inferiore o uguale a 500 chilometri (ma Puglia e Calabria sono sugli 800). Le differenze non sono però solo quantitative, ma soprattutto qualitative, a seconda del numero di binari e del tipo di trazione.

**Mentre** la densità della rete rispetto alla superficie territoriale mostra un certo equilibrio nelle diverse macroripartizioni, in rapporto alla popolazione la variabilità, soprattutto qualitativa, è maggiore. In Italia ci sono 2,76 chilometri di linee ferroviarie ogni 10.000 abitanti.

### Tra le principali criticità della rete ferroviaria figura una distribuzione non capillare sull'intero territorio nazionale

presenta un indice complessivo in linea con il dato medio nazionale (2,74 rispetto a 2,76), ma risente del basso livello di infrastrutturazione che caratterizza alcune regioni, dal momento che offre meno di 1 chilometro di linee a doppio binario ogni 10.000 abitanti e, in contro-

tendenza rispetto alle altre aree, ha l'indice di disponibilità di chilometri di binario singolo non elettrificato più elevato in assoluto.

**La rete AV/AC** si estende per circa 1000 chilometri. Il progetto ha comportato la costruzione di 661 chilometri di nuove linee e l'ammodernamento della "drettissima" Roma - Firenze (254 chilometri). Attraversa 6 regioni e un territorio in cui vive e lavora oltre il 65% della popolazione. Tra le principali criticità della rete ferroviaria italiana figurano:

- la distribuzione non capillare sull'intero territorio nazionale;
- in molte zone del Paese il servizio poggia su reti non elettrificate e a binario unico;
- nel trasporto regionale l'utenza lamenta l'utilizzo di materiale scadente, vetusto e poco confortevole, perenni ritardi con grandi incertezze sui tempi di arrivo;
- la liberalizzazione nel nostro Paese si è dimostrata poco efficace per le modalità con cui è stata attuata. Da parte di molti operatori si lamenta la presenza di forti barriere all'entrata, imposte dal gestore della rete, a favore di Trenitalia;
- per quanto riguarda le merci, si continua a registrare da parte dello Stato una prevalenza di investimenti nel settore dell'autotrasporto. Secondo le statistiche Eurostat sulla rete italiana viaggia solo l'11% delle merci.

**Lungo** le coste della penisola ci sono 534 strutture tra porti commerciali e turistici, alle quali vanno aggiunte altre >

Fotolia.com





**SMOOV**  
automazione senza limiti



Di spazio, di tempi, di costi. Sono numerose le barriere che possono ostacolare il flusso delle tue merci in magazzino.

Smoov ASRV è l'unico sistema di **automazione distribuita** per la gestione integrata dei tuoi pallet basato su veicoli intelligenti, interconnessi e indipendenti dalla struttura di magazzino che, grazie a binari dedicati, si muovono tra le scaffalature nelle due direzioni ortogonali, svolgendo in autonomia operazioni di stoccaggio e movimentazione merci, ottimizzando le missioni e superando eventuali limiti strutturali esistenti.

**Modulare, flessibile, scalabile**, Smoov rivoluziona l'automazione intralogistica estendendola a contesti finora impossibili, come locali con vincoli di altezza, forme irregolari, complesse o di piccole dimensioni.

Vuoi implementare nel tuo magazzino la soluzione Smoov più adatta a te? Visita il sito [www.smoov-asrv.it](http://www.smoov-asrv.it) e scopri la nostra rete di Solution Partner o invia una e-mail a [smoov@smoov-asrv.com](mailto:smoov@smoov-asrv.com)



**SMOOV ASRV**

WHEREVER SMART

Vincitore della



strutture utilizzate come ormeggi privati o di emergenza che portano il totale a circa 800. Negli ultimi anni si è registrata una crescita consistente del numero dei porti da attribuire principalmente all'aumento di strutture dedicate al diporto nautico. Il versante tirrenico è quello dove è presente il maggior numero di porti con circa 350 strutture. La ripartizione che offre una migliore dotazione è il mezzogiorno con 285 porti, mentre se ne contano 165 al nord e 84 al centro. Ciò che varia è la tipologia di infrastrutture. Infatti al meridione si trovano principalmente porti polifunzionali, specializzati nell'offerta di più servizi che vanno da quelli commerciali per le merci e i passeggeri a quelli turistici. Al nord, invece, si trova un maggior numero di porti specializzati per il traffico da diporto (marine). I maggiori scali capolinea di attività commerciali presenti sul territorio nazionale complessivamente hanno una dotazione di 1.674 accosti, per un'estensione totale di circa 375 chilometri, dedicati al-

le diverse tipologie di traffico. La maggior parte degli accosti offre servizi per i passeggeri (383) e i movimenti ro/ro (275; utilizzano navi sulle quali è possibile imbarcare camion o autoveicoli, con o senza servizio passeggeri) e per le merci in colli (245) e sono dotati di binari ferroviari. Tuttavia solo un terzo di questi è collegato direttamente alla rete ferroviaria nazionale.

**I principali** problemi che interessano il trasporto via mare riguardano: ■ storicamente la maggior parte degli scali marittimo si è sviluppata inglobata nel tessuto urbano delle città, cosa che ha impedito (e tuttora sta impedendo) l'espansione nell'entroterra. ■ Sono poche le attività logistiche a valore aggiunto, contrariamente a quanto avviene nei maggiori porti europei (Rotterdam, Amburgo e Barcellona).

### Nei porti sono poche le attività logistiche a valore aggiunto, a differenza di quanto accade all'estero

■ Scarsi collegamenti con le altre modalità di trasporto.

■ Modeste sinergie con altre infrastrutture di nodo: ciascuna infrastruttura continua a operare in maniera isolata e spesso in concorrenza con altre con le quali sarebbe invece proficuo creare delle integrazioni.

■ La concorrenza dei porti atlantici. Tra i primi 10 porti europei per tonnellate di merci movimentate solo 4 si affacciano sul Mediterraneo (Marsiglia, Algeciras, Valencia e Genova, che è decima).

**Il sistema** aeroportuale italiano si basa su 37 scali operativi distribuiti in tutte le macro ripartizioni territoriali. Il maggior numero di aeroporti si colloca nelle regioni del mezzogiorno con 14 aeroporti (38%). Sull'Italia volano complessivamente 210 avio linee tra compagnie di bandiera, compagnie europee, low cost e vettori charter. Le compagnie di bandiera extraeuropee operano tutte su Roma Fiumicino e in alcuni casi anche su Milano Malpensa. L'insediamento dei vettori low cost in molti scali secondari, a seguito di accordi con le società di gestione degli aeroporti e con gli enti locali, ha determinato un'organizzazione del settore che è assai lontana da un modello di tipo "hub&spoke", concentrato sui due poli principali di Roma e Milano. Al contrario, i servizi nazionali danno vita a una vera e propria ragnatela di collegamenti. Le strategie dei gestori aeroportuali e delle istituzioni del territorio per rendere le diverse destinazioni (turistiche, culturali, congressuali e di business) facilmente accessibili ed attraenti si intrecciano dunque con gli interessi ed il tipo di offerta di trasporto rappresentato dalle compagnie ■ cosiddette a basso costo.





# NAV APRE OGNI GIORNO LE PORTE AL SUCCESSO DELLA VOSTRA LOGISTICA

Da oltre 45 anni collaboriamo con i più importanti operatori nel mercato della logistica. Il motivo è semplice.

[www.nav-systems.it](http://www.nav-systems.it)

*Progettiamo e Realizziamo, Celle Frigorifere Industriali, Magazzini Autoportanti e Isolamenti su misura dal DNA tutto italiano per aziende che considerano la **qualità** un elemento irrinunciabile.*

*Lo facciamo ogni giorno **innovando** e creando ambienti sempre più attenti al **risparmio energetico** ma soprattutto **rispettando i vostri tempi** perchè essere puntuali vuol dire essere **il partner ideale per i vostri progetti di logistica.***



**NAV**  
system

Via S. Torcato, 1370 47521 Cesena - FC - ITALY  
Tel +39.0547.350505 - Fax +39.0547.350500  
[www.nav-systems.it](http://www.nav-systems.it)



# PORDENONE PUNTA SULLE RINNOVABILI

La struttura ha realizzato e inaugurato di recente un impianto di produzione di energia elettrica mediante conversione fotovoltaica.

di Paolo Sartor

**S**i può parlare di una svolta green all'Interporto Centro Ingrosso di Pordenone, oggi energeticamente autonomo, mediante un impianto fotovoltaico installato sulla copertura del centro logistico, senza condizionare in alcun modo la normale fruizione dell'edificio; si sviluppa su una superficie di 15.500 mq ed è composto da 8.400 moduli da 240 Watt ciascuno. Garantirà una produzione annua di energia di circa 2.110.000 Kilowattora, pari al fabbisogno annuale di 700 famiglie. Sfruttando l'energia solare, pulita e rinnovabile, rappresenta un grande risparmio per la collettività, grazie anche all'importante riduzione alle emissioni di CO2 ( 1.410.000 kg annui) pari al ri-

sparmio di 635 tonnellate di petrolio. Per esemplificare, l'impianto potrà filtrare una quantità di CO2 pari a un bosco di 70.500 alberi. *“Essere gestori di infrastrutture logistiche – dice il presidente dell'interporto Giuseppe Bortolussi – significa anche essere attenti a uno sviluppo sostenibile. Anche se il nostro impianto è solo un granello di sabbia rispetto alle problematiche ambientali ed energetiche mondiali con cui dovremmo confrontarci in futuro, senza dubbio rappresenta un investimento importante e lungimirante; un esempio virtuoso di collaborazione tra il settore pubblico e privato.”*

**Il mega** impianto fotovoltaico è dunque il frutto di una filosofia votata alla

“green economy”. La stessa che ha spinto i vertici di Interporto ad agire anche su un altri fronti con ulteriori due importanti progetti e precisamente un impianto di illuminazione pubblica a led con sistema integrato di telecontrollo e l'ampliamento dell'impianto fotovoltaico per la produzione di energia che renderà autonomi e autosufficienti il centro direzionale e l'illuminazione dell'area interportuale.

**Tale progetto** si prefigge come scopo l'implementazione dell'impianto di illuminazione pubblica esistente mediante l'introduzione di sorgenti estremamente efficienti, con qualità di luce e con scarse richieste di manutenzione ordinaria e straordinaria da un lato e un efficace sistema di telecontrollo remoto automatizzato dall'altra e per la quale è prevista l'installazione di un server di gestione centralizzato. *“Questa è un'area a supporto delle realtà produttive e della mobilità delle merci, ma vuole essere anche centro di idee e di innovazione. Vogliamo essere un laboratorio a disposizione del territorio”* ha concluso il presidente Bortolussi. In cantiere ci sono altri progetti strategici per l'interporto come il completamento del terminal intermodale, la realizzazione di una piattaforma logistica raccordata alla ferrovia e lo studio per garantire la distribuzione urbana delle merci con mezzi ecologici alimentati elettricamente. ■





# Engineering 2K S.p.A.



- **1.000.000 mq realizzati in infrastrutture logistico-industriali**
- **98.000 mq in spazi distributivi in corso di realizzazione**
- **230.000 mq in spazi distributivi di prossima costruzione**
- **2.990 KWp di impianti fotovoltaici già realizzati**
- **3.183 KWp di impianti fotovoltaici in 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.

## ALCUNI ESEMPI REALIZZATI

294.000 mq CSG Logistic Park (PC)

44.000 mq Arquà Polesine (RO)

105.000 mq Piacenza Le Mose (PC)

45.000 mq Magenta (MI)

85.000 mq Bologna interporto

27.000 mq Anagni (FR)

59.000 mq Romentino (NO)

23.000 mq Castel San Pietro (BO)

101.600 mq Logistic Park Pontenure (PC)



## IN CORSO DI REALIZZAZIONE

**63.000 mq Castel San Giovanni (PC)**

**30.000 mq Rovigo**

**5.000 mq Stabio (Svizzera)**



Sede Legale: Strada 3 Palazzo B3 - 20090 Assago Milanese (MI)

Sede Amministrativa ed Operativa: Viale dell'Industria 19/F - 29015 Castel San Giovanni (PC)

Tel. +39 0523.1741100 - Fax. +39 0523.1741104 e-mail [info@eng2k.com](mailto:info@eng2k.com)

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

# TRASPORTI "PULITI" MA PURE EFFICIENTI

La commissione europea ha presentato il Piano dei trasporti 2050, tra i cui obiettivi vi è anche la riduzione del 60% di emissione di CO2.

di Giulia Vivis

**T**rasporti 2050, ossia la strategia per lo sviluppo del trasporto europeo (sia merci che passeggeri) a lungo termine, è stato

di recente presentata dalla Commissione europea. Il suo obiettivo è di aumentare la mobilità riducendo l'impatto ambientale; ha in più l'ambizioso scopo di alimentare la crescita economica e incrementare l'occupazione nel settore. Contemporaneamente le proposte della Commissione contribuiranno a ridurre sensibilmente la dipendenza dell'Europa dalle

importazioni di petrolio, nonché a ridurre le emissioni di anidride carbonica nei trasporti del 60% entro il 2050. *"Trasporti 2050 costituisce una roadmap per un settore dei trasporti competitivo in grado di incrementare la mobilità e ridurre le emissioni - ha affermato Siim Kallas, vicepresidente della Commissione e responsabile dei Trasporti. - Possiamo e dobbiamo fare entrambe le cose. La convinzione ampiamente diffusa per cui sarebbe necessario ridurre la mobilità per combattere il cambiamento climatico è semplicemente sbagliata. Dei sistemi di trasporto concorrenziali sono vitali per la capacità dell'Europa di competere nel mondo, per la crescita economica, la creazione di posti di lavoro e per la qualità della vita quotidiana delle persone. Ridurre la mobilità non*

*è un'opzione; né lo è mantenere lo status quo. Possiamo interrompere la dipendenza del sistema dei trasporti dal petrolio senza sacrificarne l'efficienza*

**Si vuole  
inoltre passare  
alla piena e totale  
applicazione  
del criterio del  
"chi utilizza e  
chi inquina paga"**

*e compromettere la mobilità. Possiamo guadagnare su tutti i fronti".*

**Trasporti 2050** prevede quaranta iniziative da attuare nel prossimo decennio e vuole creare uno spazio unico eu-

ropeo dei trasporti *"con maggiore concorrenza - ha aggiunto Kallas - e una rete pienamente integrata che colleghi le diverse modalità e permetta un profondo cambiamento nei modi di trasporto per passeggeri e merci".* Per quanto riguarda l'obiettivo del dimezzamento del trasporto stradale (attraverso il trasferimento su rotaia o vie navigabili), la tabella di marcia mostra un passaggio intermedio nel 2030, quando sarà necessario effettuare il trasferimento di almeno il 30%. Per farlo, il programma prevede anche il collegamento di tutti i principali porti europei alla rete ferroviaria ed eventualmente ai canali e ai fiumi navigabili. Un altro passo importante per la Commissione è passare alla piena applicazione del principio secondo cui *"chi utilizza paga e chi inquina paga".*

Fotolia.com



**Per i viaggi** intercity: il 50% di tutti i trasporti di medio raggio di passeggeri e merci dovrebbe passare dal trasporto su gomma a quello su rotaia e per via navigabile interna. In sintesi:

■ entro il 2050 la maggior parte del trasporto di passeggeri da 300 km e oltre dovrebbe avvenire su rotaia.

■ Entro il 2030, il 30% del trasporto di merci su gomma dovrebbe passare ad

altri modalità di trasporto come ferrovia e vie navigabili interne e più del 50% entro il 2050.

■ Realizzare una rete funzionale e estesa in tutta l'Ue di corridoi di trasporto, che assicuri le infrastrutture per un trasferimento efficiente tra i modi di trasporto (rete Ten-T) entro il 2030, con una rete ad alta capacità di elevata qualità entro il 2050 e una serie corrispondente di servizi di informazione.

■ Entro il 2050, collegare tutti gli aeroporti della rete centrale alla rete ferroviaria, preferibilmente ad alta velocità; assicurare un sufficiente collegamento di tutti i porti marittimi principali al sistema ferroviario merci e, se possibile, al sistema di navigazione interna.

■ Entro il 2020, stabilire il quadro per un'informazione europea sui trasporti multimodali, il sistema di gestione e pagamento, passeggeri e merci.

■ Passare alla piena applicazione dei principi "chi utilizza paga" e "chi inquina paga" e all'impegno del settore privato a eliminare le distorsioni, a generare profitti e assicurare il finanziamento dei futuri investimenti nei trasporti.

**Per i viaggi** a lunga distanza e il trasporto merci intercontinentale continueranno a predominare i viaggi aerei e per nave. Nuovi mo-

tori, carburanti e sistemi di gestione del traffico aumenteranno l'efficienza e ridurranno le emissioni. In sintesi:

■ i carburanti a bassa emissione di anidride carbonica nel settore aeronautico dovranno arrivare al 40% entro il 2050; inoltre, entro il 2050, dovranno essere ridotte del 40% le emissioni UE

di CO2 derivanti da combustibili di bordo nell'uso marittimo.

■ Una modernizzazione completa del sistema di controllo del traffico aereo europeo entro il 2020, che realizzi il cielo unico europeo: viaggi aerei più brevi e più sicuri e maggiore capacità. Completamento dello spazio aereo comune europeo di 58 Paesi e 1 miliardo di abitanti entro il 2020.

■ Adozione di sistemi intelligenti di gestione dei trasporti a terra e in mare (come ad esempio Erms, Its, Ris, SafeSea-Net e Lrit1).

■ Collaborazione con partner internazionali e organizzazioni internazionali come l'Icao e l'Imo per promuovere la competitività dell'Europa e gli obiettivi di ordine climatico a livello non solo europeo, ma anche mondiale.

**Per il settore** urbano, un passaggio di proporzioni rilevanti verso auto e carburanti più puliti. L'abbandono nell'ordine del 50% delle auto ad alimentazione convenzionale entro il 2030, escludendole gradualmente dalle città entro il 2050. Inoltre:

■ dimezzare l'uso di auto "ad alimentazione convenzionale" nel trasporto urbano entro il 2030; escluderle gradualmente dalle città entro il 2050; ottenere entro il 2030 nei maggiori centri urbani un trasporto delle merci essenzialmente esente da CO2.

■ Entro il 2050, avvicinarsi all'obiettivo di azzerare il numero delle vittime degli incidenti stradali. Coerentemente con questo obiettivo, l'Ue mira a dimezzare il numero delle vittime di incidenti stradali entro il 2020. Assicurare che l'Unione diventi un leader a livello mondiale in materia di sicurezza del trasporto aereo, ferroviario e marittimo. ■

## L'Unione punta a diventare un leader mondiale in tema di sicurezza nel trasporto aereo, ferroviario e marittimo



# IT, LA RIPRESA C'È MA È ANCORA LENTA

L'anticipazione del rapporto Assinform registra un 2010 a - 1,4%, mentre le stime 2011 danno + 1,3%, ma il gap con l'estero aumenta.

a cura della **Redazione**

**"C**onfermata la risalita del mercato italiano dell'It nel 2010, trend che troverà ulteriore consolidamento nel corso di quest'anno. Ma i ritmi sono troppo lenti, sia rispetto alle necessità di cambiamenti strutturali del Paese, che al gap d'innovazione che scontiamo a livello internazionale, il quale, invece, tende ad approfondirsi". È un grido di allarme, quello lanciato da Paolo Angelucci, presidente di Assinform (Associazione nazionale delle aziende di servizi di informatica e telematica) nel presentare l'anticipazione del rapporto Assinform 2011, predisposto come sempre con la collaborazione di NetConsulting, sull'andamento del settore Ict nel 2010, seguito tuttavia, dall'indicazione di una reale prospettiva di crescita, qualora vi sia la capacità di valorizzare il ruolo dell'innovazione nel nostro Paese. "Si può dare una rapida ed efficace scossa all'economia - continua Angelucci - puntando a utilizzare l'Ict come fattore di accelerazione dei processi di sviluppo e modernizzazione, così come indica l'Agenda digitale europea. Tre gli assi di intervento prioritari in questa direzione. Creazione di un quadro normativo incentivante lo sviluppo e l'utilizzo dell'innovazione finalizzato alla crescita delle imprese, in particolare di quelle che esportano, centrato sul credito d'imposta per gli investimenti in ricerca e sviluppo e sulla diminuzione dell'Irap, a vantaggio per i settori brain intensive co-

me l'Information Technology, al fine di aumentare l'occupazione qualificata. Massimo supporto all'implementazione del Cad (Codice dell'amministrazione digitale), al quale vanno destinate risorse certe in quanto si tratta di un investimento strategico per migliorare la qualità e l'efficienza dell'azione pubblica, con ritorni importanti sulla riduzione della spesa corrente e come piattaforma per accelerare il processo di digitalizzazione delle imprese e l'alfabetizzazione digitale dei cittadini. Sostegno ai processi di aggregazione e innovazione delle Pmi, protagoniste per oltre il 90% del nostro tessuto produttivo, ma con oggettive difficoltà a investire in nuove tecnologie. Vanno in questo senso le reti d'impresa e

l'innovazione dei distretti su cui si sta impegnando il sistema confindustriale, mentre alla parte pubblica si chiede di supportare questo processo evolutivo assicurando regole e tempi certi su pagamenti, snellimento delle procedure e semplificazione normativa".

**Nel 2010** il mercato mondiale dell'Ict ha ripreso a crescere con un ritmo ai livelli pre-crisi, passando dal - 1,5% annuo registrato nel 2009 al + 4,9% del 2010 (It +4,4%, Tlc + 5,1%), a fronte di una crescita del Pil globale di 5%. In Italia si conferma l'inversione del trend del mercato Ict, la cui crescita, tuttavia, permane negativa: -2.5% a fronte del -4,2% del 2009, per un valore di mercato di



60.230 milioni di euro. Questo andamento è dovuto principalmente al segmento delle telecomunicazioni che ha subito un ulteriore decremento di -3%, mentre la domanda di It ha recuperato 6,7 punti percentuali, rispetto al -8,1% del 2009, con una diminuzione dell'1,4% e un valore di 18.430 milioni di euro, dato che conferma il gap dell'Italia rispetto agli altri maggiori Paesi, il cui mercato, a eccezione della Spagna, è tornato a crescere positivamente. Il mercato It è cresciuto, infatti, in Germania del +2,6%, in Francia dell'1,5%, in Gran Bretagna del +1,3%, a fronte di una media europea di +1,2%. Nei Paesi extraeuropei il mercato è salito in USA del +5,1%, mentre in Giappone l'incremento si è attestato a 0,9%.

**La relativa** ripresa del mercato italiano dell'It è fortemente caratterizzata da una sostanziale novità: l'accentuato risveglio della domanda di tutte le componenti tecnologiche dell'It e in particolare dell'hardware che, dopo anni di costante calo, nel 2010 ha messo a segno una crescita del 2,8%, con un recu-

pero di ben 17,6 punti percentuali rispetto all'anno precedente, chiuso con una perdita di -14,8%. La dinamica dei grandi server (sistemi high end), la cui domanda è cresciuta del 18,4%, indica che molte imprese, soprattutto di dimensioni medio grandi, hanno avviato processi di rinnovamento del proprio parco tecnologico. Questo dato si riflette nella crescita positiva della domanda di software infrastrutturale: a fronte di un comparto del software che nel suo complesso ha chiuso il 2010 con -0,9%, il software di base è cresciuto dello 0,4, recuperando cinque punti percentuali rispetto all'anno precedente, mentre il middleware dello 0,6% con un recupero di 2,6 punti percentuali. La crescita del mercato hardware è stata, inoltre, trainata sia dalle vendite di PC che di nuovi device, come i tablet, presso imprese e indi-

vidui. I personal computer mettono a segno un incremento di +15,7% delle unità vendute, recuperando oltre 15 punti percentuali di crescita rispetto al 2009. Il 2010 è anche la prima volta dei tablet con 428.570 unità vendute. Il mercato delle telecomunicazioni ha subito un calo del 3% che ha portato il valore del mercato a 41,8 miliardi di euro. Le telecomunicazioni stanno subendo adesso gli effetti del progressivo calo dei prezzi e delle tariffe dovuto all'elevata concorrenza tra gli operatori che penalizza la crescita sia del mobile (-3,2%) che del fisso (-2,6%). L'andamento a valore del mercato non dà conto della crescita della penetrazione di prodotti e servizi di telecomunicazioni che, in realtà, anche nel 2010 è stata molto intensa. Le vendite di smartphone sono ammontate a più di 4 milioni di unità, valore doppio rispetto al 2009, gli accessi a larga banda sono aumentati del 6,9% superando i 13 milioni di unità e la crescita a valore degli accessi a internet da rete fissa è stata del 7,4%. ■

**A crescere è stato soprattutto l'hardware, che dopo anni di costante calo, ha segnato un +2,8%**



**PARTNER NEI PROBLEMI  
Leader nelle soluzioni**

Sede Cassago  
Bi.Car - Vr  
Costa & Zaninelli - Mn  
Dell'aglio - Bs  
Gi-car - Mo  
Idea Diesel due - Bs  
Ma.Go. Car - Pv

Sacer - Ud  
Somert - No  
Tecnamarca - Tv  
Ve.Mo. Car - Va  
Veyal - Pd  
Filiale Ravenna  
Filiale Torino



800-91.18.38

[www.unicar-yale.it](http://www.unicar-yale.it)

# VETTORI, LISTA UE DI QUELLI INSICURI

La Commissione ha aggiornato l'elenco delle avioleone cui è vietato volare in Europa, perché non rispettose degli standard di sicurezza.

di **Giovanni Cristaldi**

**U**na "black list", ovvero un elenco delle compagnie che si meritano la maglia nera in fatto di sicurezza e per questo bandite dai cieli del Vecchio Continente, è stata stilata (aggiornando quella di novembre 2010) dalla Commissione europea. Alcuni vettori sono state rimossi dall'elenco dato che si sono messi in regola, aggiornando la loro policy in materia di si-

curezza a bordo. Per contro, tutti i vettori aerei certificati in Mozambico sono stati banditi, così come le attività di Air Madagascar per due aeromobili. Risultano uscite dal divieto di volare in Europa le compagnie indonesiane per il trasporto merci Cardig Air, Republic Express, Asia Link e Air Maleo. Eliminate pure le restrizioni alla linea ucraina Umair, dopo che prove hanno dimostrato il miglioramento delle sue prestazioni. Commissione e membri del comitato di sicurezza aerea Ue hanno riconosciuto gli sforzi delle autorità di Paesi quali Angola, Cambogia, Kazakistan e Kirghizistan per riformare i loro sistemi di aviazione civile e per migliorare la sicurezza al fine di garantire che gli standard internazionali siano effettivamente applicati. L'elenco Ue aggiornato include 269 vettori di 21 Stati, le cui operazioni sono totalmente vietate nella Ue. Si tratta di Afghanistan,

Angola, Benin, Repubblica del Congo, Repubblica democratica del Congo, Gibuti, Guinea equatoriale, Gabon, (con l'eccezione di tre vettori operanti sotto determinate restrizioni), Indonesia (con sei eccezioni), Kazakistan (con un'eccezione), Repubblica kirghisa, Liberia, Mauritania, Mozambico, Filippine, Sierra Leone, São Tomé e Príncipe, Sudan, Swaziland e Zambia. L'elenco include pure tre vettori individuali: Blue Wing Airlines del Suriname, Meridian Airways del Ghana e Silverback Cargo Freighters del Ruanda. Da segnalare infine dieci compagnie autorizzate a volare nei cieli nell'Ue, ma solo con rigide restrizioni, tra cui figurano Air Astana del Kazakistan, Air Koryo della Corea del Nord, Air-lift International del Ghana, Air Service Comores, Afrijet, Gabon Airlines e Sn2ag del Gabon, Iran Air, Taag Angola Airlines e infine Air Madagascar. ■

## 2010 UN ANNO CON POCHI INCIDENTI

**N**el 2010 il tasso annuo di incidenti aerei è stato tra i più contenuti nella storia dell'aviazione. E a dirlo è la Iata (associazione di cui fanno parte 234 compagnie aeree). In particolare il tasso globale di incidenti (misurato in perdite di aeromobili, cioè rimasti distrutti o gravemente danneggiati) per milione di voli di aerei costruiti in Occidente è stato dello 0,61, cioè un incidente ogni 1,6 milioni di voli. Nel 2009 tale tasso è stato dello 0,71 (un incidente per 1,4 milioni di voli), mentre il tasso 2010 è stato di poco più basso di quello del 2006 (0,65). Il tasso di incidenti è stato così ridotto del 42% rispetto a quello registrato nel 2001. Nel 2010 i "runway excursions", cioè gli incidenti che accadono quando un velivolo esce di pista al decollo o all'atterraggio, sono risultati la causa più comune di incidenti. Il "ground damage" (danni durante la movimentazione a terra degli aeromobili) è invece responsabile dell'11% di tutti gli incidenti.



Fotolia.com



Ci piace  
che siano altri a  
parlare di noi.



Dopo Germania,  
Benelux,  
Austria  
e Svizzera,



**FIEGE**  
è il partner logistico  
di **DIAGEO**  
anche in Italia.



**DIAGEO**

The worlds leading premium drinks company



**FIEGE**

The World of Logistics

# PER RAVENNA NUOVO TERMINAL CONTAINER

La struttura avrà un fascio di binari per servire treni blocco destinati a collegare centro e sud Europa e una gru da banchina "post panamax".

di Angelo Brandinali

**P**resentazione ufficiale presso la sede dell'Autorità Portuale del progetto del nuovo terminal container di Ravenna: prevede la realizzazione, per fasi successive, di un moderno terminal su un'area che si trova nella cosiddetta penisola Trattaroli destra, prospiciente il Canale Candiano. Questa posizione garantisce un'ottimale fruibilità degli accosti che permetteranno l'approdo a Ravenna di navi grazie alle quali sarà possibile ampliare il mercato di riferimento dello scalo. L'inedita struttura sarà dotata di un fascio di binari per servire treni blocco da e per il centro e il sud Europa e verrà dotato di gru da banchina post panamax in grado di garantire efficien-

za sia nella movimentazione di piazzale che in quella sul fascio ferroviario. "I container sono un passaggio fondamentale per la crescita del nostro porto – ha sottolineato Giuseppe Parrello, presidente dell'Autorità Portuale di Ravenna – Il piano regolatore portuale è approvato da un anno e siamo pronti, una volta che si sarà conclusa la procedura di valutazione d'impatto ambientale, ad andare avanti subito con le gare per gli ulterio-

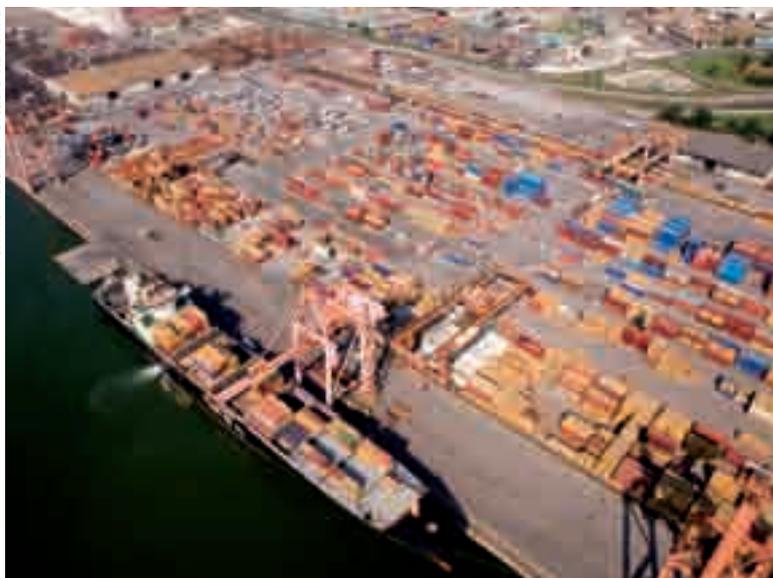
ri, successivi, approfondimenti". Per quanto riguarda la parte pubblica del progetto, il costo dei lavori per la realizzazione della prima fase (da concludersi entro il 2016), ammonta complessivamente a 130 milioni di euro. Di questi, 60 milioni sono risorse dell'Autorità Portuale, già previste nel piano triennale degli investimenti, e gli ulteriori 70 milioni di euro, la cui destinazione al porto di Ravenna è stata recentemente confermata e ai quali si è fatto tante volte riferimento in questi mesi, derivano dall'accordo

Stato-Regione (il documento attuativo sarebbe alla firma del ministro Matteo Li). Gli approfondimenti della seconda fase, da completare entro l'anno 2020, saranno finanziati con una tranche di ulteriori 70 milioni di euro derivanti sempre dal già citato accordo Stato-Regione.

**"Essere qui con voi oggi insieme a Sapi, il nostro socio di maggioranza in Tcr – ha affermato Thomas H. Eckelmann, presidente del gruppo Eurokai – è un privilegio e mi rende orgoglioso. Il nostro obiettivo è compiere un ulteriore passo avanti per questo progetto il cui sviluppo è stato rallentato due anni fa dalla crisi economica. Nel 2010 i volumi mondiali trasportati hanno finalmente raggiunto i livelli pre-crisi. Tra il 2011 e il 2014 entre-**

**Sorgerà  
nella cosiddetta  
penisola  
Trattaroli destra;  
130 i milioni  
per la prima fase  
dei lavori**

Archivio Autorità Portuale Ravenna



ranno in uso 152 nuove navi porta-container con capacità di carico tra i 10.000 e i 18.000 teu. Siamo convinti che l'Adriatico verrà servito dalle linee in maniera diretta, riposizionando su queste rotte navi di capacità tra i 5.000 e i 10.000 teu. Tra gennaio 2010 e gennaio 2011 il numero di tali navi è passato da 636 a 723 unità. Si tratta di navi lunghe 330 metri, larghe più di 40 metri e che richiedono un pescaggio di 14 metri. Per questo, insieme ai nostri partner Sapir e Cmc e alle istituzioni locali, vogliamo dotare il porto di Ravenna delle necessarie infrastrutture e sovrastrutture in grado di rispondere ai fabbisogni dei nostri clienti, offrendo loro un porto competitivo e pronto per il futuro".

**"L'attuale** terminal container – ha dichiarato Giordano Angelini, presidente di Sapir – per le sue caratteristiche strutturali non può servire i vettori marittimi che caratterizzeranno il traffico contenitori anche dell'Adriatico. Non è dunque possibile conseguire importanti incrementi di volumi con l'attuale infrastruttura. Per rendere Ravenna uno dei protagonisti del traffico contenitori che si potrà sviluppare nell'Alto Adriatico, Sapir, Contship e Cmc hanno raggiunto un

accordo in base al quale se il porto sarà approfondito a –14,50 metri investiranno subito 78 milioni per realizzare la prima parte del nuovo terminal container con l'obiettivo di 650.000 teu e un'occupazione, a regime, di 450 persone. L'investimento sarà fatto da Tcr su un'area di 192.000 mq concessa da Sapir in diritto di superficie. Altri 218.000 mq saranno tenuti a disposizione per un eventuale ulteriore ampliamento. I 26 ettari dell'attuale terminal saranno disponibili per nuove iniziative. La competitività di un terminal dipende sempre più da fattori esterni: e così decisivi saranno i collegamenti ferroviari e la nuova E55". ■

## Se il porto verrà approfondito a 14,50 metri Sapir, Contship e Cmc verseranno 78 milioni di euro per il nuovo terminal

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

**LOGISTICA TOTALE**  
...dal 1934

**S.A.F.I.M. Srl**  
Via Supeja Gallino 20/28 Frus., Palmiero  
10060 NONE (TO)  
Tel. 011 550 7150 r.a. Fax 011 550 7160  
[www.safim-srl.it](http://www.safim-srl.it)

- MAGAZZINI FRIGORIFERI DA +4 A -25°C
- DEPOSITO MERCI
- 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
- TRASPORTI
- TRACCIABILITÀ HACCP

# RIPRESA AVVIATA PER L'ALIMENTARE

Nel 2010 aumenta la produzione e l'export trascina in alto l'intero settore, come dimostrano i dati diramati da Federalimentare.

di Elena Darcy

**L'**industria alimentare italiana - secondo comparto del Paese con 124 miliardi di fatturato e oltre 400 mila addetti per 6.500 imprese - ha evidenziato, nel 2010, i primi incoraggianti segnali di ripresa. Lo dimostrano i dati resi noti

da Federalimentare secondo cui la produzione 2010 ha recuperato il segno negativo 2009, segnando un +1,8% su dati grezzi e un +1,6% a parità di giornate lavorative, dopo aver navigato a lungo sopra il +2%. E' emerso, perciò, un positivo rimbalzo, dopo il -1,5% del 2009, anche se si è profilato a dicembre 2010 un rallentamento di tendenza che si è confermato all'inizio del 2011.

**Guardando** ai dati grezzi di produzione di gennaio, emerge infatti che solo alcuni comparti hanno mantenuto il segno più. Tra questi la lavorazione e trasformazione della carne (+3,9%), l'ittico (+12,7%), il molitorio (+3,5%), la pasta (+4,0%) e le bevande (vino, birra, acque minerali) con un +2,1% aggregato. Altri comparti importanti hanno segnato arretramenti, come la lavorazione e conservazione di frutta e ortaggi (-11,8%), l'oleario (-6,6%), il lattiero-caseario (-2,3%), i prodotti da forno e farinacei (-8,2%), il cioccolato (-5,4%). Al di là dei dati squisitamente congiunturali, la produzione alimentare del Paese ha mostrato, nel tempo, una dinamica largamente

premiante. Sull'arco del decennio 2000-2010 ha messo a segno un +12,1%, con oltre 27 punti di differenza rispetto al -15,4% segnato in parallelo dall'industria nazionale nel suo complesso.

**Dopo** avere viaggiato, negli ultimi mesi del 2010, su tassi prossimi al +10%, l'export dell'industria alimentare ha chiuso l'anno a quota di 21 miliardi di euro, con una crescita del +10,5% sull'anno precedente. E' un buon risultato, che recupera ampiamente il -4,2% del 2009. Ed è tanto più promettente se si considera che l'ultimo trimestre 2010 ha segnato un +11,9%.

Spicca in particolare il risultato di un segmento di grande spessore come il lattiero-caseario, con una quota di 1.925 milioni e un +23,6% sull'anno precedente. Superiori alla performance media di settore risultano il comparto leader dell'export, l'enologico, con 4.277 milioni e un +12,2%; il dolciario con 2.588 milioni e un +11,2%; oli e grassi con 1.559 milioni e un +16,3%; le carni preparate con 1.110 milioni e un +11,5%; la trasformazione della frutta con 915 milioni e un +14,4%; acquaviti e liquori con una quota di 584 milioni e un +16,9%. Vistoso, anche se su livelli assoluti ancora modesti, pari a 114 milioni, il risultato della birra, con un +41,4%. ■

## DOVE ESPORTIAMO DI PIÙ

I mercati di maggiore peso per l'export italiano hanno mostrato ampie capacità reattive. La Germania ha messo a segno un +6,7%, dopo il -3,4% del 2009; la Francia un +7,4%, dopo il -2,1% dell'anno precedente; gli Usa un +11,8%, dopo il -9,1% del 2009. Il quarto mercato, il Regno Unito, ha recuperato con un +6,4%, dopo il -6,5% del 2009. Ma anche altri mercati hanno mostrato spunti promettenti, a cominciare dai Paesi Bassi, con un vistoso +30,5%, per proseguire con Austria, (+13,6%), Canada, (+25,8%) e Russia (+39,2%). Inoltre, Paesi importanti come Cina (+55,9%), Brasile (+31,7%), Arabia Saudita (+31,6%) e Turchia (+44,4%) sono adesso più che semplici promesse; pur essendo ancora al di sotto delle loro potenzialità, cominciano a situarsi su quote di esportazione non più "simboliche", in una fascia che oscilla ormai fra i 100 e i 200 milioni di euro. Come per la produzione, anche l'export ha mostrato un andamento premiante sul lungo periodo. Nel confronto 2000-2010 ha infatti messo a segno un +66,9%, con oltre 40 punti di vantaggio rispetto al +28,5% registrato in parallelo dall'export totale del Paese.

**La produzione  
ha recuperato  
il segno negativo  
del 2009,  
segnando  
un +1,8%  
su dati grezzi**

# La scelta logica per costruire logistica!



oltre 250.000 mq.  
logistici realizzati



30 anni di esperienza  
nella prefabbricazione



Sordio (LO) via Cavour, 2  
Tel. 02 9810951 - Fax 02 98109555  
commerciale@ecocostruzioni.com  
www.ecocostruzioni.com

Casalmalocco (LO) via Manzoni, 2  
Tel. 02 9810961 - Fax 02 9810776  
commerciale@unipre.it  
www.unipre.it



Gruppo  ARUBALEN<sup>®</sup> spa

dal 1956



**AFGANISTAN, Lashkar-gah**

Il Centro chirurgico per vittime di guerra di Lashkar-gah offre cure gratuite e di elevata qualità alla popolazione della regione di Helmand, epicentro della guerra afgana.

**Il tuo 5x1000  
per EMERGENCY**

**codice fiscale  
971 471 101 55**

**Dona il tuo 5x1000 a EMERGENCY:**

potrai sostenere i nostri ospedali, i medici e gli infermieri che da 17 anni offrono cure alle vittime della guerra, delle mine antiuomo e della povertà.

Dal 1994 EMERGENCY ha impiegato nei suoi programmi umanitari almeno il 90% dei fondi raccolti, curando oltre 4 milioni di persone in 15 paesi.

EMERGENCY è un'organizzazione indipendente.  
Se assistiamo dipende anche da te.



**EMERGENCY**  
[www.emergency.it](http://www.emergency.it)



Archivio Linde

# LA CRISI È PASSATA MA NON DEL TUTTO

Il settore dei carrelli elevatori è stato fortemente penalizzato nel corso del 2009 con perdite davvero notevoli, ma adesso sta registrando una ripresa, anche se meno possente e decisa di quanto ci si attendeva. Gli addetti ai lavori da noi sentiti sostengono che il mercato italiano si dovrebbe stabilizzare intorno alle 33-34 mila macchine vendute l'anno, con un riequilibrio tra carrelli da esterno e frontali.

di Alessia Furia

## INCHIESTA

### MATERIAL HANDLING



**PIERO LOMBARDI**  
**AMIS**  
Direttore

#### Quali trend sta evidenziando il mercato?

Complessivamente gli ordini del primo trimestre 2011 per il mercato italiano sono incrementati di circa il 25% rispetto allo stesso periodo 2010, con un aumento più accentuato dei carrelli frontali rispetto ai magazzinieri. Circa il 62% degli ordini riguarda i carrelli da interno (magazzinieri). Per quanto riguarda la provenienza, la domanda è aumentata in quasi tutti i settori, anche se in modo più marcato nella grande distribuzione.

#### Quali forme contrattuali stanno andando per la maggiore e perché?

La formula "full rental" continua a essere preferita nel caso di rinnovo dei parchi macchine, anche se notiamo un aumento delle preferenze verso l'acquisto dei mezzi, accompagnato da contratti "full service" dedicati. Per alcune tipologie di prodotti e condizioni di utilizzo, questa soluzione risulta alla fine più conveniente. Sempre per il noleggio, rispetto al 2010, ci risultano diminuiti i contratti a medio termine (3 anni) o che prevedano il recesso anticipato, soprattutto per la difficoltà di finanziare tali operazioni e i rischi dell'investimento per molti fornitori, ma in parte per una minore incertezza dei clienti circa l'evolvere della situazione economica.

#### Come vede il futuro del settore?

E' probabile che l'incremento della domanda riscontrato nel primo trimestre continui nel corso dell'anno, anche se più attenuato. Nell'attuale situazione congiunturale, tale trend ha senz'altro rispettato le previsioni più ottimistiche. Per quanto riguarda i criteri di scelta, pur rimanendo determinante il fattore prezzo, notiamo più attenzione nel valutare prestazioni, produttività e costo totale di utilizzo dei mezzi; tali sono infatti gli elementi effettivi che determinano l'economicità o meno della scelta, almeno in condizioni di utilizzo dei mezzi medio o intensivo. Ricerca continua per la riduzione dei costi d'esercizio, qualità dei prodotti e servizi offerti qualificheranno la domanda di mercato.



**UGO TURCHETTI**  
**CGM**  
Amministratore delegato

La ripresa del mercato è sensibile: dopo l'incremento registrato nel 2010, che si è assestato tra il 10 e il 15% a seconda dei segmenti, per il 2011 ci attendiamo un trend di crescita ancora positivo, nell'ordine dell'8-10%, con performance particolarmente consistenti per quanto concerne le macchine frontali. Prevediamo che il mercato italiano si stabilizzerà su un livello fisiologico di 33.000 o 34.000 macchine all'anno, con un progressivo riequilibrio tra macchine da interno e quelle frontali.

Nel 2010 in Italia è aumentata l'incidenza percentuale del noleggio sul mercato totale dei carrelli elevatori, perché è cresciuto il peso relativo dei segmenti che fanno ampio uso di questa modalità di approvvigionamento: la logistica e la grande distribuzione. La crescita del noleggio ha riguardato in modo particolare le macchine da interno, la tipologia maggiormente utilizzata nei due comparti. Attualmente il 35-40% dei carrelli Caterpillar immessi sul mercato da CGM viene gestito dai concessionari con formule di noleggio, prescelte da aziende di medie e grandi dimensioni appartenenti a vari settori: oltre a logistica e grande distribuzione, anche cooperative, automotive e trasporti.

Fino al 2007-2008 il mercato italiano dei carrelli elevatori era drogato da un'eccessiva facilità di accesso al credito. Oggi le banche sono diventate molto più selettive e ciò avrà notevoli conseguenze soprattutto sul mercato del noleggio. Le trasformazioni scatenate dalla crisi toccheranno probabilmente anche il mondo delle cooperative di servizi logistici. Proseguirà il processo di razionalizzazione delle reti di vendita da parte di alcuni importanti costruttori.

>

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**  
sviluppo produttività  
e standard



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



Eccellenza nella Logistica.

## INCHIESTA

### MATERIAL HANDLING



**PIETRO BARBIERI**  
**JUNGHEINRICH**

Direttore marketing

#### Quali trend sta evidenziando il mercato?

La situazione generale del settore relativa ai carrelli elevatori purtroppo non è delle migliori, nonostante le previsioni risultassero positive. A gennaio e febbraio del 2011 pareva, infatti, che il mercato dovesse risvegliarsi, in realtà a marzo e aprile di quest'anno abbiamo registrato una flessione generale del mercato e non solo di quello relativo a Jungheinrich. La ripresa che sembrava assolutamente consolidata e certa pare ancora bloccata. La nostra azienda aveva previsto una chiusura del mercato del +7%, ma ad oggi pensiamo a un aumento più contenuto, attorno cioè al 4%.

#### Quali forme contrattuali stanno andando per la maggiore e perché?

Il mercato dei nostri clienti medi o piccoli è ancora orientato principalmente all'acquisto dei carrelli elevatori con una vita di almeno 10 anni, piuttosto che cambiarli dopo 5 anni, mentre il mercato delle medie o grandi aziende è orientato al noleggio a lungo termine. Queste ultime, che stanno facendo outsourcing con aziende di logistica, richiedono agli operatori un prezzo fisso di manodopera per la movimentazione delle merci e quindi gli operatori logistici preferiscono avere un contratto di noleggio che garantisca loro un costo sicuro.

#### Come vede il futuro del settore?

La ripresa sembrava già una cosa certa per il 2011, ma non è così. Ai valori del 2008, con 40.000 carrelli venduti, ritorneremo solo verso il 2014. Penso si dovrebbe rivolgere una domanda al nostro Governo e cioè come prevede la ripresa economica in generale in Italia, anche perché la ripresa del nostro settore è direttamente proporzionale all'incremento del Pil. E i sondaggi dicono che la ripresa economica in Italia vi sarà, ma molto più lentamente rispetto gli altri Paesi europei. Una considerazione che fa molto riflettere.



**ROY DE RUIJTER**  
**MITSUBISHI-DEGROCAR**

Direttore commerciale

Abbiamo registrato un'ottima partenza nella vendita che riguarda i carrelli elevatori relativamente agli ultimi quattro mesi per avere poi un leggero calo a marzo e aprile. Comunque vi è stato certamente un miglioramento nelle vendite per quanto riguarda questo comparto rispetto al medesimo periodo del 2010. In particolare, vi è stato un incremento (+10%, nella vendita complessiva di carrelli elevatori) di quelli per interni da magazzino ed esterni frontali, anche se la crescita più forte ha riguardato specificatamente il comparto dei carrelli da magazzino con il +8%.

Per i clienti che acquistano i carrelli elevatori sono sempre più frequenti i finanziamenti leasing. Si tratta di aziende piccole, soprattutto artigianali, che dispongono da uno a cinque carrelli elevatori. Mentre per i noleggi che sono anche in Italia decisamente in aumento, i clienti cercano sempre di più forme contrattuali flessibili e duttili. In questo caso si tratta di aziende medie o grandi che dispongono dai dieci carrelli in su. Attualmente il nostro Paese per quanto riguarda il noleggio è un po' indietro rispetto al resto dei Paesi europei, come la Francia o la Germania, ma il trend è in crescita.

Quello dei carrelli elevatori è un settore sempre più competitivo: oltre a qualità del prodotto sarà sempre più importante qualità e velocità del servizio offerto. La previsione che ci sentiamo di fare è di una ripresa costante e progressiva per i prossimi cinque anni: ciò dipende dal fatto che la distribuzione delle merci, che è fondamentale, sarà segnata anch'essa da una ripresa. Attualmente gli indicatori economici segnalano una trend positivo di crescita che interessa, innanzitutto, alcuni Paesi europei come l'Olanda, la Francia e la Germania, a cui seguirà, più tardi, anche l'Italia, dove vi sarà sì una ripresa, ma senza toccare i livelli di vendita che hanno contraddistinto il 2007. >

# Integrated Materials Handling Solutions



## Visione Metodo Competenza

SDI GROUP progetta, realizza e supporta sistemi di movimentazione e distribuzione Integrata per il settore del Retail, GDO, Tessile, Multimedia ed @Commerce.

L'esperienza e la competenza del Gruppo pongono le specifiche esigenze del Cliente al centro dell'obiettivo progettuale.

SDI implementa e realizza soluzioni "chiavi in mano" ponendosi come unico referente per la totalità del progetto, sia nella fase progettuale che esecutiva.

- CONSULENZA E PROGETTAZIONE
- SOLUZIONI INTEGRATE "CHIAVI IN MANO"
- SORTER DI DISTRIBUZIONE
- SISTEMI DI MOVIMENTAZIONE
- STOCCAGGI AUTOMATIZZATI
- PROJECT MANAGEMENT
- INSTALLAZIONE E MANUTENZIONE

**SDI..**  
GROUP

SDI GROUP ITALY S.R.L.L.  
S.S. dei Giovi, C.so Genova 26/b - 13050 Carbonara Scivola (AL) - ITALY  
Tel: 0131 823103 Fax: 0131 823150 Web: [www.sdi-group.it](http://www.sdi-group.it) Email: [info@sdi-group.it](mailto:info@sdi-group.it)



**PAOLO CARASSINI**

**TMHIT**

General Manager

**Quali trend sta evidenziando il mercato?**

Il nostro comparto ci colloca inevitabilmente in una posizione privilegiata che ci permette di osservare tutti i settori del mercato in generale. E da questa posizione possiamo evidenziare come la ripresa, da tutti riconosciuta e riconoscibile, non rispecchi comunque quelle che erano le aspettative. Si nota infatti una generale mancanza di visibilità a medio e lungo termine che non consente di prevedere le evoluzioni future del mercato. Questa incertezza sfocia in una scarsa programmazione degli investimenti, colpendo così anche il nostro mercato, tra gli altri.

**Quali forme contrattuali stanno andando per la maggiore e perché?**

Se guardiamo al trend del primo decennio del 2000, si nota che si è sempre più diffusa la forma contrattuale del noleggio a scapito della tradizionale vendita di un bene. Negli ultimi anni questo trend non sta subendo sconvolgimenti, ma si possono comunque riconoscere alcune tendenze. La prima fa estendere l'adozione del noleggio anche e sempre più spesso alle piccole realtà imprenditoriali. La seconda, legata invece a grandi gruppi e società multinazionali, sta facendo compiere alcuni passi indietro con il ritorno all'internalizzazione dei processi. Al momento l'ago della bilancia non si sta dunque spostando verso l'una o l'altro forma contrattuale.

**Come vede il futuro del settore?**

Il nostro settore ha visto e vissuto momenti irripetibili negli anni scorsi. Li definisco "irripetibili" sia in termini di dimensioni (con i picchi di mercato tra il 2007 ed il 2008 che ben difficilmente potranno essere nuovamente raggiunti) che in termini di salute del mercato (in quanto sono poi emerse molte "bolle" che ne minavano le fondamenta). Ora (e spero anche in futuro) il mercato è diventato più piccolo, ma anche più sano ed è con esso che dovremo imparare a convivere. La mia è quindi sì una previsione, ma anche e soprattutto una speranza.



**GIANPAOLO MELONI**

**UNICAR**

Direttore commerciale

Dopo un buon inizio anno che ha visto il mercato dei carrelli elevatori crescere di circa il 20 %, nell'ultimo periodo si è avuto un rallentamento. Gli acquisti si stanno concentrando su realtà medio-grandi e i numeri sono stati supportati da alcuni grossi investimenti nei parchi nolo di alcune società. I settori che continuano a essere protagonisti sono principalmente la logistica e la Gdo, che sembrano continuare la propria espansione.

Già da qualche anno è il noleggio che va per la maggiore. A oggi circa il 70 % dei carrelli immessi sul mercato ogni anno è noleggiato. Questo perché l'outsourcing logistico non può fornire garanzie a lungo termine; in pratica si hanno contratti inferiori al periodo necessario ad ammortizzare il costo di acquisto dei carrelli. Se si tornasse a una gestione interna dei magazzini e di tutte le operazioni che necessitano di carrelli elevatori sicuramente si avrebbe un'inversione di tendenza. Un altro motivo che spinge le aziende verso il noleggio è la difficoltà di accesso al credito: è più facile pagare una piccola rata tutti i mesi che chiedere un finanziamento in banca.

Nel settore dei carrelli alcuni gruppi stanno riducendo la loro presenza in Italia e in Europa ed a breve penso che altri seguiranno la strada tracciata l'anno scorso dal gruppo Kion. Non vedo grossi sconvolgimenti a breve termine, nel senso che non entreranno nuovi competitor sul mercato (i prodotti cinesi risultano ancora poco appetibili), mentre i numeri dovrebbero crescere sicuramente, portando il mercato delle macchine da interno ad ampliare la forbice rispetto ai carrelli frontali.

**Consorzio ZAI**



**Interporto  
Quadrante  
Europa**

## MAGAZZINI PER LOGISTICA E SPEDIZIONI

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

[consorzio.zai@quadranteeuropa.it](mailto:consorzio.zai@quadranteeuropa.it)

Tel. +39 045 8622060



### CARATTERISTICHE:

- Superfici modulari da 600 a 6.000 mq con uffici
- Altezza sottotrave da 8 a 12 metri
- Ampie aree di parcheggio
- Raccordo ferroviario
- Cablaggi in fibra ottica



### COLLEGAMENTI:

- Accesso diretto
- 1Km casello Verona Nord alla tang. Ovest di Verona
- 2Km casello Verona Sud
- Impianto antintrusione perimetrale e telecamere
- Controllo accessi



# MOVIMODA-YAMAMAY CHE SMISTAMENTO!

Per il noto brand dell'intimo si è realizzato un sistema di sorting per quanto si svolge a valle dell'attività di picking e della gestione dei resi.

di Sara Perotti

**M**ovimoda è un operatore leader nella logistica integrata del settore fashion. Ad oggi fra i propri clienti l'azienda conta diverse note società italiane ed estere di abbigliamento, intimo, prodotti calzaturieri e accessori. Movimoda si avvale di una rete distributiva che comprende 14 magazzini all'interno dei quali si occupa della gestione delle materie prime e dei prodotti finiti, controllo qualità e servizi a valore aggiunto (etichettatura, ricondizionamento e stiro). All'interno del proprio magazzino di Rescaldina (Milano), l'azienda gestisce la logistica verso l'Italia e l'estero del cliente Inticom S.p.A. che, con il suo brand Yamamay, opera nel settore del retail per la vendita di intimo, pigiama e moda mare. Nata nel settembre 2001, Inticom è oggi leader nel mercato italiano dell'underwear e del beachwear, con un network di oltre 500 punti vendita monomarca in franchising in Italia e 80 nel resto del mondo (fra cui Spagna, Grecia, Russia, Cipro, Germania, Croazia ed Emirati Arabi Uniti). Lo sviluppo commerciale che ha caratterizzato il marchio Yamamay nell'ultimo decennio e le prospettive di crescita per il futuro – nuove aperture, previsione di nuove linee commerciali, crescite quantitative e possibili future acquisizioni – hanno spinto Movimoda ad avviare lo studio di una soluzione in

grado di consentire la distribuzione a tutti i punti vendita della rete commerciale entro le 72 ore. Tale studio ha portato, in parallelo a un aggiornamento e

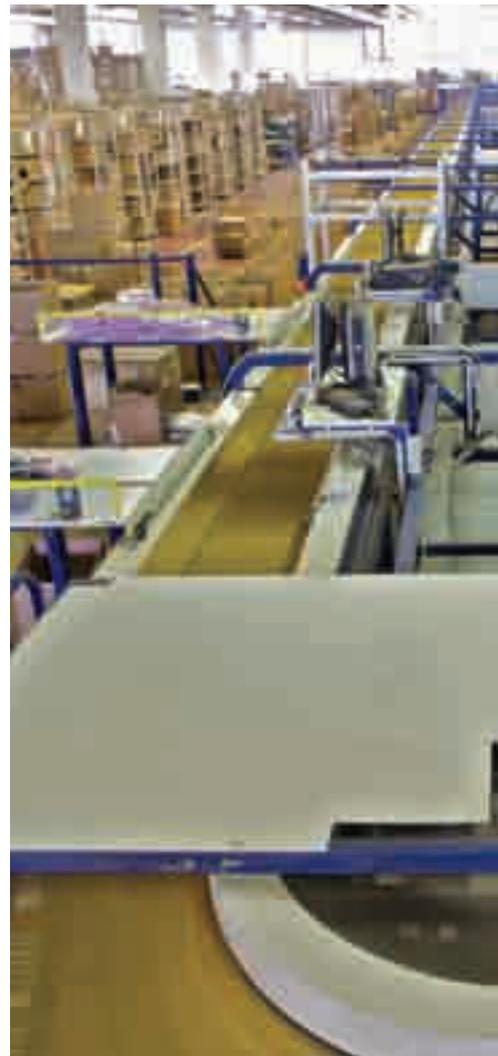
**La struttura sorge a Rescaldina, in provincia di Milano e occupa una superficie di 15.000 mq**

ulteriore informatizzazione delle procedure di magazzino, all'implementazione di un nuovo impianto di sorting automatizzato a supporto delle attività sia di allestimento ordini che di gestione dei resi. La nuova

soluzione – in sostituzione alla precedente gestione del tutto manuale – prevede che per la maggior parte degli articoli gestiti sia adottata una politica di picking per batch di ordini (punti vendita) che vengono prelevati, smistati in modo automatico dal sorter e infine trasferiti verso l'impianto automatizzato di confezionamento. Il progetto, sviluppato in collaborazione con SDI Group (si veda riquadro a pag. 37), nasce in particolare con l'obiettivo di migliorare ulteriormente l'efficienza delle operations e il livello di servizio, in termini di accuratezza e velocità nell'evasione degli ordini. L'intera analisi si è sviluppata a partire da una prima fase di raccolta ed elaborazione dei dati di distribuzione (ricevimento, spedizione e struttura ordini) del triennio precedente, su cui è stata poi realizzata la proiezione quantita-

tiva di crescita sulla base delle indicazioni fornite da Inticom, declinata su diversi scenari operativi e organizzativi.

**Il magazzino** di Rescaldina si estende complessivamente su una superficie coperta di 15.000 mq e si sviluppa su un'altezza utile di 6 metri sottotrave. L'intero impianto è caratterizzato da



una potenzialità ricettiva complessiva pari a 200.000 UdC ed è suddiviso in 5 macro-aree funzionali, in cui si realizzano le attività di ricezione merci, controlli, stoccaggio intensivo, prelievo, smistamento e spedizione. L'operatività del magazzino è garantita per 7 giorni la settimana su 3 turni di lavoro. Accanto al brand Yamamay, cui è dedicato quasi interamente l'intero sito, Movimoda gestisce anche il marchio Jaked, fornitore ufficiale della Federazione Italiana Nuoto e della Federazione Italiana Sport del Ghiaccio. Con riferimento al solo brand Yamamay, il magazzino gestisce nel complesso oltre 25.000 referenze, classificate in base alla tipologia in articoli 'continuativi' (oltre 3.000 referenze, prevalentemente destinate al riassortimen-



## CHI È SDI GROUP

È un system integrator che progetta, realizza e supporta sistemi di movimentazione e distribuzione integrata per il settore del retail, GDO, tessile, multimedia ed e-commerce. Con sede centrale in Inghilterra, SDI è ad oggi operante con propri uffici in 14 stati tra Europa ed America ed è presente in Italia dal 1999. SDI fornisce soluzioni "chiavi in mano" sviluppando analisi dimensionali e produttive nella fase di progettazione e operando in qualità di system integrator in quella esecutiva, ponendo le specifiche esigenze del cliente come obiettivo progettuale. Le applicazioni SDI si realizzano nella integrazione di sistemi quali sorter, carton sorter, trasportatori aerei, conveyor, sistemi put/pick-to-light, AS/RS e linee di imballo. Presso la propria unità di produzione in Germania la società produce tutte le soluzioni di movimentazione e distribuzione per i prodotti nella modalità appesa e stesa, nonché sviluppa i software per la gestione degli impianti realizzati.

to dei punti vendita), articoli 'moda', (circa 6.000 referenze in totale, tipicamente stagionali, comprensive dei capi relativi alla stagione in corso e a quelli della stagione successiva, e corrispondenti al 50-60% del totale spedito) e 'resi' in arrivo dai punti vendita a fine stagione e rimanenze fine stagione (oltre 15.000 referenze).

**Le logiche** che sovrintendono all'operatività del magazzino sono governate dalle ragioni commerciali del cliente, orientate a un continuo aggiornamento dei prodotti. Questi ultimi, tipicamente in arrivo dal Far East, sono ricevuti a magazzino, sottoposti a controlli e successivamente resi disponibili alla distribuzione. La logica adottata a supporto del prelievo è prevalentemente di tipo 'batch picking' (sia per la tipologia prodotto che per il prelievo a collo intero) con sorting differito automatizzato; in caso di ordini urgenti, o prodotti con dimensioni non conformi all'impiego del sorter, viene invece realizzato un prelievo manuale con logica 'order picking'. In particolare, con riferimento agli articoli 'moda', il materiale in ingresso al magazzino è inizialmente collocato in un

buffer temporaneo: la maggior parte, sulla base degli ordini da evadere, è oggetto di picking massivo cui segue l'attività di sorting automatizzato, mentre la restante è direttamente versata a magazzino. Per i materiali in uscita l'unità di spedizione è tipicamente costituita da cartoni di dimensioni standard. Nel complesso, nel 2010 il magazzino ha registrato più di 17 milioni di pezzi spediti (sono mediamente 3 le consegne/settimana per punto vendita), con un picco di 2 milioni di pezzi mensili. Come anticipato, è operativo un sorter PSU (platform sorter unit) che viene impiegato a valle delle attività di prelievo massivo per i prodotti Yamamay, al fine di smistare gli item prelevati sulla base dei diversi ordini/punti vendita. L'impianto si compone di 2 stazioni di immissione degli item (con 2 postazioni operatore ciascuna), altrettante stazioni di lettura automatica del barcode e 200 uscite di smistamento automatiche. La presenza di 2 stazioni di immissione degli item consente di raggiungere produttività doppie nel caso si utilizzi la stessa vaschetta per smistare due differenti item all'interno dello stesso giro (con caricamento di un primo item nella prima sta- >

VEDUTA DEL SISTEMA DI SORTING



#### PARTICOLARI DELLA LINEA DI SORTING AUTOMATIZZATA

zione di immissione, smistamento prima della stazione successiva, caricamento di un secondo item nella seconda stazione e suo successivo smistamento). L'intero sistema è governato da un software SDI WSS dedicato che si interfaccia con il WMS (warehouse management system) di magazzino. Sulla base degli ordini da evadere, il WMS genera delle 'onde di distribuzione'; il file completo degli ordini viene trasmesso al software del sorter, che assegna dinamicamente ogni ordine ad un'uscita del sorter, sulla base della dimensione dell'ordine e delle priorità di evasione. In corrispondenza di ciascuna uscita del sorter è collocato un cartone, corrispondente a un ordine cliente o a una porzione di esso; una volta espulso dal loop del sorter, il prodotto viene convogliato direttamente nel cartone di distribuzione. Non appena viene raggiunto il livello di riempimento predeterminato per il cartone un display luminoso avvisa l'operatore che avvia la procedura in RF di "chiusura collo" e deposita quest'ultimo sulla rulliera motorizzata di evacua-

zione posta nella dorsale centrale del sorter. L'uscita del sorter, rimasta libera, viene dotata di un nuovo cartone vuoto, così da poter ritornare ad essere disponibile per un successivo ordine/punto vendita della stessa onda od altra. Il software che sovrintende al sorter consente infatti una assegnazione dinamica delle uscite, al fine di poter servire all'interno della stessa ondata un numero superiore di ordini/punti vendita rispetto all'effettivo numero di uscite del sorter.

**A completamento** del processo, i colli vengono etichettati e pesati da una linea di imballo automatica, la quale è posta al termine del conveyor di evacuazione colli. I cartoni generati vengono quindi trasferiti all'area spedizioni. Occorre infine sottolineare che il sorter viene impiegato anche a supporto dell'attività di gestione dei resi in arrivo dai punti vendita; i prodotti vengono raggruppati in contenitori omogenei per gruppi di referenze e/o referenza singola da allocare successivamente in magazzino.

**Si è presentato** il caso di un operatore specializzato nella logistica del settore fashion. Per il brand Yamamay del proprio cliente Inticom, Movimoda ha realizzato un sistema di sorting automatizzato a supporto delle attività di smistamento a valle dell'attività di picking massivo e della gestione dei resi. Il sistema di sorting si compone di due stazioni di immissione degli item, 200 uscite di smistamento automatiche ed un software che consente un'assegnazione dinamica delle uscite anche all'interno della stessa ondata di distribuzione. Il nuovo impianto implementato – in sostituzione della precedente soluzione completamente manuale – ha consentito all'azienda di rilevare una serie di benefici che si sono mostrati in linea con gli obiettivi aziendali prefissati. In particolare, fra i principali benefici si è registrato un sostanziale incremento in termini di accuratezza e rapidità delle operations, una ottimizzazione nell'impiego delle risorse ed un complessivo miglioramento dell'utilizzo dello spazio a magazzino. ■

# citi

by  
*Linde*

easy going.



## Son finiti i tempi duri...

Per gli operatori delle consegne in città è in arrivo il rivoluzionario Citi Truck Linde.

Citi Truck Linde: l'innovativa trasmissione elettrica progettata appositamente per il trasporto su automezzi riservati alla distribuzione capillare delle merci in città. Compatta, agile, efficiente ed ecologica, il Citi Truck è in grado di risolvere tutti i problemi connessi con le consegne cittadine. La soluzione easy going per accelerare il tuo business. Citi Truck Linde: le città non saranno più le stesse.

[www.citi-truck.com](http://www.citi-truck.com)

Linde Material Handling

*Linde*

# IPACKIMA, LE NOVITÀ DELL'EDIZIONE 2012

L'evento, che si terrà tra febbraio e marzo del prossimo anno alla fiera di Milano, avrà il patrocinio del Governo italiano e di organismi ONU.

di **Luca Sarbini**

**U**n industriale di grande prestigio, Paolo Barilla, come presidente, il patrocinio del governo italiano e degli organismi internazionali delle Nazioni Unite e le nuove date per l'edizione 2015, in modo da farla coincidere con il periodo dell'Expo, contrassegnano l'ipack-Ima, la cui prossima edizione si terrà alla fiera di Milano dal 28 febbraio al 3 marzo 2012. La fiera fa da vetrina tecnologica d'eccellenza, a livello mondiale, per le macchine per l'industria della pasta e per la filiera del grain based food. E' una mostra completa che, con le tecnologie e i materiali per processing, packaging e material handling, presenta il meglio dell'offerta internazionale ai comparti food e non food.

**La designazione** di Barilla per la prossima edizione va nella scia di presidenze di spicco come quella di Alberto Bauli, che ha ricoperto l'incarico in l'ipack-Ima 2009. Barilla, lo scorso dicembre, è stato scelto come primo presidente della neonata Aidepi, realtà che ha messo assieme, in seno a Confindustria, l'Associazione delle industrie dolciarie italiane e l'Unione industriali pastai italiani, dando rappresentanza al primo polo dell'alimentare made in Italy, con circa 130 aziende e 36mila addetti, una realtà di primo piano dell'industria alimentare a livello internazionale.

**Il prossimo** 15 giugno si terrà inoltre l'evento "Le giornate di l'ipack-Ima" rivolto in particolare ai settori della Gdo, dell'Ho.re.ca. e all'industria alimentare. L'incontro avverrà alla sala Collina presso la sede del Sole 24 Ore, a Milano, con

**Presidente della manifestazione è stato nominato un industriale di grande prestigio come Paolo Barilla**

il tema "Tecnologie per freschi, freschissimi e convenience food". Per un'intera giornata si susseguiranno seminari, workshop, dimostrazioni e una tavola rotonda con la partecipazione di esperti del settore. Di grande attualità gli argomenti al centro dell'evento, che ha il patrocinio dell'Unido, una delle agenzie del polo agroalimentare dell'Onu. Gusti e abitudini alimentari stanno evolvendo in fretta, con la tendenza, da un lato, a con-

sumare cibi crudi o pochissimo elaborati, i prodotti alimentari freschi e freschissimi; sul versante opposto crescono i "convenience foods", cibi elaborati e pronti al consumo, per chi ha poco tempo e cerca comunque le preparazioni della cucina domestica. Garantire sicurezza a queste due tipologie di prodotti, che presentano problematiche estremamente diversificate di vulnerabilità sotto il profilo igienico, ha richiesto le maggiori innovazioni degli ultimi 20 anni nelle tecnologie alimentari. Le soluzioni più avanzate saranno oggetto del confronto nello specifico incontro delle "giornate di l'ipack-Ima", segnando una sorta di "ritorno al futuro": la tecnologia che va al servizio dei desideri più conservatori del consumatore - freschezza e sapori di casa già pronti nel piatto - attraverso le sue proposte più innovative. La partecipazione è libera; registrazione [www.ipackima.it/sicurezza-alimentare/partecipare.html](http://www.ipackima.it/sicurezza-alimentare/partecipare.html)



quando  
l'affidabilità  
è tutto

**Mitsubishi per  
l'imprenditore che pensa  
anche a domani**

Un carrello elevatore Mitsubishi è una scelta per il futuro. L'affidabilità proverbiale diventa un supporto vero per la vostra azienda, sia grande che piccola.

Perché poi dietro il carrello Mitsubishi c'è una rete di concessionari esperti e presenti. Inoltre sono supportati dall'importatore Degrocar, una azienda che nel campo delle movimentazioni interne ha guadagnato i suoi meriti.

Tutte queste persone fanno un obiettivo in comune: sul fronte Cliente è sempre al centro delle vostre attività. Finanziamenti a tasso 0, leasing, noleggio a breve e lungo termine, programmi di manutenzione, l'estensione della garanzia, ricambi entro 24 ore, carrelli nuovi oppure usati, queste sono solo alcune delle nostre proposte per aiutarvi.

Opere e servizi



Numero Verde

**800 264 603**

Oppure visita  
**[mitsubishicarrelli.com](http://mitsubishicarrelli.com)**



**DEGROCAR**  
insieme possiamo

**Degrocar S.r.l.** Importatore Italia

email: [MitD@degrocar.it](mailto:MitD@degrocar.it) • [www.mitsubishicarrelli.it](http://www.mitsubishicarrelli.it)  
[www.trafftruck.it](http://www.trafftruck.it)

Qualità | Affidabilità | Value for Money

**MITSUBISHI**  
FORKLIFT TRUCKS

a cura di **Giovanna Galé**

## LINDE LANCIA LA GAMMA DA 2 A 5 TONNELLATE

Con i nuovi potenti carrelli elevatori elettrici, Linde Material Handling pone ora nuovi parametri per i costruttori europei, grazie alla serie di carrelli con portata da 2 a 5 tonnellate. Con 19 versioni standard — corto, lungo, alto e basso — è a disposizione sempre il carrello adatto per le specifiche applicazioni. Numerose innovazioni contribuiscono a risparmio energetico, produttività, sicurezza operativa e comfort. Nella classe di portata da 2 a 3,5 t., i carrelli elettrici della nuova serie 387 sono già disponibili e, da autunno 2011, con una portata maggiore (da 3,5 a 5 t.). Già subito dopo il lancio ufficiale, questa serie di macchine ha ricevuto il riconoscimento "iF product design award 2011", uno dei premi per il design più conosciuti ed ambiti a livello mondiale, nella categoria "veicoli speciali/ costruzione/ agricoltura". La chiave per le elevate prestazioni in questa classe di carrelli è la trasmissione anteriore a due motori che alimentano il carrello con 9 e 11,9 kW, con il risultato che esso può cambiare direzione velocemente e accelerare alla velocità massima di 20 km/h nel più breve tempo possibile. Un ulteriore contributo alle prestazioni è fornito dallo sterzo attivo in abbinamento all'assale sterzante combinato montato in alto, che garantisce la manovrabilità di un 4 ruote e lo stesso raggio di volta di un carrello a 3 ruote. Infatti, grazie a un sensore dell'angolo di sterzata che, quando le ruote posteriori vengono sterzate oltre un determinato angolo, impartisce il comando al motore della ruota interna per ruotare in senso opposto alla direzione di marcia. Ne risulta elevata manovrabilità, stabilità al ribaltamento in curva, ridotta usura gomme e minori danneggiamenti negli spazi ristretti.



## SOLLEVATORI DOPPI PER L'AMERICANA CROWN

Un viaggio e due servizi: i nuovi sollevatori doppi della serie DT 3000 Crown abbinano i vantaggi di un transpallet e quelli di un modello con uomo a bordo. Il risultato è una linea di carrelli robusti e pratici. Da sottolineare la capacità del carrello di trasportare insieme due pallet (modalità di sollevamento doppio) — ma quello che veramente potenzia la velocità e la sicurezza del mezzo è la combinazione del sistema di controllo Access 1 2 3 Crown, leader del settore, e le sospensioni Active Traction. Il sistema di controllo monitora le condizioni che hanno ripercussioni sulla manovrabilità e sulla stabilità del sollevatore.

In base alla distribuzione del carico, alla posizione delle forche, all'angolo della sterzata e altro ancora, il sistema regola automaticamente la velocità e la pressione a terra delle ruote di trazione, così gli operatori possono sempre viaggiare a velocità elevata senza rinunciare alla sicurezza. Con un telaio largo appena 744 mm — meno di un europallet — i sollevatori DT 3000 sono ideali per il lavoro in un semirimorchio stretto. Il modello è progettato con basso profilo, quindi l'operatore ha una visuale senza ostacoli delle forche anteriori e può svolgere con sicurezza manovre nelle zone di lavoro dove lo spazio è limitato. Poiché si può utilizzare come transpallet, sollevatore con uomo a bordo o sollevatore doppio, il modello DT 3000 è assai versatile — può sollevare carichi fino a un'altezza di 2,6 metri, ha una capacità di sollevamento di 2000 kg per un carico singolo e, in modalità di sollevamento doppio, trasporta due carichi di 1000 kg l'uno.



## MITSUBISHI E IL COMMISSIONATORE CON CONTROLLO DI OSCILLAZIONE

Mitsubishi Carrelli Elevatori punta sul cosiddetto «controllo attivo di oscillazione», innovazione che aumenta del 5,5% la produttività dei commissionatori di alto livello. A beneficiarne come standard saranno i modelli della serie OPBH10N, con alzata superiore a 5,1 metri e che raggiungono altezze fino a



11,5 metri, il cui design si è concentrato sul comfort dell'operatore, sulla rapidità di raccolta ordini e sulla sicurezza della cabina. Il controllo attivo di oscillazione è stato lanciato con una serie di optional, incluso una gabbia per la raccolta ordini e due modifiche per la sicurezza: le opzioni filo guida e la frenatura automatica alla fine della corsia. Entrambe sono state inserite per le applicazioni in cui la scarsa visibilità rende problematica l'operatività. Il software del nuovo sistema di controllo entra automaticamente in azione mettendo in atto le correzioni necessarie per controllare l'oscillazione del montante e riducendo il tempo di attesa dell'operatore tra un'azione di prelievo e l'altra. Il risparmio è calcolato in 7,5 secondi a prelievo, che per operazioni ad altezze dai 5.100 ai 10.000 mm si traduce in 20 minuti. Il compartimento operatore migliora in stabilità e può mantenere la vista sul carico.

## TANTE LE NOVITA' TOYOTA AL CEMAT

**2011** Al noto evento fieristico TMHE ha presentato in anteprima una serie di nuovi carrelli da magazzino BT. Due nuove famiglie di prodotti – i commissionatori BT Optio e i carrelli BT Vector per corsie strette – e la quarta generazione di BT Radioshuttle aiuteranno i clienti ad abbattere i costi nelle operazioni di commissionamento e nello stoccaggio ad alta densità. La nuova gamma di commissionatori verticali BT Optio serie H offre altezze di prelievo fino a 12 metri, il livello più alto nella sua classe. Per il prelievo di articoli di grandi dimensioni, è disponibile una versione panoramica che permette agli operatori di accedere all'area del carico. CeMAT 2011 è stata anche l'anteprima

mondiale della nuova serie di commissionatori orizzontali BT Optio serie L. Sviluppata per tutti i tipi di prelievo merci al primo o al secondo livello, tale gamma sarà disponibile sul mercato a partire dalla seconda metà del 2011. Presentato anche il commissionamento automatizzato BT AOP. Rivoluzionando il processo di commissionamento, il concetto sviluppato da TMHE per il commissionamento automatico permette di aumentare la produttività fino al 40%, riducendo notevolmente i costi per la manodopera e contribuendo a un ambiente di lavoro sicuro. Nel continuo impegno per ridurre i costi associati allo spazio destinato allo stoccaggio, la nuova gamma BT Vector serie R è l'ultima generazione di carrelli per corsie strette con operatore a terra per la movimentazione di pallet interi. Progettati sulla piattaforma dei popolari carrelli retrattili BT Reflex, la serie BT Vector serie R offre configurazioni con forche trilaterali o telescopiche. Il sistema TLC (Transitional Lift Control) assicura un'elevazione e un'abbassamento senza contraccolpi a tutte le velocità, diminuendo il rischio di danneggiamenti al carico e i relativi costi. La nuova gamma BT Vector serie C è l'ultima generazione di carrelli per corsie strette combinati con cabina elevabile, adatti sia per la movimentazione di pallet interi che per le operazioni di commissionamento verticale.

Negli ultimi dieci anni, la famiglia di carrelli BT Radioshuttle ha stabilito nuovi standard nello stoccaggio ad altissima densità. I carichi vengono immagazzinati in tunnel profondi, posizionati e recuperati da navette controllate a distanza. Questo permette di risparmiare notevolmente sull'uso e sui costi dello spazio di stoccaggio. La nuova quarta generazione di carrelli BT Radioshuttle ha caratteristiche che migliorano la sicurezza, più tecnologia a bordo per il controllo delle operazioni di magazzino e carrelli completamente sigillati per la protezione contro il versamento accidentale di liquidi.



# "IL 2011, ANCORA UN ANNO DI CRESCITA"

E' quanto sostiene l'AD della società distributrice di CAT Lift Trucks nel mercato italiano. Atteso un aumento del fatturato del 25-30%.

di **Anna Mori**



**UGO TURCHETTI**

**C**GM, distributore unico di CAT Lift Trucks in Italia, ha chiuso il 2010 con risultati positivi e si prepara ora a governare al meglio la ripresa prevista per il 2011. Grazie a una serie di scelte oculate, la società ha infatti dimostrato solidità nel corso della crisi del 2008-2009 ed è oggi pronta a cogliere le nuove opportunità di un mercato profondamente trasformato, mettendo a frutto anche il potenziamento della propria rete commerciale e le innovazioni tecnologiche introdotte da CAT Lift Trucks. "La ripresa del mercato è sensibile: dopo l'incremento registrato nel 2010, che si è assestato tra il 10 e il 15% a seconda dei segmenti, per il 2011 ci attendiamo un trend di crescita ancora positivo, nell'ordine dell'8-10%, con performance particolarmente consistenti per quanto concerne le macchine frontali" - afferma Ugo Turchetti, amministra-

tore unico di CGM - *Prevediamo che il mercato italiano si stabilizzerà su un livello fisiologico di 33.000 o 34.000 macchine all'anno, con un graduale riequilibrio tra macchine da interno e macchine frontali*".

**Secondo CGM**, però, la ripresa in atto non va interpretata come un ritorno alle condizioni di mercato del 2007-2008; la crisi infatti ha portato e porterà ancora, nel prossimo futuro, alcuni mutamenti irreversibili. "Fino al 2007-2008 il mercato italiano dei carrelli elevatori era "drogato" da un'eccessiva facilità di accesso al credito - sostiene Turchetti - Oggi le banche sono diventate molto più selettive e ciò avrà conseguenze sensibili soprattutto sul mercato del noleggio. Le trasformazioni scatenate dalla crisi toccheranno probabilmente anche il mondo delle cooperative di servizi logistici, dal quale CGM è pressoché assente, inoltre proseguirà il processo di razionalizzazione delle reti di vendita da parte di alcuni importanti costruttori di carrelli

elevatori". Grazie a una serie di scelte manageriali che hanno privilegiato la solidità dell'azienda, CGM si trova attualmente nella posizione ottimale per cogliere le opportunità della ripresa economica in questo nuovo scenario di mercato. "Recentemente - prosegue Turchetti - abbiamo potenziato la nostra rete di vendita con l'acquisizione di diversi importanti concessionari in aree quali la Lombardia, la Liguria e il Sud. Nel corso del 2011, inoltre, presenteremo una serie di importanti novità messe a punto da CAT Lift Trucks: la nuova gamma di elettrici a 48 volt che andrà a sostituire i modelli attualmente a catalogo, la nuova serie di transpallet elettrici con e senza pedana e inoltre il primo carrello ibrido al mondo, dotato cioè di motorizzazione termica ed elettrica. Puntando sulla qualità dei prodotti CAT e sulla serietà del nostro impegno, per il 2011 riteniamo di poter ottenere un aumento del fatturato dell'ordine del 25-30%, quindi nettamente superiore alla crescita del mercato italiano". ■



# 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'efficacia 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 e esortiamo 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 invita, da un lato, l'insorgere di atteggiamenti contraddittori e, dall'altro, la possibilità di interventi concreti, 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 terra.

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 contattare:

**ASSOLOGISTICA** - Via Comalia 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*

# "PUNTIAMO A DARE SERVIZI INNOVATIVI"

E' questo "il file rouge" che contraddistingue l'attività di World Capital Real Estate, come spiega il suo managing director.

a cura di **Anna Mori**



**ANDREA FAINI**

**I**l 2010 è stato un anno favorevole, positivo sotto diversi aspetti; World Capital è cresciuta e ha registrato un sostanziale sviluppo rispetto al 2009. *"Nonostante la fragile e particolare situazione economica generale - afferma il managing director Andrea Faini - abbiamo raggiunto ottimi risultati grazie alla perseveranza nel voler investire su un progetto organico di sviluppo. In particolare sono tre gli ambiti strategici che abbiamo voluto potenziare e rafforzare: risorse umane, formazione/informazione e marketing/comunicazione. L'offerta di servizi innovativi ideati per i nostri clienti è il fil rouge che unisce tutte le strategie della nostra azienda. Siamo certi che questa coerenza, unita alla nostra costanza e alla volontà di migliorare sempre più, ci permetta di ambire a importanti obiettivi anche nel 2011".*

## QUALI I PRIMI RISULTATI NEL 2011? LA CRISI SI PUÒ CONSIDERARE ALLE SPALLE?

■ Anche nel corso dei primi mesi del 2011 abbiamo registrato una sostanziale crescita, riconfermando così un periodo di positività già registrata dal 2010. La maggiore dinamicità del mercato nelle zone "primarie", quali ad esempio Milano e Roma e le diverse location low cost, è stata una chiave fondamentale per il rafforzamento di questo momento vantaggioso, dinamicità generata soprattutto da quegli operatori che dalla crisi hanno saputo cogliere opportunità e occasioni favorevoli. Operatori che hanno affrontato questo

periodo con coraggio, favorendo l'azione al semplice stare a guardare, potenziando il proprio business tramite lo sviluppo della gamma dei servizi offerti, senza perdersi nell'attesa dell'arrivo di tempi migliori. È ancora troppo presto per poter affermare la fine o meno della crisi, dato che i consumi sono sempre stazionari e ciò si ripercuote in modo evidente sulle merci in transito. Anche altri dati macroeconomici rafforzano più la tesi di essere in un periodo di stasi. È noto che la crisi ha spazzato via dal mercato opera-

tori poco efficienti ed ora chi è sopravvissuto sta cercando di recuperare le forze, poco alla volta, muovendosi con estrema cautela all'interno di un mercato che presenta ancora forti ambiguità.

## IL MERCATO STA EVIDENZIANDO TREND INEDITI. OPPURE SI STANNO SEMPLICEMENTE CONSOLIDANDO TENDENZE IN ATTO GIÀ DA QUALCHE ANNO? IN QUEST'ULTIMO CASO, LE VOGLIAMO RIASSUMERE?

■ Di fronte al palese cambiamento del sistema di produzione dell'industria "Italia", l'impresa logistica si trova quotidianamente impegnata a soddisfare una crescente ed eterogenea necessità di qualità nella distribuzione dei beni. In questi cambiamenti micro e macro economici gli operatori logisti-

ci si trovano molte volte nel ruolo di attori protagonisti, seppur con molti oneri e pochi onori. Un vecchio proverbio afferma che "non è il grande che supera il piccolo, ma il veloce che supera il lento" ed è proprio la velocità, nel corso di questa crisi, la variabile d'eccezione che per molti ha fatto la differenza. Risposte efficaci ed efficienti e la conseguente fornitura di servizi in linea con le aspettative del cliente sono state il "must" sul quale le società più performanti hanno e stanno tuttora costruendo il loro successo.

**"La crisi ha spazzato via gli operatori poco efficienti e i sopravvissuti cercano di recuperare forza"**



Ciò ha consolidato uno dei trend fondamentali nel settore logistico, ovvero la specializzazione.

**CON QUALI EFFETTI?**

Ha determinato da un lato l'affermarsi del 'build to suit' sul nuovo e dall'altro lo sviluppo del 'temporary logistic store' sull'usato. Per quanto riguarda il build to suit ci si relaziona in particolare a quei nuovi insediamenti costruiti su misura per le esigenze del committente, mentre il temporary logistic store non è altro che una specifica risposta a una aspettativa del mercato. World Capital non solo ha condiviso con le altre proprietà immobiliari le aspettative degli operatori, ma ha saputo rielaborare queste ultime in soluzioni operative dando risposte tangibili a quelle che ora sono diventate richieste di mercato, ovvero ha anticipato il concetto di temporary shop, applicandolo come innovazione al settore logistico. Abbiamo raggiunto accordi con player di rilievo che privilegiano questo tipo di soluzione come

strumento ottimale per rispondere ad esigenze specifiche dei tenant, chiamati a gestire e/o sviluppare particolari commesse.

Stiamo parlando di operatori immobiliari logistici che hanno intuito quale altro ruolo potenziale possono rappresentare all'interno dell'intera filiera logistica nel momento in cui cessano di essere semplici fornitori e si trasformano in partner competitivi.

**COSA CREDE ACCADRÀ PROSSIMAMENTE NEL SETTORE?**

È sempre difficile stabilire delle previsioni, soprattutto se lo sguardo si rivolge al lungo periodo; sono molte le variabili di cui bisogna tener conto e molte di esse sono addirittura imprevedibili, al di fuori delle conoscenze di chiunque, basti pensare ai recenti di-

sastri ambientali o alle tensioni politiche in atto a livello mondiale. La tanto attesa ripresa economica affronta ogni giorno continui ostacoli, a volte intuibili e gestibili se affrontati con estrema fermezza, a volte impensabili e di difficile soluzione, sia di origine naturale sia umana. Le previsioni sono sempre un azzardo, ne sono un esempio le traballanti situazioni del nord Africa e del Giappone. Certo l'attuale situazione economica non favorisce il mercato della logistica, in quanto i suoi effetti tendono a produrre

una continua instabilità della domanda, con evidenti ripercussioni sulle strategie di sviluppo degli operatori che, di riflesso, incidono sugli investimenti immobiliari del settore.

**“Anche nel settore logistico vince chi si specializza e ciò ha favorito nell'usato il temporary logistic store”**

**QUALI INIZIATIVE DI MARKETING STATE ELABORANDO PER AFFRONTARE AL MEGLIO LE SFIDE DI QUESTA MERCATO “TRABALLANTE”?**

■ Philip Kotler, indicato come “il quarto guru del management” di tutti i tempi dal Financial Times (dopo Jack Welch, Bill Gates e Peter Drucker) e acclamato come “il maggior esperto al mondo nelle strategie di marketing” dal Management Centre Europe, afferma che “il marketing è l'arte di scovare opportunità, sfruttarle e approfittarne”. World Capital in questi anni ha investito in precisi programmi di sviluppo per rintracciare nuove opportunità che oggi si traducono in una rete >



**BORSINO immobiliare**  
della **LOGISTICA**

powered by  
**World Capital**  
REAL ESTATE GROUP  
[www.worldcapital.it](http://www.worldcapital.it)

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

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



sempre più dettagliata di collaborazioni nazionali e internazionali. Opportunità che, grazie alla dinamicità del proprio management, continua a "sfruttare approfittando" anche durante periodi poco favorevoli.

#### **PERCHÉ UN 3PL DOVREBBE RIVOLGERSI A WORLDCAPITAL?**

■ È più semplice per noi descrivere il perché oggi i 3PL si rivolgono a noi. Tramite un'attenta e continua analisi del mercato e grazie a periodiche attività di valutazione degli asset, siamo in grado di mantenere elevato l'aggiornamento tecnico/normativo del nostro team. Da un punto di vista operativo segnaliamo il nostro metodo "comparable asset".

#### **IN CHE CONSISTE?**

È uno strumento di supporto alle decisioni per la scelta dell'offerta più vantaggiosa in ambito Real Estate, nato dalla necessità della nostra divisione Agency di essere quotidianamente efficiente nel rispondere alla clientela. La proposta più vantaggiosa è la soluzione che, in riferimento a determinati algoritmi, si avvicina maggiormente ai bisogni della parte richiedente, considerata come situazione ottimale. Il modello prevede l'attribuzione di specifici pesi a cinque parametri fondamentali che indirizzano qualsiasi processo decisionale di compravendita immobiliare, ovvero budget, consistenza, location, tipologia e tempistica. Allo stesso tempo l'attività quoti-

diana dei commerciali sul campo e la costante attività di ricerca e sviluppo della divisione Consulting hanno portato a un'implementazione del modello "comparable" che, da strumento di supporto alle decisioni per la scelta dell'offerta più vantaggiosa, diviene anche un importante alleato per calibrare l'offerta stessa.

#### **PUO' INDICATE TRE PLUS CHE VI CONTRADDISTINGUONO?**

Sono senza dubbio esperienza, motivazione e velocità. Il nostro punto di forza è l'essere un team affiatato e collaborativo, composto da persone dotate di specifiche competenze acquisite e maturate grazie a una quotidiana applicazione a livello pratico delle più innovative teorie di gestione dei patrimoni immobiliari, capaci di rispondere anche alle esigenze più complesse. Ricerca e innovazione sono la linfa del nostro agire quotidiano, in un continuo esercizio di applicazione sul campo delle competenze e abilità acquisite.

#### **COME GIUDICA COMPLESSIVAMENTE L'OFFERTA LOGISTICA ITALIANA? E' IN GRADO DI COMPETERE CON QUELLA EUROPEA?**

■ Dare un voto all'offerta logistica in Italia è abbastanza complesso. Il no-

stro Paese si caratterizza per profonde differenze strutturali che, a loro volta, hanno inevitabili ripercussioni anche sull'offerta, non solo logistica. Ciò è riferito, oltre alla classica suddivisione nord, centro e sud, anche alle radicate eterogeneità che contraddistinguono le aree più industrializzate/urbanizzate da quelle rurali. Tuttavia nel suo insieme si può sicuramente dare la sufficienza all'offerta logistica italiana. Alivello europeo siamo in grado di competere con le soluzioni offerte negli al-

tri Stati anche se c'è ancora molto da migliorare e implementare. Ciò nondimeno siamo più propensi a vedere questo dato come un'opportunità di crescita piuttosto che come un elemento destabilizzante.

#### **LAVORATE ANCHE CON GLI INTERPORTI: PERCHÉ UN 3PL DOVREBBE AVERE UNO SPAZIO LOGISTICO ALL'INTERNO DI QUESTE STRUTTURE?**

■ Crediamo molto nel valore aggiunto che possono dare location interportuali. Non a caso da tempo abbiamo instaurato rapporti di collaborazione con i più importanti nodi italiani. Le motivazioni sono molteplici a partire proprio dalla possibilità di sfruttare il sistema integrato strade-ferrovia per dare valore aggiunto della propria offerta. Allo stesso tempo le società di gestione degli stessi interporti offrono una molteplicità di servizi integrati che vanno a completare un'offerta molto vantaggiosa. ■

**Il punto di forza dell'azienda sta nel suo team fatto di persone collaborative e costantemente aggiornate**



Assologistica

**World Capital**  
REAL ESTATE GROUP

in collaborazione con:  
Euromercati e Borsino Immobiliare della Logistica

**presentano**

per il secondo anno consecutivo all'interno di EIRE un momento di riflessione sul tema dell'immobiliare logistico. L'evento prevede un'introduzione sull'attuale offerta di immobili logistici in Italia. È previsto un prezioso contributo del Sottosegretario al Ministero dei Trasporti Bartolomeo Giachino sul Piano Nazionale della Logistica dal quale prende spunto il successivo Talk Show. Un dibattito aperto e dinamico al quale sono invitati i più importanti tenants nazionali ed internazionali per confrontarsi su alcune questioni che interessano sia l'universo logistico così come quello immobiliare.

# IMMOBILI LOGISTICI: le esigenze degli operatori

Mercoledì 8 Giugno\_ 10.30-12.30  
Sala Black\_Fieramilano\_Rho



**RELATORE:**

- Bartolomeo Giachino (Sottosegretario Ministero Infrastrutture e Trasporti)
- Fabrizio Dallari (Direttore C-LOI) (Università Carlo Cattaneo)
- Laura Pagani (Research Department di World Capital Group)
- Frank Charles Sportolari (Amministratore Delegato di UPS)
- Piercarlo Bosia (Amministratore Delegato di Geodis Immobiliare e Direttore Immobiliare di Geodis Holding)
- Paolo Boidi (Direttore Commerciale di Kuehne + Nagel)
- Marco Galbusera (Facility Management & Procurement Director di Ceva Logistics)
- Antonio Ascarì (Direttore Commerciale di Norbert Dentressangle)

**MODERATORE:**

- Giovanni Leonida (Vicepresidente Assologistica)



Ingresso libero\*  
al Convegno per gli accreditati  
a EIRE 2011

\*accredito obbligatorio verso il 21/05/2011



PER INFO E ISCRIZIONI:  
comunicazione@worldcapital.it - Tel.: 02.95.30.58.86 - Fax: 02.95.30.52.09



FORMAZIONE

# A OGNI AZIENDA IL SUO FONDO INTERPROFESSIONALE

Sono nati nel 2003 con una legge che ha consentito alle aziende di destinare una quota Inps (0,30%) alla formazione dei dipendenti. Buoni i risultati ottenuti. Scopriamoli assieme.

di **Genziana Giacomelli**

*Scuola nazionale trasporti e logistica*

**A**ssnologistica, da diversi anni, in collaborazione con altre associazioni e con le rappresentanze sindacali di settore, promuove e sostiene la realizzazione di piani formativi rivolti alle imprese della logistica e dei trasporti. I piani sono stati realizzati attraverso finanziamenti specifici dedicati alla formazione continua, e precisamente attraverso i fondi interprofessionali, nati del 2003 con una legge che prevedeva la possibilità per le imprese di destinare la quota dello 0,30% (obbligatoriamente versata all'INPS) alla formazione dei propri dipendenti. Hanno partecipato ai piani formativi già realizzati numerose aziende del settore, ubicate su tutto il territorio nazionale. Ciò ha consentito alle imprese di formare i propri dipendenti su un'ampissima gamma di tematiche (ambiente, sicurezza e innovazione organizzativa; sviluppo organizzativo; innovazione tecnologica; competenze tecnico-professionali; competenze gestionali e di processo; competenze per percorsi di riqualificazione). Il numero di ore di formazione di cui le aziende hanno beneficiato è davvero notevole: la formazione complessiva erogata supera le 200.000 ore/corso/allievo. E non è l'unico dato

degno di attenzione. Vi è un dato, di tipo più prettamente qualitativo, che mostra come le aziende siano negli ultimi anni passate da un vecchio concetto di "addestramento" a un più moderno concetto di "formazione".

**La formazione** non è più vista soltanto come uno strumento per stare al passo con gli aggiornamenti tecnici utili al mestiere, ma sempre più come uno strumento in grado di incidere su comportamenti, motivazione, efficienza organizzativa e gestione del cambiamento. Il sistema dei finanziamenti alla formazione, nato in un primo tempo per soddisfare fabbisogni specifici e più circoscritti, è chiamato oggi a rispondere a esigenze molto più complesse. Nel panorama dei finanziamenti disponibili vi sono opportunità variegata: alcune in risposta ad aziende "in crisi"; altre destinate ad aziende di particolari dimensioni; altre per imprese che puntino alla formazio-

ne di particolari livelli di lavoratori; altre ancora in risposta a società che si siano affacciate al "cambiamento" o che abbiano intrapreso un processo di sviluppo *tout court* delle risorse umane.

**Le aziende** oggi generalmente conoscono l'esistenza di queste opportunità di finanziamento. Più difficile è diventato orientarsi autonomamente in questo panorama. Per questo è ora fondamentale il ruolo delle Parti Sociali – come promotori di iniziative di accompagnamento alle imprese – e il ruolo degli Enti di formazione, che dispongono di professionalità specifiche che aiutano concretamente le imprese nel complesso processo che va dall'individuazione dei fabbisogni, alla progettazione di un piano concreto, all'individuazione e all'utilizzo della linea di finanziamento più idonea a soddisfare i fabbisogni rilevati.

**I Fondi** interprofessionali (con particolare riferimento a Fondimpresa e For.te, che sono quelli principali per il settore logistica e trasporti) sono una delle novità più rilevanti nel panorama dei finanziamenti. Alcuni di essi prevedono, oltre la pubblicazione di avvisi pubblici, anche l'utilizzo di un "conto formazione" aziendale, cui l'impresa può attingere, con immediatezza e flessibilità, lungo tutto l'arco dell'anno per soddisfare i propri fabbisogni di formazione.

Esistono però altre e molteplici linee di finanziamento utili, derivanti soprattutto dal Fondo Sociale Europeo e alcune ex L. 236/93, che si declinano attraverso avvisi pubblici a livello provincia-

**Il numero di  
ore/corso/allievo  
supera le 200  
mila unità. Si è  
pure diffuso un  
nuovo concetto  
di formazione**

le e regionale. Completano il quadro alcuni finanziamenti ministeriali, con particolare riferimento al ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali. In risposta ai fabbisogni sempre più complessi espressi dalle aziende in materia di risorse umane, la presidenza del Consiglio dei ministri, tramite il dipartimento per le Politiche della Famiglia, pubblica periodicamente avvisi pubblici ex L. 53/2000. Si tratta di fondi dedicati alla "conciliazione dei tempi di vita e di lavoro" dei lavoratori, con particolare riferimento alla componente femminile. La

## ECCO I PRINCIPALI FONDI

I fondi attualmente a disposizione delle aziende sono:

**Fondimpresa**, per la formazione continua

**FOR.TE.**, per la formazione continua del terziario

**Fondirigenti**, Fondirigenti Giuseppe Taliercio (fondazione per la formazione alla dirigenza nelle imprese industriali)

**Fondo Artigianato Formazione**, per la formazione continua nelle imprese artigiane

**Fon.Coop**, per la formazione continua nelle imprese cooperative

**Fondo Dirigenti PMI**, per la formazione professionale continua dei dirigenti delle piccole e medie imprese industriali

**Fondo Formazione PMI**, per la formazione continua per le piccole e medie imprese

**FONDIR**, per la formazione continua dei dirigenti del terziario

**FON.TER**, per la formazione continua dei lavoratori dipendenti nelle imprese del settore terziario: comparti turismo e distribuzione servizi

**Fondoprofessionisti**, per la formazione continua negli studi professionali

**Fond.E.R.**, per la formazione continua degli enti religiosi

**Fon.Ar.Com.**, per la formazione continua nei comparti del terziario, dell'artigianato e delle piccole e medie imprese.

formazione ancora una volta non esprime un fabbisogno isolato, ma sta dentro un più ampio quadro di benessere e di sviluppo delle risorse umane. ■

# Cambiare il mondo dipende da me.

**act:onaid**  
operazione fame

di Flavio Montecchia

Nel mondo c'è un miliardo di persone che oggi non ha mangiato. Adesso basta! Cambiare tutto questo dipende da me... e dipende anche da te.

**Dai il tuo 5x1000 ad ActionAid.**  
**www.actionaid.it/5x1000**

Nella tua dichiarazione dei redditi, scrivi **09686720153**

# GESTIONE EFFICACE ED EFFICIENTE CERCASI

La catena distributiva di questo settore così importante presenta criticità la cui soluzione richiede abilità e forte senso di responsabilità.

di **Alessandro Creazza** e **Fabrizio Dallari**

*C-log Centro di Ricerca sulla Logistica - Università Carlo Cattaneo LIUC*

**E'** noto come nelle economie mondiali il settore dell'automotive rivesta un ruolo di estrema rilevanza per il volume d'affari originato, il fatturato registrato, l'occupazione e l'indotto generati. Ne costituiscono una prova le statistiche al riguardo: con circa 100 miliardi di euro annuali, nel nostro Paese il fatturato del settore automotive presenta un'incidenza sul Pil pari a oltre il 6%, quota che supera l'11% se si considera anche il settore allargato con l'indotto (Anfia, 2010). Nel 2010 in Italia sono state prodotte quasi 600.000 autovetture e 1,9 milioni di nuovi autoveicoli sono stati immatricolati. Nella figura qui sotto è riportata la distribuzione geografica delle immatricolazioni in

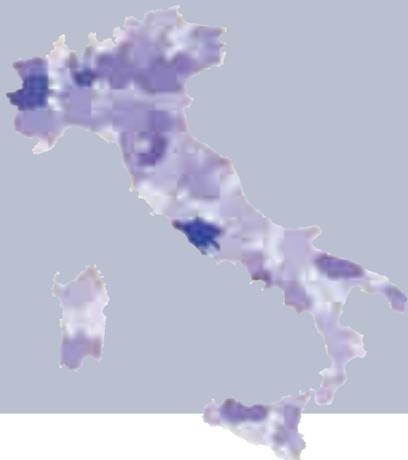
Italia. A livello di assorbimento regionale Lazio e Lombardia (sedi di importanti società di autonoleggio) rappresentano il 33% del totale, mentre a livello di assorbimento provinciale Roma guida la classifica con il 12% di nuove immatricolazioni seguita da Milano con il 7% e Torino con il 5%.

**In Italia  
il fatturato  
del comparto (100  
miliardi/anno)  
ha un'incidenza  
sul Pil pari  
a oltre il 6%**

La **strategicità** di tale settore ha spinto a cercare e implementare tecniche gestionali più efficienti ed efficaci, a partire da un'organizzazione ottimale della logistica della filiera, al fine di garantire l'indispensabile connessione fra la pro-

duzione e la vendita delle autovetture, assicurando continuità e costanza al flusso informativo e fisico, nonché velocità e affidabilità delle consegne. La filiera dell'automotive risulta assai articolata e può essere considerata composta da due sezioni principali: una prima parte legata alla produzione e all'assemblaggio dei veicoli e una seconda riguardante le attività di distribuzione dei veicoli finiti. Per quanto riguarda la sezione relativa alla produzione e all'assemblaggio, sono presenti flussi provenienti da molti fornitori di parti e componenti e diretti agli impianti produttivi e di assemblaggio secondo vari approcci gestionali e modalità di traspor-

## IMMATRICOLAZIONI AUTO IN ITALIA: PROVINCIE "TOP TEN"



Province	Immatricolazioni (anno 2009)
Roma	276.456
Milano	149.525
Torino	118.512
Firenze	73.565
Napoli	60.187
Brescia	44.999
Bologna	41.302
Bergamo	40.322
Verona	35.104
Varese	34.136

Fonte: ANFIA, 2010



to (principalmente gomma, mare e aereo) e frequenze di spedizione. La supply chain a valle del processo di assemblaggio risulta meno complessa in termini di numerosità di attori coinvolti: sono presenti nella quasi totalità dei casi operatori logistici e di trasporto che come soggetti unici si fanno carico di trasferire lungo tratte nazionali e intercontinentali i veicoli marcianti fino al concessionario, attraverso terminal portuali, aeroportuali e parchi di stoccaggio temporaneo e lavorazione dei veicoli (i cosiddetti "compound"). Le complessità legate alla logistica, alla movimentazione e al trasporto di tali prodotti conferiscono notevole criticità alla gestione dei flussi fisici di autovetture, per la gestione dei quali si sommano problematiche relative ai passaggi di responsabilità di un prodotto ad alto valore, di tracciatura e di mantenimento di elevati standard qualitativi.

**Il percorso** distributivo delle auto si compone di varie fasi. In particolare, nella fase di consegna dagli stabilimenti produttivi, i veicoli possono essere consegnati al rivenditore tramite differenti modalità e percorsi e subire ulter-



Fotolia.com

riori lavorazioni (le cosiddette "pdi", pre-delivery inspections, effettuate generalmente presso i compound). Le alternative distributive possono essere così riassunte:

■ trasporto delle auto su navi per raggiungere i porti prossimi al mercato di riferimento. Scaricati in porto, i veicoli vengono stoccati in apposite aree da dove successivamente, tramite bisarca o treno (a seconda della distanza, del costo del trasporto e del possibile bilanciamento del carico di ritorno),

vengono inviate ai compound.

■ Trasporto delle auto con bisarca o treno direttamente dal sito produttivo ai compound, e da qui tramite gomma avviene il trasferimento presso il rivenditore.

■ Consegna diretta dal sito produttivo al rivenditore delle auto tramite l'utilizzo di bisarche.

## La supply chain dell'automotive presenta notevoli complessità e criticità, richiedendo una gestione seria

**I fattori** che guidano la scelta tra le diverse alternative sono principalmente le distanze geografiche e dell'entità dei flussi logistici presenti tra il sito produttivo e il rivenditore. All'interno della

filiera dell'automotive, un nodo particolarmente critico è rappresentato dai compound, che costituiscono l'ultimo punto di disaccoppiamento dei flussi logistici verso il cliente, nonché l'ultima area dove effettuare le lavorazioni finali prima della consegna e la cui distribuzione sul territorio nazionale è riportata a pag.56. Tali nodi sono diventati da meri punti di distribuzione veri centri servizi a valore aggiunto, dove un ampio numero di attività viene realizzato insieme alle operazioni necessarie affinché le auto vengano messe a disposizione del cliente finale nei tempi di consegna previsti e secondo le specifiche qualitative e di personalizzazione richieste. Esistono tre categorie principali di compound, ciascuna finalizzata alla fornitura di specifici servizi:

■ **Compound di fabbrica:** situati a fine >





Fotolia.com

nale a due livelli con corsie e alloggiamenti per accogliere i veicoli, che vengono caricati “guidando” il veicolo nel pianale, o i vagoni ferroviari speciali allestiti per il carico delle autovetture) richiedono una gestione accurata delle operations per garantire il rispetto di standard qualitativi elevati per la distribuzione. Soluzioni utilizzate per la protezione dei veicoli sono rappresentate dall’applicazione di adesivi di protezione direttamente in fabbrica, che, unitamente alle cere protettive, garantiscono una certa protezione dalle intemperie e dagli agenti aggressivi nelle parti della carrozzeria più esposte. In funzione del valore dei veicoli, possono essere applicati ulteriori elementi di protezione, finalizzati anche a ridurre i rischi di danneggiamento dovuti alle movimentazioni. Ad esempio, alcuni produttori di alta gamma applicano fascette di gommapiuma o schiuma di poliuretano sui bordi delle portiere e sui paraurti al fine di ridurre la possibilità di danneggiamento.

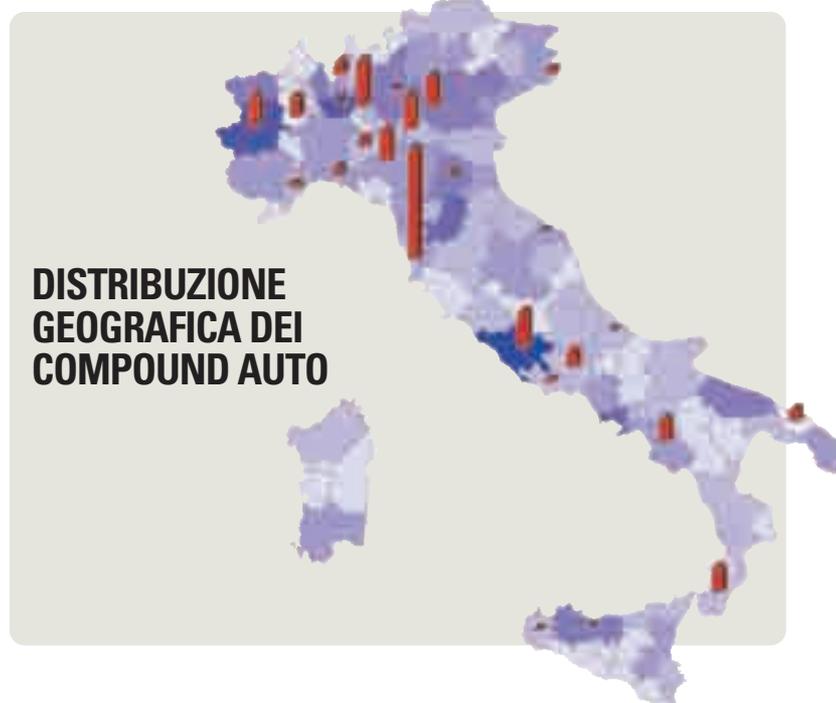
della linea produttiva, ricevono i veicoli che devono essere stoccati e successivamente caricati per il trasporto.

■ **Compound portuali:** finalizzati all’esportazione e all’importazione dei veicoli, è in questi punti che avviene il cambio di modalità di trasporto, da bisarca o treno a nave o viceversa nel caso di importazione.

■ **Compound terrestri di distribuzione:** possono essere sia regionali che internazionali. Tali facility comprendono i compound di transito intermodale (dedicati principalmente allo stoccaggio temporaneo e l’interscambio modale) e i compound ove sono effettuate lavorazioni sui veicoli.

**Si è detto** che la logistica riveste un ruolo di primaria importanza nel settore automotive, in quanto consente di soddisfare i fattori critici di successo per i costruttori, che operano in un mercato di massa dove i tempi di consegna possono essere gli unici elementi differenziali fra i vari brand presenti in un contesto altamente competitivo. La gestione delle operations logistiche lungo tutta la filiera, pertanto, rappresenta un elemento di estrema rilevanza. La movimentazione e il trasporto dei veicoli sono fortemente influenzati dalla natura del prodotto “autovettura”. Innanzi-

tutto tale prodotto è caratterizzato da un elevato valore unitario. Oltre a ciò, la delicatezza delle superfici delle autovetture e la peculiarità rappresentata dall’assenza di imballaggio del prodotto influenzano in maniera determinante le criticità gestionali delle pratiche di movimentazione e trasporto degli autoveicoli. Anche gli speciali mezzi di trasporto utilizzati (come le bisarche per il trasporto stradale, ovvero veicoli industriali speciali dotati di un apposito pia-



mento da contatto di tali parti esposte, oppure vengono applicati film termoretrattabili per proteggere le superfici delle carrozzerie nelle traversate oceaniche.

**Nonostante** tali accorgimenti, l'eventuale possibilità di danni dovuti alle manovre e agli agenti esterni rimane considerevole. Al di là degli accorgimenti volti a minimizzare i proble-

**Oltre a criticità di ordine operativo, la supply chain dell'automotive ne presenta pure di tipo legale**

lemi, criticità di rilievo si hanno anche dal punto di vista legale, connesse ai passaggi di presa in carico dei prodotti e all'attribuzione delle responsabilità relative alla qualità e allo stato dei veicoli. Infatti, l'elemento cardine che innesca le dinamiche relazionali fra gli attori della catena distributiva dell'automotive è rappresentato dai danneggiamenti ai veico-

li. In caso di danni, è essenziale poter attribuire la responsabilità al soggetto che effettivamente ha arrecato il danno al veicolo. Per tale ragione, una caratteristica peculiare della filiera automotive è rappresentata dalla presenza di controlli effettuati al 100% del carico a punto di interfaccia fra i diversi attori: al momento della predisposizione della spedizione presso il piazzale degli impianti produttivi, al carico presso i compound o presso i porti per la distribuzione secondaria verso i rivenditori, considerando tutti i passaggi intermedi per poter giungere infine presso i concessionari. Tutti i contenziosi devono essere risolti prima che il trasportatore intraprenda le operazioni di trasferimento, dato che la presa in carico dei veicoli implica l'accettazione dello stato dei veicoli senza successive recriminazioni ammesse. Al momento della presa in carico dei veicoli viene compilato un modulo che riporta lo stato dei mezzi, indicando gli eventuali danni riscontrati. Tale documento accompagnerà il carico per tutta la spedizione e sarà aggiornato a ogni passaggio di responsabilità con l'aggiunta di ulteriori moduli di controllo che riporteranno i danni di trasporto, di qualunque natura essi siano. Se per il trasporto su gomma il vettore è responsabile dei danni, per il trasporto ferroviario la responsabilità può essere sia del trazionista (per i danni riportati alle autoveicoli in fase di carico/scarico, per il mancato rispetto delle procedure di messa in sicurezza, per gli atti vandalici e i danneggiamenti volontari da parte di ignoti) sia del gestore della rete/linea (per la cattiva manutenzione di massicciata >



**GSE, da più di 35 anni la risposta globale ai vostri progetti immobiliari.**

In un mercato caratterizzato dalla forte competitività e compressione dei costi, l'innovazione tecnica e la rapidità di esecuzione costituiscono i pilastri della risposta di GSE Group al mondo della Logistica Immobiliare, a servizio della GDO e del pharma.

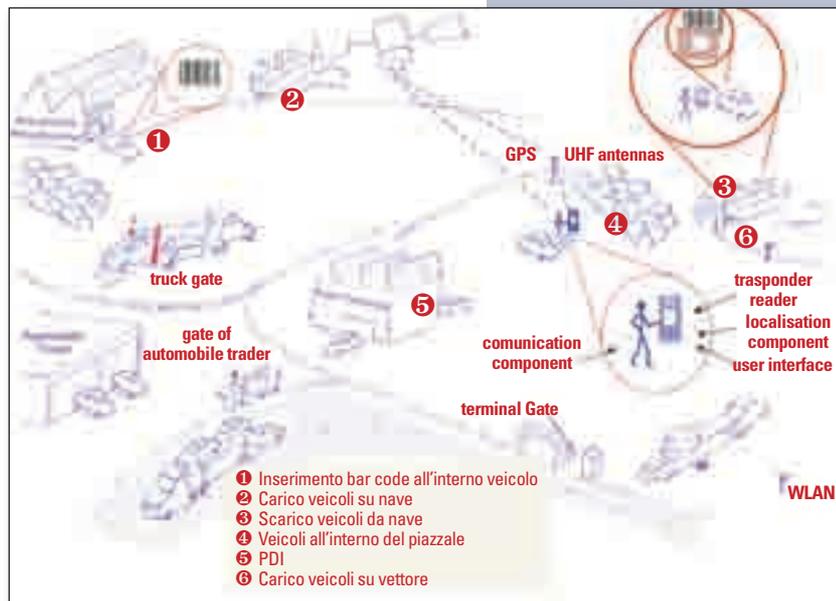
GSE Group offre oggi in qualità di General Contractor un servizio globale che include:

- Gestione a 360° dei progetti nelle fasi di Studio e Costruzione
- Ricerca del terreno e/o del finanziatore
- Coordinamento urbanistico, amministrativo, finanziario, legale
- Value engineering
- Integrazione progettuale del Processo industriale
- Impegno contrattuale su prezzo, tempi e performance
- Polizze globali sull'intera opera eseguita
- Assistenza post-vendita

**Più di 14 milioni di m<sup>3</sup> di immobili costruiti.  
Oggi in 19 paesi tra cui Romania, Polonia,  
Marocco, Cina.**

**GSE group | WWW.GSEGROUP.COM**

## COME GESTIRE LE OPERAZIONI PRESSO I COMPOUND PORTUALI



Una soluzione per la gestione delle operazioni

dei compound, con particolare riferimento all'identificazione e gestione dei veicoli su cui si stanno concentrando la maggior parte degli operatori europei di logistica automotive (così come risulta da una recente indagine condotta a livello europeo da ECG - European Car transport Group) consiste nel dotare i manovratori di lettori portatili RFID e bar-code con modulo GPS e impiegare transponder passivi. L'architettura e lo schema di funzionamento di tale soluzione sono illustrati sinteticamente in questa immagine. In particolare, i veicoli in uscita

e tracciato). La gestione della distribuzione delle vetture risulta pertanto complessa e implica criticità distributive e legali. Per poter tener traccia dei veicoli e attribuire le responsabilità in maniera inoppugnabile, è necessario pertanto sapere in ogni momento dove si trovano i veicoli, il loro stato e la loro destinazione. Tale necessità è presente sia nell'ambito dei compound, sia lungo l'intera catena distributiva. Per tale ragione, è necessario l'utilizzo di un sistema informativo integrato che consenta di monitorare l'intera filiera e tenere una completa tracciatura del percorso dei veicoli e la durata della permanenza a piazzale o a stock. Inoltre, al fine di garantire la consegna dei veicoli nei tempi concordati e il mantenimento del livello di servizio richiesto, è necessario che la filiera sia pianificata dall'origine alla destinazione dei flussi. La collaborazione fra gli attori della supply chain diviene pertanto fondamentale. All'operatore logistico è quindi richiesta un'ampia integrazione con il produttore, al fine di poter pianificare una catena distributiva complessa e caratterizzata da lead time di consegna che

dagli stabilimenti delle case produttrici provvisti di bar-code vengono caricati su navi che li trasportano al porto di competenza. Qui i manovratori salgono sulla nave e, dotati di palmari RFID/bar-code e di transponder passivi, leggono il bar-code del veicolo che prendono in carico, riversano le informazioni in esso contenute in un transponder e lo applicano al veicolo. Scaricano quindi il veicolo dalla nave e, passando per un gateway mobile, effettuano in automatico il carico al sistema informativo del veicolo stesso e proseguono per l'area di parcheggio seguendo le indicazioni ricevute su palmare via rete Wi-Fi. Arrivati a destinazione, i manovratori posteggiano i veicoli e ottengono le coordinate di latitudine e longitudine dei veicoli che hanno parcheggiato via GPS. Scrivono sul transponder tali coordinate, che sono anche inviate a sistema informativo, e vengono raccolti da un mini-bus per una nuova missione di scarico da nave. Allorché i veicoli devono essere prelevati per essere portati al PDI o per essere caricati su un vettore, la loro locazione in termini di coordinate viene inviata dal sistema informativo via il palmare del manovratore, che funge a tutti gli effetti da navigatore. Nel caso di carico su vettore, il manovratore alla guida del veicolo passerà attraverso un gateway mobile che effettua automaticamente lo scarico del veicolo stesso dal sistema informativo. Una volta caricato il veicolo sul vettore, il manovratore (nel caso di nave) o l'autotrasportatore (nel caso di bisarca) rimuove il transponder dal veicolo che può così essere riutilizzato.

per talune tratte possono essere molto considerevoli (si pensi al trasporto marittimo, ove le consegne possono avvenire anche in tre/cinque settimane). Pertanto la collaborazione fra tutti gli

attori (produttori, operatore logistico, trasportatore) è fondamentale e vitale per garantire il giusto timing all'intera supply chain, ovvero per "avere la macchina giusta al momento giusto". ■



# CEVA, SPECIALISTA DALLE 2 ALLE 4 RUOTE

Il 3PL dispone di una notevole potenza di fuoco, grazie all'offerta di svariati servizi destinati a due settori tuttora vitali per l'economia.

di **Gabriella Vittuoni**

**L**'automotive è uno dei principali settori produttivi a livello mondiale, caratterizzato da strategie di business e modelli di supply chain adottati dalle aziende sempre più articolati e complessi. Ceva Logistics opera da anni anche in questo settore e ha acquisito una conoscenza molto approfondita che le ha permesso di diventare un partner strategico per molti player di questo segmento di mercato. *"Il nostro gruppo è tra i leader mondiali nella fornitura di servizi logistici integrati per il settore automotive: nel segmento delle vetture ci occupiamo, ad esempio, della distribuzione dei pezzi di ricambio non originali di Mazda nel Regno Unito, mentre in Spagna e Portogallo abbiamo recentemente ampliato la collaborazione con il gruppo Fiat, includendo anche i marchi del gruppo Chrysler LLC; nel settore delle due ruote possiamo citare tra i nostri clienti Triumph Motorcycles, il celebre produttore inglese di motociclette"* esordisce Alberto Scagnetti, neo direttore della divisione automotive e industry di Ceva in Italia. Con riferimento all'Italia, il 3PL vanta una posizione di primo piano e annovera tra i propri clienti i principali fornitori e produttori mondiali di automobili come Mercedes-Benz Italia, per la quale distribuisce i ricambi Mercedes-Benz e Smart sul territorio nazionale. Sempre in Ita-

lia il 3PL è leader nel segmento delle due ruote, grazie a un approccio attento ai dettagli, alla qualità, all'innovazione e all'affidabilità: ha siglato importanti partnership con Husqvarna Motorcycles, parte del gruppo BMW, per la gestione in-house delle attività logistiche, e con Honda Logistics Europe NV per il tra-

**Previste anche attività di reverse logistics, gestione dell'inventario, ispezione dei materiali e controllo qualità**

sporto dei pezzi di ricambio e di alcune tipologie di prodotti finiti.

**Ceva** ha messo a punto un'ampia gamma di servizi integrati per supportare le aziende automotive nella gestione di tutte le fasi della supply chain, incluse le attività inbound e outbound. A ciò si aggiungano le soluzioni progettate per l'aftermarket: il 3PL mette a disposizione soluzioni per la gestione della reverse logistics, network di distribuzione delle parti di ricambio dedicati o condivisi, oltre a un'ampia gamma di servizi tra i quali la gestione dell'inventario, l'ispezione dei materiali e il controllo qualità. I sistemi informativi di Ceva per la pianificazione e il monitoraggio online della gestione avanzata dei magazzini e per la distribuzione ai concessionari con certificazione elettronica delle consegne sono solo alcune delle

soluzioni a valore aggiunto a disposizione dei clienti automotive: Ceva assicura consegne dei ricambi in-night non presidiate, la gestione di "local distribution center" che effettuano consegne plurigiornaliere alle officine, sistemi per la gestione dei reclami e servizi di packaging personalizzati. *"L'orientamento all'eccellenza operativa ci ha permesso di sviluppare soluzioni sofisticate che garantiscono rapidità nella consegna dei prodotti e delle parti di ricambio ai distributori e al consumatore, assicurando la tracciabilità delle merci in tempo reale attraverso il sistema di track & trace. La gestione dei flussi avviene attraverso la Control Tower di Assago, un hub di informazioni innovativo che consente di controllare le operazioni logistiche attraverso un unico coordinamento centrale"*, commenta Scagnetti.



**L'operatore logistico** ha annunciato recentemente la creazione della nuova organizzazione supply chain solutions a livello globale, per rispondere alle mutevoli esigenze in continua evoluzione di grandi aziende multinazionali: la completa integrazione delle catene logistiche e di approvvigionamento dei clienti consente di ottenere costi efficienti e massima flessibilità tramite l'utilizzo di best practice. Ceva ha appena lanciato anche una nuova soluzione SMART, denominata SMART End to End, che consente di gestire in modo rigoroso la catena logistica. Clienti del settore automotive, come per esempio General Motors, stanno già utilizzando questa soluzione per la gestione dei flussi globali inbound e outbound in tutto il mondo, affidandosi al network globale integrato di Ceva.

**Il gruppo  
ha lanciato  
la soluzione  
SMART End to  
End: gestisce in  
modo rigoroso la  
catena logistica**

Presente in oltre 170 Paesi con una rete capillare, il 3PL è in grado di gestire le attività logistiche dei propri clienti a livello globale, potendo supportare le aziende che decidono di operare o investire all'estero, mettendo a loro disposizione strumenti per il coordinamento dell'intera catena distributiva e un ampio network di trasporti e infrastrutture. *"Le supply chain sono diventate più complesse a causa dell'approvvigionamento su scala globale, della proliferazione dei componenti, dei prodotti finiti e della produzione instabile: Ceva può reingegnerizzare i flussi e snellire la catena logistica, migliorando quindi l'efficienza dei processi e consentendo un'ottimizzazione dei costi"* conclude Scagnetti. ■



# CLASS

Cooperative Logistica Associate



PROGETTAZIONE & SVILUPPO

GESTIONE MAGAZZINI

CONTI LAVORAZIONE

NOLEGGIO E MANUTENZIONI  
SERVOMEZZI

SERVIZI GENERALI



**CLASS** SpA

Via Idiomi, 3124 - 20090 Assago (MI)

Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607

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

Gruppo FBH

# UN'UNIONE SEMPRE PIU' INSEPARABILE

Il ruolo della tecnologia è stato al centro del primo "IT logistics summit" organizzato da Assologistica Cultura e Formazione.

di Maddalena Tufarulo

**L**T logistics summit, quest'anno alla sua prima edizione, si è aperto con il benvenuto da parte di Donatella Rampinelli, presidente di Assologistica Cultura e Formazione, che ha organizzato l'evento presso la sede di Assolombarda. Tema centrale è stata l'innovazione tecnologica a supporto della logistica, in modo da evidenziare come le tecnologie abbinate ai processi aziendali possano influenzare positivamente la gestione della supply chain. Obiettivo: stimolare l'attenzione delle aziende e degli operatori di filiera verso tutte le opportunità e le strategie dell'ICT. «L'interesse per l'investimento in IT riguarda l'intero sistema economico produttivo del Paese - ha dichiarato Bartolomeo Giachino, sottosegretario alle Infrastrutture e ai Trasporti - È una parte importante che dovremo affrontare nei lavori del Piano nazionale della logistica e, quindi, mi aspetto da questo incontro un importante contributo. Nonostante la crisi economica mondiale, abbiamo affrontato al meglio la situazione difendendo i nostri conti pubblici. Pertanto, aver deciso di affrontare i problemi della logistica italiana senza dotazioni finanziarie, privilegiando le azioni a costo zero, come quella relativa alla norma dei tempi di attesa al carico e allo scarico

oppure quello dello sportello unico doganale, è il modo migliore per dare un contributo all'efficienza del nostro Paese, in attesa che si realizzino con-

**Presentati dieci casi di successo, relativi ad aziende che hanno investito in soluzioni ICT avanzate**

condizioni economiche migliori». Nel corso del convegno si sono poi succeduti dieci interventi, che hanno illustrato casi di successo a livello internazionale, le cui piattaforme di collaborazione rappresentano un valido modello per le aziende che vogliono ottimizzare la gestione dei trasporti.

**Un esempio** di tecnologia al servizio della produttività è quello rappresentato dalla collaborazione tra Transporeon, realtà di matrice tedesca le cui competenze sono in ambito software e nei servizi informatici, e **Cartiere del Garda**, società specializzata nella produzione di carte patinate destinate alla stampa e dal 1998 appartenente al gruppo Lecta. La necessità di quest'ultima di una maggiore integrazione tra le diverse strutture interne ha condotto all'incontro con Transporeon, la cui offerta si declina in quattro moduli integrabili e accessibili per gli utenti da internet o tramite l'Erp aziendale: "no touch order" (per

l'automatizzazione dell'assegnazione dei trasporti), "best carrier" (consente di selezionare il servizio più conveniente in risposta all'offerta proposta), "time slot management" (permette di gestire la capacità dei punti di carico/scarico), "transport visibility" (per la gestione degli imprevisti).

**Altrettanto** esemplare l'accordo tra **Conad Adriatico** e Mercareon, al fine di implementare l'omonima piattaforma logistica per gestire le finestre

Fotolia.com



## CI VUOLE COLLABORAZIONE

Il convegno ha visto anche la partecipazione del professor Andrea Sianesi (ordinario del dipartimento di Ingegneria gestionale del Politecnico di Milano), che ha illustrato scenari e trend evolutivi. Giorno dopo giorno assistiamo a fenomeni di globalizzazione dei sistemi logistici produttivi, decentralizzazione e deverticalizzazione, il che implica il problema della visibilità e del tempo. Al contrario, la ricerca del basso costo sembra non essere più il fine, ma il mezzo per diventare più rapidi. Risultato: aumenta un fabbisogno di sistemi, che assicurino sia date di consegna veritiere, sia un'ottimizzazione dei piani. Dunque è fondamentale che ci sia un'integrazione e una visibilità degli aspetti legati alla capacità produttiva, ma anche alla disponibilità di materiali,



di tempo alle rampe dei magazzini e ridurre così costi e tempi di attesa. Obiettivo di Conad è distribuire uniformemente nell'arco dell'intera giornata le consegne dei fornitori presso il proprio centro di distribuzione di San Salvo, eliminando le ore di punta e i lunghi periodi di attesa dei mezzi. Non solo. Attraverso una reportistica parametrizzabile è possibile controllare lo stato d'avanzamento e il rispetto della consegna. La collaborazione tra **Benetton** e Act Solutions fornisce, invece, un esempio

piani di consegna, di trasporto, ecc. L'Ict permetterà di passare a una supply chain con un numero di attori sempre numeroso, ma caratterizzato da un processo di gestione e pianificazione unitario. Il filo rosso, che cuce tutti gli anelli della catena, è l'ICT con le due caratteristiche fondamentali: visibilità e velocità. Tuttavia la grande sfida di fronte a cui l'Ict ci pone è l'aspetto organizzativo, il vero punto critico per riuscire a cambiare la velocità. Pertanto, è necessario sposare la filosofia della collaborazione per evolversi in un sistema di gestione Erp.

concreto dei vantaggi a supporto della gestione operativa e strategica. Il loro progetto riguarda l'ottimizzazione della spedizione dagli hub logistici

e le applicazioni per ottimizzare le attività nel magazzino automatico di spedizione.

**Si chiama** Service Optimizer 99++ lo strumento di pianificazione offerto da ToolsGroup a **Granarolo**. Si tratta di un nuovo modello di previsione della domanda che permette di individuare tempestivamente eventuali scostamenti rispetto a quanto pianificato e di ottimizzare lo stock. ToolsGroup ha condotto il progetto Granarolo in soli tre mesi con risultati sorprendenti: i livelli di stock si sono ridotti di più del 50%, con un dimezzamento del capitale circolante e del tempo di attraversamento. Riducendo il tempo di consegna del 50%, Granarolo ha aumentato notevolmente la freschezza dei prodotti e ha ridotto al minimo l'obsolescenza.

**Presente** al convegno anche Tesi, la cui case history è in collaborazione con **Carrefour Italia**, che ha scelto di appoggiarsi alla piattaforma TC1 >



# EUROMERCI il mensile di logistica

ATTUALITÀ - INCHIESTE - INTERVISTE - FOCUS



## I FOCUS 2011

### Gennaio-Febbraio

- Mercato immobiliare
- Express

### Marzo

- Trasporto intermodale
- Logistica del food & beverage

### Aprile

- Logistica del fresco/freddo
- Logistica del farmaco

### Maggio

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

### Giugno

- Trasporto marittimo
- Logistica del fashion

### Luglio-agosto

- Mercato immobiliare
- Reverse logistics

### Settembre

- Logistica del fresco/freddo
- Cargo aereo

### Ottobre

- Materials handling & attrezzature per magazzini
- Autotrasporto

### Novembre

- ICT e Software per la logistica
- Logistica sostenibile

### Dicembre

- Trasporto intermodale
- City logistics

GDO (Tesi collaboration one per la filiera distributiva) per la realizzazione di un sistema di programmazione degli arrivi dei mezzi allo scarico presso i Ce.Di. Il progetto, basato sulla prenotazione online dinamica (powered by Net Mover) degli slot di scarico, rappresenta un elemento di innovazione con evidenti vantaggi di filiera, derivanti dall'integrazione e dall'approccio collaborativo esteso per tutti i suoi attori.

**Insieme** al partner **ItalSempione**, @logistics Reply ha illustrato i benefici legati a una tecnologia innovativa come il "cloud computing", a supporto di una migliore efficienza gestionale di un magazzino. Anche da Oracle arriva una

### Innovazione radicale è quella proposta da Procter & Gamble, che garantisce un contributo all'intermodalità

soluzione completa per ottimizzare le attività della supply chain, permettendo così di prevedere la domanda del mercato e rinnovare l'offerta in risposta alle esigenze dei clienti: Oracle supply chain management (SCM). Frutto di un comune impegno, ovvero sviluppo economico e sostenibilità, è la collaborazione tra **Procter & Gamble** e Metrocar-

go, il cui esempio rappresenta un'innovazione radicale nel campo della logistica. Un innovativo sistema permette di caricare/scaricare le unità containerizzate direttamente sotto la linea ferroviaria elettrificata, senza bisogno di manovre e permette di recuperare il concetto del diffuso ferroviario attraverso l'intermodalità.

**Ultimo**, ma non per importanza, il "levisibility project", con il quale Levi's ha ridisegnato il processo distributivo. Tramite tale progetto la nota società del settore abbigliamento ha coinvolto attivamente tutti gli attori della supply chain grazie all'utilizzo della piattaforma Eyefreight. L'obiettivo del progetto, il cui pilota è attivo in Italia e verrà implementato in tutta Europa, è quello di aumentare la visibilità e migliorare l'efficienza di gestione e controllo dei flussi di trasporto, ottimizzando così il "trade off" costo-servizio e garantendo uno strumento decisionale di reale ed effettivo supporto. ■



# 30 GIORNI NOTIZIE DEL MESE

a cura di **Angelo Brandinali**

## **COLLABORAZIONE FRA PORTO DI VENEZIA E INTERPORTO DI PADOVA**

In un incontro tra il presidente dell'interporto di Padova Sergio Giordani e il presidente dell'Autorità Portuale di Venezia Paolo Costa sono stati definiti i punti di collaborazione di reciproco interesse. Superata la crisi e con il rilancio di nuove infrastrutture, il terminal ferroviario a Padova, il terminal autostrade del mare e la riconversione di aree a uso portuale a Marghera, porto di Venezia e interporto di Padova hanno concordato nuove linee di collaborazione al fine di stabilire un percorso comune di crescita. Si opererà per creare fin d'ora le condizioni per un collegamento ferroviario merci fra Venezia e Padova, con l'obiettivo di mettere in sinergia l'offerta di servizi portuali e logistici tra i due poli e rendere più efficienti i servizi ferroviari per le merci dal Veneto anche a seguito all'aumento del traffico container da e per il Far East. Si avvierà inoltre l'analisi delle sinergie per il nuovo progetto del terminal portuale in acque profonde a Venezia - capace di gestire fino a 2 milioni di teu/anno - e l'interporto di Padova, quale centro di smistamento e di lavorazione commerciale delle merci sulle grandi navi portacontainer.

## **AIR CHINA CARGO LANCIAM LA PRIMA ROTTA MERCI DA DALIAN ALL'EUROPA**

Alle 10,20 dello scorso 15 aprile un aereo cargo della compagnia Air China Cargo B747-400 è decollato dall'aeroporto internazionale Zhoushuizi di Dalian diretto a Francoforte, in Germania, passando per l'aeroporto internazionale Pudong di Shanghai. Il collegamento ha segnato l'inizio ufficiale dei voli cargo della Air China Cargo da Dalian a Francoforte. Air China Cargo è la prima linea aerea a Dalian a offrire voli freighter verso l'Europa. Grazie al suo network aereo, le merci in partenza da Dalian possono essere effettivamente trasportate in Nord America, Giappone, Asia Pacifico e altre destinazioni. La rotta Dalian-Shanghai-Francoforte viene percorsa tre volte alla settimana da aerei solo merci B747-400 che decollano il giovedì, il venerdì e il sabato. Situata nell'intersezione tra il Northeast Asian Economic Circle e il Bohai Economic Circle, Dalian è una importante base industriale nella Cina settentrionale ed è anche un altrettanto importante porto commerciale internazionale e il maggiore snodo di trasporto merci della regione nord-orientale.

## **WAL-MART PUNTA SULLE VENDITE ONLINE**

Il più grande dettagliante al mondo (nel 2010 ha fatturato 421.849.000 dollari) ha deciso di puntare anche sulle vendite on-line di prodotti alimentari e di consumo. In effetti il suo supermercato virtuale, attualmente in fase di test, ha cominciato a funzionare inizialmente solo per la vendita di prodotti surgelati e deperibili. Adesso invece sono acquistabili tutti i generi di prodotti, tra cui frutta, verdura e deperibili in genere. In linea di principio, la consegna a domicilio viene fatta 24 ore dopo l'ordine se gli acquisti sono superiori a 5 dollari.



## **AL VIA I LAVORI DELLA GALLERIA DI BASE DEL TRAFORO DEL BRENNERO**

Innsbruck ha ospitato la cerimonia di approvazione e avvio dei lavori per la realizzazione della galleria di base del traforo ferroviario del Brennero che collegherà Innsbruck (Austria) con Fortezza (Italia). La galleria, che è parte del Corridoio 1 Berlino-Palermo, avrà una lunghezza di 55 chilometri e, una volta collegata a sud di Innsbruck con uno svincolo sotterraneo, darà vita al tunnel ferroviario più lungo al mondo (64 chilometri). Il costo dei lavori per la galleria di base ammonta a 8 miliardi di euro, finanziati da Austria e Italia e da un contributo di 786 milioni di euro stanziato dall'Ue.

## **RIFORMA DEI PORTI FRANCESI, ARRIVA IL SÌ DEI SINDACATI**

L'Unim (Union des industries de la manutention dans les ports français) ha messo la firma assieme alla Fédération nationale des ports e des docks (Fnpd) del sindacato Cgt sull'accordo collettivo che renderà operativa la legge che privatizza il lavoro in banca. L'accordo scioglie anche il nodo della riforma delle pensioni, che nell'autunno del 2010 era andata ad aggravare il contenzioso nei porti. Dopo duri sconti e scioperi si è ottenuto il riconoscimento di lavoro usurante per i portuali e la possibilità di andare in pensione tre anni prima. Era l'ultimo passo per procedere con la riforma. E così i Grand ports maritimes (Gpm) cominciano a guardare al futuro. ■

# NUOVO POLO DI SANTA PALOMBA LA LOGISTICA NON È PIÙ UN ROMPICAPPO



Fai quadrare tutte le proprie esigenze di distribuzione non è affatto facile: supply chain sempre più allargata ed internazionale, tempi di ordine e consegna sempre più stretti, modelli operativi sempre più complessi e costante esigenza di ottimizzare costi ed attività. Il nuovo polo logistico di Santa Palomba è la mossa giusta per risolvere il rompicapo logistico: 80.000 metri quadri di struttura logistica all'avanguardia, una posizione geografica strategica (20 km a sud di Roma, 45 km dall'Aeroporto Internazionale di Fiumicino, 80 km dal porto di Civitavecchia) e la ventennale esperienza di Gruppo LDI.

**Polo Logistico di Santa Palomba, la logistica di domani costruita sull'esperienza di una vita.**

  
**Gruppo  
Logistico**  
[www.logd.it](http://www.logd.it)

GRUPPO LDI: Laziale Distribuzione S.p.a Via Ardeatina, 2491 Loc. Santa Palomba 00040 Pomezia (Roma) • tel. 06 91 1471 fax 06 9107052  
Interlaziare S.p.a Via Raffaello Sanzio, 64 • 20021 Bollate (Milano) • tel. 02 33261010 fax 02 33260991

# IN QUESTO CARRELLO C'E' QUALCOSA DI SPECIALE

TOYOTA  
**SAS**  
System of Active Stability



Cilindro di bloccio  
per asse



Riduzione della  
velocità in curva



Controllo dell'an-  
golo di sterzo  
in avanti



Controllo della  
velocità di tran-  
teggio all'indietro



Controllo di  
autoviramento  
della forche



Sincronizzatore  
attivo dello sterzo



**IL SISTEMA SAS E' UNA TECNOLOGIA INTELLIGENTE CHE RIDUCE SIA I COSTI RELATIVI  
ALL'OPERATORE SIA QUELLI DOVUTI A DANNI ALLE MERCI O AL CARRELLO**

Questi costi insieme incidono per oltre il 70% dei costi di gestione durante la vita operativa del Tuo carrello. Il sistema SAS abbate i costi attraverso 6 funzioni chiave che lavorano insieme per garantire una movimentazione sicura e fluida delle merci, un miglior controllo del momento ed una guida più ergonomica ed efficace del carrello.

Dal un'occhiata più da vicino al Sistema SAS e scopri come può elevare la tua produttività:

→ [sas.toyota-forklifts.it](http://sas.toyota-forklifts.it)

**TOYOTA**  
INDUSTRIAL EQUIPMENT