



Giuseppe Bursese
(Laziale Distribuzione)

**"NEI SETTORI DI NOSTRA
COMPETENZA NON
TEMIAMO ALCUN RIVALE"**

IMMOBILIARE: RIFLETTORI PUNTATI SU EIRE

INDAGINE

**Outsourcing logistico
in aumento, ma...**

REVERSE LOGISTICS

**Recupero ancora difficile
per i rifiuti tecnologici**

MERCATO

**Il "non food" cresce
ma non per tutti**



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.



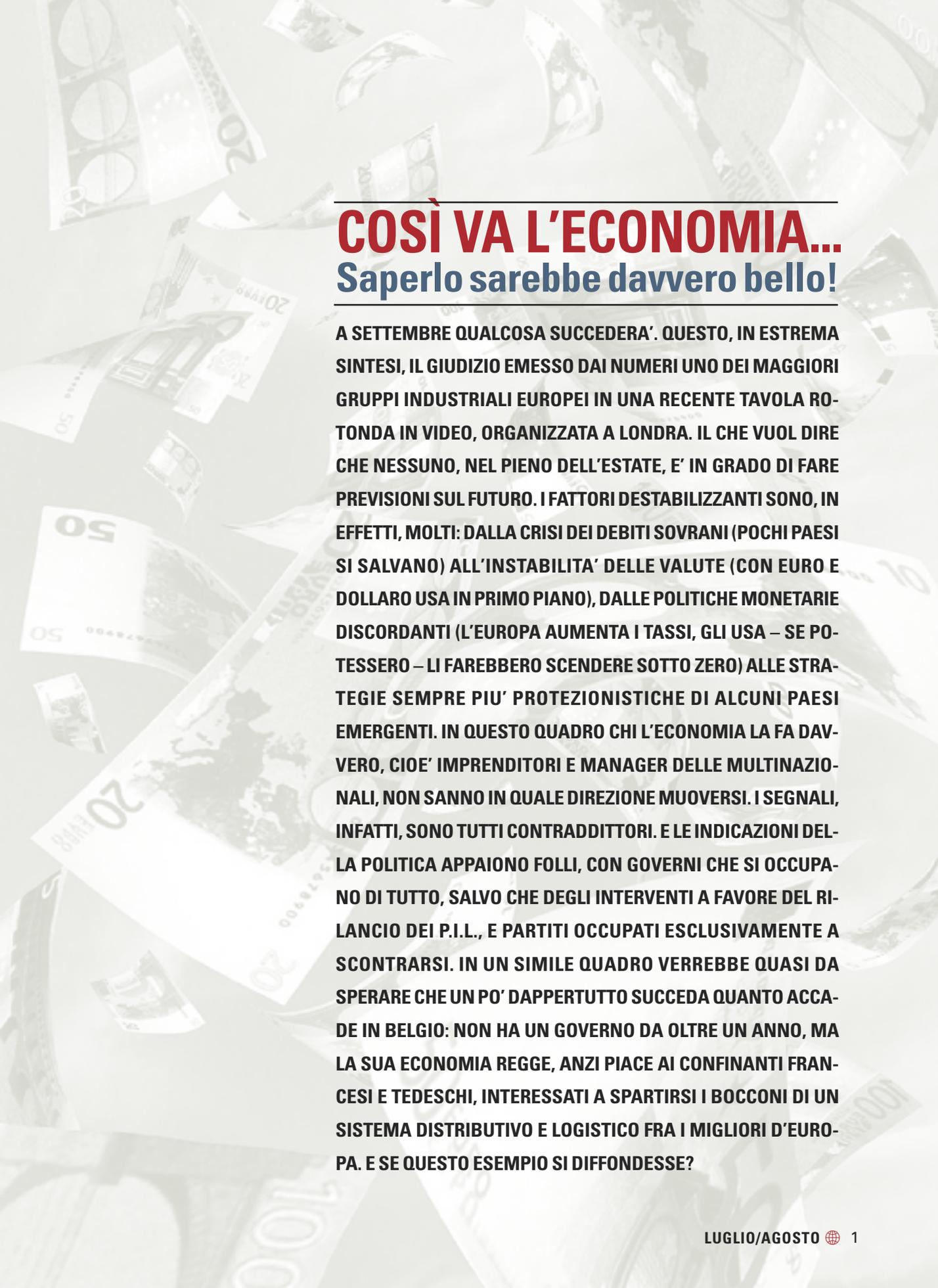
DIAGEO

The world's leading premium drinks company



FIEGE

The World of Logistics



COSÌ VA L'ECONOMIA...

Saperlo sarebbe davvero bello!

A SETTEMBRE QUALCOSA SUCCEDERA'. QUESTO, IN ESTREMA SINTESI, IL GIUDIZIO EMESSE DAI NUMERI UNO DEI MAGGIORI GRUPPI INDUSTRIALI EUROPEI IN UNA RECENTE TAVOLA ROTONDA IN VIDEO, ORGANIZZATA A LONDRA. IL CHE VUOL DIRE CHE NESSUNO, NEL PIENO DELL'ESTATE, E' IN GRADO DI FARE PREVISIONI SUL FUTURO. I FATTORI DESTABILIZZANTI SONO, IN EFFETTI, MOLTI: DALLA CRISI DEI DEBITI SOVRANI (POCHI PAESI SI SALVANO) ALL'INSTABILITA' DELLE VALUTE (CON EURO E DOLLARO USA IN PRIMO PIANO), DALLE POLITICHE MONETARIE DISCORDANTI (L'EUROPA AUMENTA I TASSI, GLI USA – SE POTESSERO – LI FAREBBERO SCENDERE SOTTO ZERO) ALLE STRATEGIE SEMPRE PIU' PROTEZIONISTICHE DI ALCUNI PAESI EMERGENTI. IN QUESTO QUADRO CHI L'ECONOMIA LA FA DAVVERO, CIOE' IMPRENDITORI E MANAGER DELLE MULTINAZIONALI, NON SANNO IN QUALE DIREZIONE MUOVERSI. I SEGNALI, INFATTI, SONO TUTTI CONTRADDITTORI. E LE INDICAZIONI DELLA POLITICA APPAIONO FOLLI, CON GOVERNI CHE SI OCCUPANO DI TUTTO, SALVO CHE DEGLI INTERVENTI A FAVORE DEL RILANCIO DEI P.I.L., E PARTITI OCCUPATI ESCLUSIVAMENTE A SCONTRARSI. IN UN SIMILE QUADRO VERREBBE QUASI DA SPERARE CHE UN PO' DAPPERTUTTO SUCCEDA QUANTO ACCADE IN BELGIO: NON HA UN GOVERNO DA OLTRE UN ANNO, MA LA SUA ECONOMIA REGGE, ANZI PIACE AI CONFINANTI FRANCESI E TEDESCHI, INTERESSATI A SPARTIRSI I BOCCONI DI UN SISTEMA DISTRIBUTIVO E LOGISTICO FRA I MIGLIORI D'EUROPA. E SE QUESTO ESEMPIO SI DIFFONDESSE?

SERDOCKS

CONSULENZE

Serdocks fornisce supporto agli operatori logistici per:

- Progettazione di infrastrutture fisiche e informative.
- Studi ed analisi di mercato.
- Attività di vendita, marketing, pubblicità, organizzazione di manifestazioni e convegni.
- Selezione di fornitori e definizione della contrattualistica.
- Approvvigionamento di beni e servizi.
- Gestione e controllo di iniziative di trasformazione aziendale.
- Organizzazione di corsi di formazione.
- Selezione e supporto per accedere ai contributi della formazione.

SERVIZI

Serdocks eroga servizi alle aziende per:

- Gestione dei sistemi informativi.
- Gestione dei processi non "core" (personale, contabilità)

COMUNICAZIONE

Serdocks ricopre il ruolo di referente principale per le aziende del settore, nella fornitura esclusiva di dati e di informazioni.

È editore di:

- EUROMERCI rivista di logistica, distribuzione e trasporto.
- Altri periodici e pubblicazioni.

Serdocks vanta referenze con operatori locali, globali e con associazioni di categoria di rilievo nazionale. (Assologistico)

Serdocks S.r.l.
Via Comala, 19 - 20124 Milano
Tel: +39 02 66 91 567
Fax: +39 02 66 71 42 45
Email: serdocks@serdocks.it



SERDOCKS S.R.L.

VI SEGNALIAMO

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

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

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

Direttore responsabile
Jean Francois Daher

Vice-direttore
Ornella Giola
e-mail: ogiola@euromerci.it
cell.331.674.6826

Progetto grafico
Mina Florio

Stampa
Mediaprint Milano

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

Intervista a Giuseppe Bursese di Laziale Distribuzione

**"IN TALUNI SETTORI
NON TEMIAMO RIVALI"**

4

Operatori e politica

**LOGISTICA, RISPOSTA
ALLA CRISI CALABRA**

8

Mercato

**IL "NON FOOD" CRESCE
MA NON PER TUTTI**

10

Trend

**TERZIARIZZAZIONE
IN AUMENTO, MA...**

14

Filiera agroalimentare

**MERIDIONE: SUPPLY CHAIN CRITICA
PER I PRODOTTI D'ECCELLENZA**

22

FOCUS 1 - Mercato immobiliare

**A EIRE 2011 FOTOGRAFIA
A 360 GRADI DEL SETTORE**

25

FOCUS 2 - Reverse logistics

**RECUPERO ANCORA DIFFICILE
PER I RIFIUTI TECNOLOGICI**

52

**MAGAZZINO AUTOMATICO DEL MESE
FORMAZIONE**

46

58

NEWS DALLE AZIENDE

62

REALTÀ IN MOVIMENTO

unicar

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
Somet - No
Tecnomarca - Tv
Ve.Mo. Car - Va
Veyal - Pd
Filiale Ravenna
Filiale Torino

Yale 
People. Products. Productivity.



800-91.18.38

www.unicar-yale.it

"IN CERTI SEGMENTI NON TEMIAMO RIVALI"

Lo dice l'AD di Laziale Distribuzione, 3PL che ha avviato un processo di internazionalizzazione e deciso di espandere l'hub di Santa Palomba.

di Tiziano Marelli



GIUSEPPE BURSESE

"Per il trend 2011 di Laziale Distribuzione direi che non ci possiamo lamentare, nonostante il periodo complessivamente difficile per il settore. L'anno scorso ha fatto registrare un aumento del nostro impegno professionale quantificabile in circa il 10% rispetto ai dodici mesi precedenti, per un totale di circa 50 milioni di euro di fatturato. Quest'anno contiamo di ripetere la stessa *performance*, un risultato che sarebbe da considerare più che positivo. Tutto questo nonostante si sia dovuto "combattere" in un mercato saturo, caratterizzato da un crollo dei prezzi. Siamo però riusciti a mantenere salde le nostre posizioni grazie ad alcune qualità che sicuramente ci contraddistinguono come la competitivi-

tà, la fidelizzazione della clientela, il continuo aggiornamento e la velocità di comprensione dei cambiamenti in atto. Tutte caratteristiche che a lungo andare risultano premianti". Esordisce così Giuseppe Bursese, amministratore delegato di Laziale Distribuzione che incontriamo negli uffici di Santa Palomba, alle porte di Roma.

QUALI SONO I SEGMENTI DI SPECIALIZZAZIONE CHE VI STANNO DANDO LE MAGGIORI SODDISFAZIONI?

■ E' nostra precisa politica aziendale quella di non puntare su alcuni segmenti in particolare, ma piuttosto su diversi di questi che ci consentano di poter lavorare a pieno ritmo. E' più facile citare quelli che non rientrano strettamente nel nostro business, settori che richiedono grandi spazi di stoccaggio, ma che consentono pochi margini, come la GDO o l'alimentare in genere. Opposto, invece, il discorso che riguarda settori quali fashion, hi-tech, farmaco e parafarmaco: in questi ambiti non temiamo la concorrenza di nessuno.

QUALI SONO PRECISAMENTE LE STRATEGIE CHE AVETE MESSO IN ATTO PER FRONTEGGIARE UNA CRISI CHE SI È RIVELATA MOLTO PESANTE ANCHE PER IL SETTORE DELLA LOGISTICA?

■ In parte ho già risposto, ma ne indico una su tutte: l'efficienza, che rappresenta sicuramente il nostro *must*

in assoluto. Per raggiungerla al massimo contiamo molto sulla capacità di crescita professionale dei nostri lavoratori attraverso l'aggiornamento e la formazione, momenti che consideriamo fondamentali. Poi la possibilità di poter contare su impianti tecnologici dell'ultimissima generazione, quello che io ritengo un assoluto valore aggiunto in termini di aggressività al mercato. Ancora: qualità ad alto livello e investimenti continui e accorti. Non a caso noi, fin dalla nascita dell'azienda, abbiamo sempre reinvestito tutti gli utili: anche questo comporta sicuri benefici.

VISTA QUESTA VOSTRA LUNGIMIRANZA, SICURAMENTE STATE ANCHE ESPLO-RANDO NUOVI SEGMENTI DI MERCATO.



NE VOGLIAMO PARLARE?

■ Sì, e questa è una delle novità più recenti. Anche se non sono tenuto a fare nomi, posso dire che siamo “sbarcati” in maniera decisa sul mercato internazionale e abbiamo da poco avviato una *partnership* solida con una grande realtà continentale nel nostro stesso settore. Così ci potremo garantire una presenza all'estero, assicurando a nostra volta una presenza in Italia a questi nostri nuovi interlocutori. In questo modo andiamo a coprire tutte le esigenze del trasporto, a livello continentale: aereo, mare, gomma e intermodale. Direi che abbiamo compiuto un bel passo in avanti, in termini di servizio sia in import che in export.

PROPRIO ORA HA ACCENNATO ALL'INTERMODALE: QUAL È LA SITUAZIONE RISPETTO A QUESTO ASPETTO, PER QUANTO VI RIGUARDA?

■ Purtroppo devo dire che ritengo l'intermodalità un mezzo boccheggianti. Prendiamo ad esempio proprio Santa Palomba, che solo pochi anni fa si poteva considerare un interporto fra i primi in Europa. Noi ci credevamo talmente che eravamo

entrati nel pacchetto azionario, ma poi abbiamo dovuto rinunciarvi, essenzialmente perché le Ferrovie non offrono praticamente la possibilità di usufruire del mezzo. E' triste, ma è anche necessario ammetterlo: si è trattato di una sconfitta, e non certo per volontà degli operatori logistici.

MA DELLA VOSTRA PRESENZA “COMPLESSIVA” A SANTA PALOMBA (ORMAI SONO TRE ANNI) È POSSIBILE TRACCIARE UN BILANCIO?

■ Sì, senz'altro, e direi che lo possiamo definire ottimo, sotto tutti i punti di vista. In precedenza vivevamo in una situazione di frammentazione dei nostri impianti: eravamo arrivati a contarne ben diciotto, mentre ora sono solo quattro. La razionalizzazione, se perseguita nel migliore dei modi, può comportare solo benefici in termini di efficienza e di immagine. Credo di poter affermare che la scommessa della

nostra sede di Santa Palomba si possa definire vinta, in ogni senso.

E VISTO IL SUCCESSO, MAGARI INTENDETE ALLARGARVI ANCORA...

■ Sì, ma puntando solo ad ampliare questa nostra area a ridosso della capitale, non a cercarne altre. Ne approfitteremo per un'altra notizia importante: abbiamo acquisito altri terreni circostanti ed entro la fine di quest'anno avremo anche definito al meglio i progetti di ampliamento e procederemo con i

lavori che ne conseguono, anche con la costruzione di opere strutturali necessarie, visto che in questa zona non possiamo contare su servizi esistenti, anche fondamentali.

PER ESEMPIO QUALI?

Per esempio l'acqua; la dobbiamo pompare noi da una profondità di quasi 200 metri. Oppure il servizio fognario, che curiamo in maniera del tutto indipendente, depurando le acque. Per non parlare poi della viabilità, che è ancora quella – e mi creda, non sto esagerando – tracciata dagli antichi romani: in pratica, noi muoviamo i primi passi verso l'esterno dei nostri impianti su quella che era chiamata “via sacra” già 2 mila anni fa e che declinava verso il mare. Sui rifiuti, poi, sfioriamo addirittura l'assurdo. Cito un esempio: paghiamo al Comune la Tarsu e poi dobbiamo occuparci direttamente dello smaltimento perché dall'amministrazione del posto non abbiamo nessun appoggio. Sembrano cose che hanno dell'incredibile, ma la situazione è purtroppo questa. In ogni caso noi ci siamo adattati e affrontiamo i problemi con serenità. Possiamo farlo perché siamo una squadra del tutto unita e coesa nel compito che ci riesce sempre di portare a termine. >

“Per raggiungere una più elevata efficienza puntiamo su ICT, investimenti accorti e formazione”



Archivio Laziale Distribuzione



Archivio Laziale Distribuzione

FINORA VI SIETE CONCENTRATI AL CENTRO-SUD: È CORRETTO AFFERMARLO?

■ No, non del tutto. E' indubbio che la nostra presenza sia concentrata prevalentemente nel Lazio, ma anche la nostra filiale di Milano funziona molto bene. Ed è necessario perché possiamo contare su molti contratti a livello europeo, quindi quella nel settentrione del nostro Paese è una presenza che non può certo venire meno, anzi si deve far sentire e pesare nella maniera più corposa possibile.

PARE DI POTER AFFERMARE CHE LA VOSTRA SIA UNA POLITICA ATTENTA AI PROBLEMI DELL'AMBIENTE?

■ Senz'altro. Di rifiuti e altro ho già parlato, ma devo aggiungere che abbiamo da poco ceduto 80 mila metri quadri per l'installazione di impianti fotovoltaici a una azienda specializzata. In questo modo, fra l'altro, oltre a "fare bene" all'ambiente ne conse-

guiamo un vantaggio netto, ripagandoci completamente le spese in termini di energia che, assicuro, non sono basse.

PIÙ IN GENERALE, SECONDO LEI LA CRISI HA FAVORITO LA DOMANDA DI OUTSOURCING OPPURE A RISULTARE PRIVILEGIATI SONO STATI FENOMENI DI INSOURCING?

■ Sicuramente ha favorito l'outsourcing. Anzi, credo sia più corretto dire che questo fatto è stato in qualche modo imposto dall'attualità del mercato. Una volta tenere le merci presso un operatore logistico rappresentava una volontà precisa, oggi invece è piuttosto una necessità

dovuta ai costi variabili che il 3PL è in grado di offrire. Noi non possiamo prescindere da quelle che sono le voci di spesa fisse (come l'energia, il personale, ecc.), ma dobbiamo anche tener conto che il cliente vuole pagare in maniera "variabile". Visto però che non contiamo su merce mono-prodotto, questo ci costringe a lavorare "con la testa". E per fortuna ci riusciamo molto bene. Ci consideriamo esperti capaci di giostrare al meglio.

PER CONCLUDERE, VUOLE LANCIARE QUALCHE MESSAGGIO DA CONDIVIDERE CON GLI ALTRI ATTORI DELLA LOGISTICA?

■ Sì, essenzialmente tre. Il primo riguarda l'importanza della certificazione delle nostre aziende: ormai è aspetto che non si può più rimandare e che invito tutti ad affrontare al più presto e nella maniera più concreta. Poi vorrei lanciare un appello al mondo della politica: dobbiamo lavorare insieme, collaborare e non pensare più - come si è fatto finora - che ci si debba considerare noi al servizio della politica. Infine, forse quello più importante: l'avvio di un'azione seria e condivisa contro le cooperative del

“La certificazione delle imprese di logistica è tema non più procrastinabile e che invito tutti ad affrontare”

settore, un *mare magnum* torbido rispetto al quale la nostra inerzia è stata finora esagerata. Per farlo basterebbe pretendere il rispetto delle regole vigenti: sono sicuro che così metteremmo a nudo una miriade di situazioni irregolari, assolutamente vergognose per il nostro settore e, più in generale, per un Paese industrializzato e civile quale dev'essere l'Italia. Per fortuna mi pare che qualcosa si stia finalmente muovendo. E questo mi fa ben sperare per ■



Assologistica

EUROMERCI



Cultura e Formazione

Assologistica

organizzano:

7a Edizione del 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)

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

Sarà preceduta dal convegno

" SPORTELLINO UNICO, CATALIZZATORE D'INNOVAZIONE "

Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

LOGISTICA, RISPOSTA ALLA CRISI CALABRA

Complice la difficile congiuntura economica, la Regione Calabria appoggia con più decisione le attività a supporto di Gioia Tauro.

di **Giovanna Visco**

Gioia Tauro rimette sul piano nazionale la questione economica del Sud Italia, originata da leggi sceleratamente liberiste a inizio Unità d'Italia, che distrussero la florida industria manifatturiera, concorrente di quella inglese, del Regno delle Due Sicilie, incoraggiando una "ri-conversione" agricola di antico stampo gestita da improvvisati uomini di governo fedeli alla nuova corona e organizzando istituzionalmente quello che poi sarebbe diventato un iperbolico clientelismo assistenziale. Poi il secondo dopoguerra e la scoperta del serbatoio di manodopera meridionale per le grandi industrie del Nord Italia, che gli ordinativi bellici dello Stato intanto avevano ingrassato. Infine i mille stereotipi sulla Bassa Italia, nei quali si annidano interessi e speculazioni di ogni genere. A tutt'oggi l'impoverimento territoriale meridionale si riverbera nei suoi porti, come in quello di Gioia Tauro, costato l'abbattimento di un intero paese che insisteva in quell'area e miliardi di vecchie lire di denaro pubblico, per destinarlo al V polo siderurgico nazionale, mai decollato. Poi la lungimiranza imprenditoriale di un terminalista, Angelo Ravano, che di compagnie marittime container ne conosceva logiche e prospettive di mercato, individuò in quella imponente

infrastruttura alla deriva un'opportunità unica nel Mediterraneo; la risposta logistica che gli armatori cercavano per ottimizzare spazi e viaggi dei box 20" e 40" che carichi di merce in quegli anni andavano moltiplicandosi dal Far East verso l'Europa. Dopo un protocollo di intesa con la presidenza del Consiglio poi definito da un accordo di programma di impegno

reciproco di entrambi le parti, pubblica e privata, nel 1995 l'Italia ebbe il suo primo porto di transhipment.

Il primo porto di transhipment italiano ha ottenuto da MedCenter Terminal 325 milioni di euro, occupando 1066 persone

Finora il terminalista MedCenter Terminal del gruppo Contship Italia ha investito nel porto di Gioia Tauro 325 milioni di euro, di cui 40 con contributi comunitari di start up e il resto ricorrendo a capitale proprio o a finanziamenti bancari, impiegando - in un'area dove il lavoro stabile, regolare e legalmente retribuito resta il sogno di una vita per molti - 1066 unità. Il transhipment ha portato i numeri del porto a sfiorare i 3.500.000 di teu all'anno,



**ANTONELLA STASI AL MEETING
ORGANIZZATO ASSIEME
AD ASSOLOGISTICA**

prima che la grave crisi internazionale, che tra l'altro ha determinato Maersk a cassare le operazioni di trasbordo su Gioia Tauro, si avvistasse sulla già forte concorrenza dei porti nordafricani, tracollando il nostro porto in grado di lavorare contemporaneamente più navi ULCC. Conseguenza ineluttabile la messa in CIGS per 12 mesi, estensibili a 36, di 467 lavoratori, concordata tra Governo, Regione, AP, MCT, Contship Italia e parti sociali, in un Protocollo che intende superare lo stato di crisi con l'impegno di ognuno in azioni concrete - tra cui Contship Italia, in collaborazione con Regione e Invitalia, pronta a costituire una società di magazzinaggio in un progetto pilota catalizzatore di interessi logistici e industriali di società anchor business. La concorrenza portuale nordafricana, affermatasi con costi di esercizio molto inferiori per l'impresa terminalista (salari e accise più bassi) e con l'assenza della tassa di ancoraggio delle navi, già da tempo sta lavorando per rendere meno opinabile il transhipment puro (che decide in base alle opportunità di rotta e non di destinazione delle merci), sostenendo la nascita e lo sviluppo di imponenti aree logistiche e industriali retroportuali, con primi risultati molto promettenti.

Oggi questo sta diventando chiaro anche alla Regione Calabria e ai suoi decisori politici che dopo anni di tergiversazioni, sotto la pressione della crisi locale, hanno politicamente accolto il dato che le caratteristiche portuali di Gioia Tauro sono un'eccezionale opportunità di sviluppo industriale, se accompagnate e sostenute da politiche che incidano effettivamente sul radicamento territoriale di attività eco-

nomiche sane. Sullo sfondo c'è l'accordo di programma quadro del 2010 del valore complessivo di 459,9 mil per una superficie di 5mil. di mq, su cui infrastrutturare, tra l'altro, 3 aree industriali e un nuovo terminal intermodale ferroviario. Sul piano del marketing economico territoriale, recentemente la Regione Calabria ha intrapreso una forte politica di offerta, promuovendo incontri diretti con il mondo imprenditoriale logistico e industriale presente sul nostro territorio nazionale. Il primo atto si è concretizzato a giugno scorso, avvalendosi della consulenza di Assologistica e della rete di relazioni

**Tra gli eventi
sponsorizzati
dalla Regione anche
uno organizzato
col supporto
di Assologistica
Cultura Formazione**

costruita in anni di attività nel campo specifico della formazione di impresa sviluppata dal braccio operativo Assologistica Cultura e Formazione, con un meeting collegiale di presentazione istituzionale delle opportunità del territorio retroportuale a circa 30 grandi imprese di logistica in conto terzi, dell'industria alimentare e del beverage e della GDO, a cui si stanno succedendo incontri B2B.

Alle aziende la vicepresidente della Regione Calabria Antonella Stasi ha parlato chiaramente "Sono rimaste solo 36 imprese delle 80 che in passato si



erano insediate usufruendo degli incentivi. Noi non incentiviamo per far avere i contributi alle imprese per poi andarsene via, ma mettiamo a disposizione strumenti e risorse concrete alle imprese che diventano operative a Gioia Tauro", che ha tra i suoi punti di forza - oltre a spazi, banchine, collegamenti marittimi regolari con circa 140 porti, collegamenti terrestri e sistemi di sicurezza efficienti - l'unica zona franca di secondo livello in Italia. Si mette in campo "una forma nuova e diversa di approccio per agevolare i nuovi operatori", ha proseguito Stasi, e fermo restando la necessità "di utilizzare ciò che ora è inutilizzato", mentre è stato completato il collegamento stradale diretto porto-autostrada, a settembre partirà la gara indetta dalla AP per il nuovo gate ferroviario del valore di 20mil di euro; il Consiglio superiore lavori pubblici sta per approvare il piano regolatore del porto ed entro il 2013 funzionerà la banda larga in tutto il porto. Infine, a breve, l'Agenzia delle dogane aprirà a Gioia Tauro il primo Sportello unico doganale italiano. ■

LA REGIONE IN AIUTO DELLE IMPRESE

Ecco alcune delle politiche di vantaggio per le imprese messe in campo dalla Regione Calabria: fiscalità di vantaggio fino all'azzeamento dell'Irap per le nuove aziende; zone burocrazia zero per le nuove iniziative, con un procedimento che termina entro i 30 gg; credito di imposta per un nuovo lavoro stabile nel Mezzogiorno in misura del 50% dei costi salariali sostenuti nei 12 mesi successivi all'assunzione.

NON FOOD IN SALITA MA NON PER TUTTI

Nel 2010 i consumi sono cresciuti dell'1,8%, ma nell'ultimo quinquennio risultano nel complesso allo stesso livello del 2006.

a cura di **Anna Mori**

Risultati complessivamente confortanti dalla nona edizione dell'osservatorio 'non food' di Indicod-Ecr, l'associazione italiana che raggruppa 35mila aziende industriali e distributive operanti nel settore dei beni di largo consumo. Dal 2002 l'indagine di Indicod-Ecr monitora in modo sistematico il settore dei beni non alimentari, fornendo la mappa aggiornata dell'evoluzione dell'offerta distributiva nei diversi comparti merceologici che lo compongono, delle quote dei diversi canali, rilevando le trasformazioni in atto e le dinamiche di sviluppo. Quest'anno, anche grazie alla collaborazione con TradeLab, GfK Eurisko, Symphony Iri e Nielsen la ricerca ha coinvolto nello specifico il canale degli ipermercati e le nuove leve di comunicazione commerciale in ottica di un mutato rapporto con il consumatore. Alla tradizionale analisi sul consumatore - da cui emerge una variazione nella sua propensione alla spesa e nel rapporto con i canali di vendita in periodi di crisi - si è aggiunto un approfondimento sui social network, che rappresentano un nuovo vitale strumento di comunicazione commerciale (e non solo). Complessivamente nel 2010 i consumi dei prodotti non alimentari consi-

Tra i segmenti in crisi quello dell'edutainment (-0,9%); buoni i dati di ottica (+5,7%) e beni durevoli per la casa (+4/5%)

derati nell'Osservatorio (abbigliamento e calzature, elettronica di consumo, edutainment, bricolage, mobili e arredamento, ottica, profumeria, cartoleria, giocattoli, articoli per lo sport) sono cresciuti dell'1,8%, confermando - rispetto al 2009 - la ripresa segnalata dall'Istat. Tuttavia questi

dati congiunturali non sono del tutto confortanti se si analizza l'andamento dell'ultimo quinquennio: i consumi non food, infatti, si rivelano essere quasi allo stesso livello del 2006 (-0,7%), pagando più di altri settori (alimentari, servizi e fuori casa) le conseguenze sulla spesa delle famiglie determinate dalla pesante crisi economica degli ultimi anni.

Un'ottimistica risalita è mostrata dalla vendita di prodotti durevoli per la casa: elettronica di consumo, mobili e arredamento, casalinghi e bricolage crescono tra i 4 e i 5 punti percentuali. L'unica eccezione è rappresentata dal tessile, dove si registra un trend negativo dello 0,9%. Nel complesso, nonostante la dinamica cedente dei prezzi al consumo, il fatturato torna a crescere. Sebbene quasi

tutti i comparti analizzati abbiano mostrato un andamento positivo dei volumi di vendita, a fare da traino sono stati ancora una volta i settori caratterizzati da più forte innovazione (elettrodomestici) e da dinamiche di prezzo favorevoli. Ciò nonostante l'aggregato dei beni per la casa resta su livelli di mercato inferiori a quelli pre-crisi.

Il segnale di ripresa più incoraggiante, in termini relativi, è quello rilevato nel comparto dell'ottica (5,7%). Nell'ambito della moda si riscontra uno dei pochi segni negativi

I CONSUMI, SETTORE PER SECONDO I DATI DELL'OS

Comparti

Abbigliamento e calzature
Elettronica di consumo
Mobili e arredamento
Bricolage
Articoli per lo sport
Prodotti di profumeria
Casalinghi
Farmaci da banco
Edutainment
Prodotti di ottica
Tessile
Cancelleria
Giocattoli

TOTALE MERCATI OSSERVATORIO

Fonte: Osservatorio Non Food 2011 Indicod-Ecr

AGGLOMERAZIONI COMMERCIALI TREND 2010 PER COMPARTO

Comparti	Agglomerazione Urbana Centro	Centro Commerciale	Parchi Commerciali
Abbigliamento e calzature	56,1%	35,8%	0,7%
Abbigliamento intimo	53,4%	37,2%	0,1%
Articoli per lo sport	39,2%	44,4%	5,8%
Borse e accessori	51,7%	37,7%	0,3%
Bricolage	17,6%	75,8%	47,6%
Cartoleria	68,0%	10,1%	0,2%
Edutainment (supporti musicali, libri, homevideo, videogiochi)	41,9%	45,8%	0,4%
Elettronica di consumo	56,9%	18,7%	11,9%
Giocattoli	62,0%	8,1%	3,7%
Gioielli e orologi	22,2%	74,5%	-
Microinformatica	75,9%	2,2%	0,9%
Mobili e arredamento	31,5%	28,0%	19,6%
Mondo bambino	60,3%	24,6%	7,5%
Ottica	57,1%	30,0%	-
Profumeria	51,2%	38,1%	0,3%
Tessile	40,8%	44,5%	0,3%
TOTALE	52,7%	32,1%	3,9%

Fonte: Osservatorio Non Food 2011 Indicod-Ecr

evidenziati tra il 2009 e il 2010: si riduce, infatti, di 2 punti percentuali il giro d'affari dell'abbigliamento e delle calzature. Un altro comparto in difficoltà e in controtendenza rispetto alla media del mondo non food è l'edutainment, -0,9% in termini di fatturato. In un anno di ripresa come il 2010, seppur di rimbalzo rispetto alla crisi del 2009, le Grandi superfici specializzate (GSS) e le catene di negozi che si identificano con la stessa insegna hanno catturato la parte più consistente della "share of wallet" delle famiglie italiane dedicata al non food. Le tendenze sono positive in tutti i comparti, a eccezione dell'homevideo e il multimedia storage. Tra i risultati più interessanti in termini di quota raggiunta dalle GSS si riscontrano: quello dell'ottica (+22,4%) con quota del 35,9%, di mobili e arredamento (+21,9%) con quota del 17,7%, degli elettrodomestici

bianchi (+9,2%) con quota del 30%, e del bricolage (+8,6%) con il 28,6%.

Dallo studio dei social network realizzato da TradeLab emerge con forte evidenza che questi nuovi strumenti

possono essere adottati sia per sviluppare comunicazioni commerciali, sia per raccogliere "consensi" (a volte anche critiche) e informazioni utili per gestire al meglio il business, sia per costruire attorno al marchio/insegna una rete di connessioni e di coinvolgimento che favorisca la fidelizzazione del consumatore. Fondamentale è la scelta della location ottimale, intesa come il "contenitore" commerciale più idoneo e adeguato allo sviluppo della strategia perseguita (centro urbano, centro commerciale o factory outlet che sia) soprattutto per le GSS

nel consolidamento della loro presenza sul territorio. Per gli ipermercati, minacciati dalla crisi delle grandi superfici, si possono individuare casi eccellenti distribuiti sul territorio e appartenenti a insegne molto diverse

che hanno adottato strategie comuni nel ridimensionamento e specializzazione dell'assortimento non food, con promozioni mirate e che hanno ottenuto performance al di sopra della media, come emerso dall'analisi di Symphony Iri. Il format ipermercato è in evoluzione e all'estero emergono alcune tendenze, sebbene si tratti di niente di

definitivo e univoco, secondo quanto risulta dallo studio di Nielsen sul tema. Alcuni esempi significativi sono rappresentati da Carrefour Planet, che sta rivedendo la sua strategia, ad esempio dall'abbigliamento fashion a quello basic, e da Auchan, che apre ipermercati sempre più grandi riconfermando il principio del cosiddetto "one stop shopping". ■

SETTORE SERVATORIO

2009	2010	Variazione % 2009/2010
31.121	30.491	-2,0
19.633	20.533	4,6
15.702	16.388	4,4
10.922	11.377	4,2
5.525	5.579	1,0
4.811	4.896	1,8
1.107	1.589	1,1
3.488	3.538	1,4
2.920	2.894	-0,9
1.945	2.056	5,7
1.704	1.688	-0,9
1.452	1.501	3,4
1.125	1.157	2,8
104.755	106.687	1,8

QUELLO ITALIANO È IL PIGMEO D'EUROPA

Il settore si caratterizza per la presenza di imprese di piccole dimensioni; quasi la metà di esse possiede pochi automezzi.

di **Paolo Sartor**

Nel nostro Paese le 113.285 imprese proprietarie di autoveicoli iscritte nel 2010 all'Albo degli autotrasportatori possedevano 461.517 mezzi, con una media per ogni impresa di 4,1 autoveicoli. Il dato emerge da un'elaborazione condotta dall'osservatorio Autopromotec, struttura di ricerca della più specializzata rassegna espositiva internazionale delle attrezzature e dell'aftermarket

automobilistico. La consistenza media delle flotte italiane di autoveicoli per trasporto merci è abbastanza lontana da quella di Paesi in cui vi è già stata una forte integrazione anche nell'autotrasporto di merci e che di conseguenza hanno un'elevata presenza di flotte di grandi dimensioni.

Il mondo dell'autotrasporto italiano è invece molto polverizzato. Basti pen-

sare che il 45% delle imprese possiede un solo autoveicolo. Si tratta cioè dei cosiddetti padroncini che hanno ancora un ruolo decisamente importante nell'organizzazione del trasporto merci del nostro Paese. E a ciò si aggiunge poi che il 39% delle imprese che possiede autoveicoli per trasporto merci ha una flotta composta da due a sei autoveicoli. Il settore è stato fortemente provato dalla crisi economica nel 2009 e anche nel 2010 ha risentito abbastanza pesantemente della diminuzione del fabbisogno di autotrasporto per effetto del rallentamento dell'attività produttiva e commerciale. Già nel 2010 si è avvertito però qualche primo segnale di ripresa, che ha trovato conferma nel 2011. Il recupero dell'economia dovrebbe quindi aprire prospettive migliori anche per gli autotrasportatori. Questo non significa però che vi sarà in tempi brevi una spinta verso la crescita delle grandi flotte, anche perché la figura tradizionale del padroncino ha dimostrato una notevole flessibilità che, non di rado, ha costituito conseguentemente un vantaggio competitivo.

Tra l'altro, almeno nel nostro Paese, non si può dire che nelle aree più avanzate tendano a prevalere le grandi organizzazioni di trasporto rispetto agli operatori medi e piccoli. Se si considerano i dati sul settore a livello regionale, emerge che non esiste una

IMPRESE DI AUTOTRASPORTO NELLE REGIONI ITALIANE E AUTOMEZZI DI PROPRIETÀ (dati anno 2010)

Regione	Imprese autotrasporto	Automezzi complessivi	Automezzi per impresa
Lazio	8.053	45.107	5,6
Campania	8.368	44.600	5,3
Val D'Aosta	167	872	5,2
Calabria	2.809	12.782	4,6
Piemonte	8.130	36.373	4,5
Trentino Alto Adige	2.014	8.991	4,5
Lombardia	8.452	78.925	4,3
Umbria	2.020	8.276	4,1
Sicilia	7.486	30.293	4,0
Friuli Venezia Giulia	2.309	9.318	4,0
Abruzzo	2.451	9.845	4,0
Puglia	6.600	24.740	3,7
Veneto	11.279	41.324	3,7
Liguria	2.612	9.331	3,6
Molise	673	2.400	3,6
Toscana	6.853	24.261	3,5
Basilicata	1.337	4.698	3,5
Sardegna	4.294	13.889	3,2
Emilia Romagna	13.197	42.536	3,2
Marche	4.181	12.956	3,1
Totale	113.285	461.517	4,1

correlazione tra il numero medio degli autoveicoli posseduto dalle aziende di trasporto e il livello di sviluppo economico raggiunto. La tabella evidenzia la classifica in ordine decrescente in base al numero di automezzi medi disponibili per singola azienda nelle diverse regioni italiane. In testa alla graduatoria il Lazio con 5,6 veicoli per azienda, seguito dalla Campania con 5,3, dalla Val D'Aosta con 5,2 e dalla Calabria con 4,6. Chiudono invece la graduatoria due regioni non certo povere: l'Emilia Romagna con 3,2 veicoli per azienda e le Marche con 3,1. Questi dati sono la dimostrazione che gli aspetti strutturali delle nostre imprese di trasporto non sono influenzati dall'area in cui sono

Archivio Volvo Trucks



insediati e che comunque anche in regioni molto efficienti dal punto di vista economico la realtà delle piccole aziende è ancora molto forte. È comunque un dato di fatto che il nostro sistema di trasporto merci su gomma complessivamente considerato, dopo

il brusco richiamo alla realtà costituito dalla crisi economica, ha ora la necessità di aumentare la sua efficienza per poter competere in uno scenario europeo che, sia pure con velocità diverse da Paese a Paese, ha ormai imboccato la via della ripresa. ■

S.A.F.I.M.
LOGISTICS
GROUP
**LOGISTICA
TOTALE**
...dal 1934

S.A.F.I.M. Srl

Via Supeja Gallino 20/28 Fraz. Palmero

10060 NONE (TO)

Tel. 011 550 7150 r.a. Fax 011 550 7160

www.safim-srl.it

MAGAZZINI
FRIGORIFERI DA
+4 A -25°C

LOGISTICA INTEGRATA 'AD
HOC' CON PIATTAFORME
LOGISTICHE PER LA GDO

FACCHINAGGIO E
GESTIONE MAGAZZINI
E MERCI IN
OUTSOURCING

LAVORAZIONI
CONTO TERZI

TRASPORTI

DEPOSITO
MERCÌ

MAGAZZINO
DOGANALE 'A'

TRANSIT
POINT

GESTIONE
AUTOMATIZZATA
GIACENZE E
FLUSSI

TRACCIABILITÀ
HACCP

TERZIARIZZAZIONE IN AUMENTO, MA...

L'80% dei costi logistici delle imprese italiane è generato da attività in outsourcing per la più "classica" gestione di trasporti e magazzino, rendendo difficile la trasformazione degli operatori in veri e propri 4PL.

di **Giulia Vivis**

L 78% dei costi logistici sostenuti dalle imprese è originato da attività svolte da terzi e la tendenza all'outsourcing, in futuro, riguarderà in particolare la gestione dei magazzini, dove l'esternalizzazione crescerà del 10% nel prossimo triennio. È quanto emerge dalla ricerca "La logistica tra presente e futuro" effettuata da SDA Bocconi e Accenture su un campione di aziende italiane e multinazionali operanti in Italia con fatturato di oltre 50 milioni di euro e attive nei settori food&beverage (24%), fornitori di servizi logistici (22%), farmaceutico (17%) e retail (15%). Lo studio rivela che le operazioni legate alla logistica risultano ancora oggi attività 'fisiche': l'89% dei costi risulta infatti generato da attività di trasporto e di magazzino e incide sul fatturato dal 2% al 7% circa a seconda dei settori. Tendenza quest'ultima che si prevede rimarrà costante anche nel prossimo triennio.

La distanza tra domanda e offerta di servizi logistici è però la problematica principale che emerge dall'analisi. "La domanda delle aziende è ancora fortemente concentrata sui servizi tradizionali di trasporto e magazzino e, quindi, sulla riduzione di costi, mentre l'offerta degli operatori logistici si sta sforzando

di proporre servizi di pianificazione a maggior valore aggiunto e una maggiore personalizzazione a seconda dei fabbisogni dei clienti" - spiega Enzo Baglieri,

Mentre la domanda chiede quasi solo servizi tradizionali, l'offerta dei 3PL si sta specializzando e differenziando

responsabile della unit operations and technology management di SDA Bocconi - A differenza di quello che sembra essere il trend fuori dai confini nazionali, risulta quindi più arduo per gli operatori logistici trasformarsi in veri e propri 'quarte parti logistiche', ossia orchestratori della supply chain". Ciò nonostante si avverte un cambiamento culturale tra le aziende italiane, nel garantire maggiore efficienza nella relazione tra clienti e fornitori e una migliore integrazione dei processi e dei flussi informativi attraverso un ricorso più sistematico della tecnologia.

"La logistica, come confermano i dati emersi da questa ricerca, sta diventando sempre più un fattore determinante per la competitività delle imprese e il raggiungimento dei livelli ottimali di efficienza - dichiara Paolo Mondo, responsabile supply chain di Accenture - Tuttavia, perché questo settore riesca ad esprimere realmente il suo potenziale e il

suo valore, è necessario colmare lo scostamento tra domanda e offerta, soprattutto aiutando le aziende a comprendere l'importanza dell'outsourcing anche per quelle attività a maggiore contenuto informativo e a maggior valore aggiunto, come ad esempio le fasi finali dei processi di assemblaggio e distribuzione e la pianificazione dei flussi".

La ricerca sottolinea come sia in rapido aumento l'uso di prassi collaborative tra i vari attori della catena logistica. Sotto il profilo transazionale, in particolare, il 100% delle aziende indagate uti-

Fotolia.com



lizza appositi strumenti per la gestione degli ordini tra clienti e fornitori, mentre il 70% adotta tecnologie e prassi di advanced shipping notes (in grado di fornire all'acquirente informazioni sui beni trasferiti nella spedizione) e soluzioni di fatturazione elettronica. Si distingue in particolare il contesto del retail (distribuzione organizzata di prodotti food e non food), dove le prassi collaborative sono adottate per oltre il 70% dei casi

**Lo studio
sottolinea come è
in rapido aumento
l'uso di prassi
collaborative
tra gli attori della
catena logistica**

seppure spesso sia un atteggiamento circoscritto a una porzione limitata di fornitori più strategici. Inoltre, il 30% delle aziende incluse nella ricerca ha già adottato soluzioni di VMI (vendor managed inventory) e CPFR (collaborative planning, forecasting and replenishment) e un ulteriore 30% ha intenzione di adottare le medesime soluzioni. Ancora marginali, invece, le collaborazioni 'orizzontali', ossia tra aziende che operano allo stesso stadio della catena del valore: solo il 10% delle aziende intervistate adotta queste prassi. Ma il futuro della logistica non si caratterizzerà solo per la crescita dell'outsourcing. Nei prossimi tre anni, infatti, quasi la metà delle aziende intervistate concentrerà i propri investimenti sulla revisione del network logistico e sul ridisegno delle strategie distributive (40%), oltre che sul miglioramento delle attività di previsione, pianificazione e programmazione della distribuzione (25%). ■



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

APRONO LE BOTTEGHE DI CAMPAGNA AMICA

Si tratta della prima catena di vendita degli agricoltori e propongono solo prodotti nazionali. Il canale coinvolge tutte le Regioni italiane.

di **Angelo Brandinali**

Nasce la prima catena di vendita diretta organizzata degli agricoltori italiani "Le botteghe di Campagna Amica" dove sono offerti solo prodotti nazionali ottenuti dalle aziende agricole e dalle loro cooperative. Lo ha annunciato il presidente nazionale di Coldiretti Sergio Marini nel corso dell'assemblea annuale alla presenza di 15 mila coltivatori di tutte le regioni italiane. Si tratta - sottolinea Coldiretti - di un nuovo e moderno canale commerciale di vendita diretta dei prodotti agroalimentari che si affianca alla Grande distribuzione e ai negozi di prossimità e che va ad integrare la rete già attiva di quasi 10 mila frantoi, cantine, malghe, cascine e aziende agricole trasformate in punti vendita e i quasi mille mercati degli agricoltori di Campagna Amica già presenti su tutto il territorio nazionale. Da luglio a settembre - ha annunciato Marini - sono attive centinaia di "botteghe" con un unico format in tutte le province italiane dove acquistare una vasta gamma di prodotti degli agricoltori esclusivamente con il marchio Campagna Amica. Le arance della Sicilia, per esempio, sono in "vendita diretta" nel cuore di Milano mentre il Parmigiano Reggiano può essere acquistato nel centro di Roma anche se non è presente personalmente il produttore. E così per i vini, l'olio, i salumi, le conser-

ve, le verdure e tutti gli altri prodotti dell'agricoltura che completano la gamma offerta in ogni bottega. Il piano prevede la possibilità di "esportare" le botteghe pure all'estero.



sono acquistare l'intera gamma di prodotti garantiti al cento per cento come italiani, con le intermediazioni dal cam-

po alla tavola ridotte al minimo". L'architettura commerciale della nuova catena si fonda su quattro perni: Campagna Amica, la fondazione che dispone del marchio omonimo; Consorzio Produttori (società cooperativa agricola di cui è socia Coldiretti), lo strumento per realizzare la "catena"; l'imprenditore agricolo che offre il proprio prodotto; e il titolare della "Bottega" che può essere un imprenditore agricolo singolo o associato o una cooperativa. L'agricoltore che vuole rifornire il punto vendita deve accreditarsi presso la Fondazione Campagna Amica e associarsi al Consorzio Produttori. Quindi entra nel portale web dove avviene la gestione della domanda e dell'offerta. Il quadro è completato da un meccanismo di controlli a cui sovrintende la Fondazione Campagna Amica, avvalendosi anche del supporto di un ente terzo. ■

"Un vantaggio per i produttori - ha spiegato Marini - che potranno finalmente vendere al prezzo giusto e concordato, ma anche per i consumatori che in ogni bottega di Campagna Amica pos-

LA LOGISTICA AFFIDATA AL CPCA

Il CPCA (Consorzio Produttori di Campagna Amica) si è costituito lo scorso marzo con l'obiettivo di effettuare promozione e gestione dei punti di vendita diretta attraverso l'insegna "La Bottega di Campagna Amica", preoccupandosi sia dell'attività logistica dei soci, sia della realizzazione di servizi commerciali e di assistenza per l'intera rete. Ha attivato anche l'ufficio commerciale per i grandi contratti in tutte le filiere delle società di scopo e per tutta la rete di Campagna Amica (mercati, fattorie, agriturismi, ecc.), per il canale HO.RE.CA. e GDO. Il consorzio dispone di una struttura snella, oltre che di un portale web dove si incontrano l'offerta dei produttori e la domanda della rete di vendita, facendo diventare protagonisti il produttore e il consumatore. **INFO:** <http://www.campagnamica.it>

Tecnica

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

Flessibilità

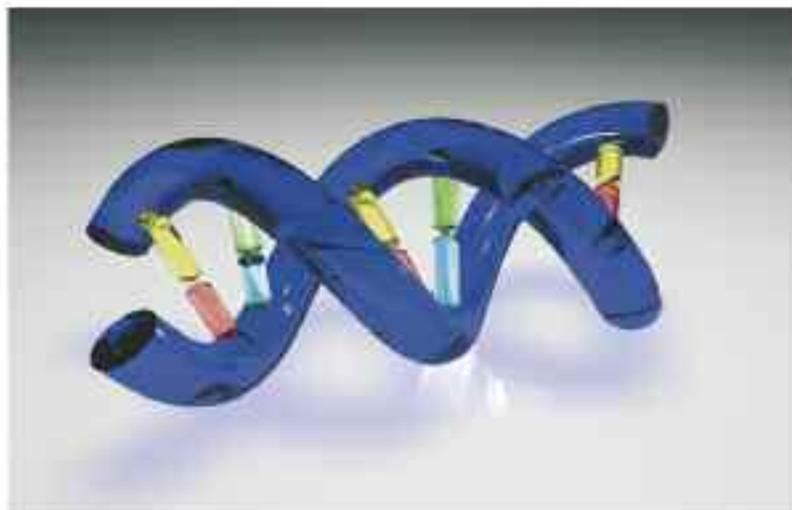
Il forte orientamento al Cliente assicura il continuo miglioramento dei processi e delle performances.

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.



LA CASSA È MOBILE PER IL BIG

Nel mondo dell'irrigazione, Claber è un punto di riferimento pure per l'organizzazione logistica. E si muove su queste unità di carico.

a cura della **Redazione**

Claber, società di Fiume Veneto (Pordenone) specializzata in irrigazione domestica e professionale, è un'azienda votata 100% al made in Italy. Dalla fine degli anni '60 è punto di riferimento a livello mondiale per la realizzazione di prodotti e servizi per l'irrigazione di alta qualità, fortemente innovativi e attenti all'ambiente, operando nel rispetto della risorsa naturale più preziosa - l'acqua - e puntando a consegnare ai propri clienti prodotti funzionali, di lunga durata ed eleganti.

Il tema della catena logistica, affrontato da Claber assieme al fornitore Artoni, è stato approfondito nel corso degli anni in diverse circostanze. L'azienda era, infatti, alla ricerca di un unico fornitore specializzato, in grado di garantire elevati livelli di servizio nonché una forte attenzione all'innovazione tecnologica. La scelta è caduta

su Artoni, grazie alla presenza capillare di questo operatore sul territorio, alla rete in continua espansione e alla capacità di rispondere con flessibilità, tempismo e puntualità alle esigenze provenienti dal mercato. Proprio la

L'azienda pordenonese ha scelto Artoni, che le garantisce il contenimento dell'intero ciclo dell'ordine

la propria peculiarità.

"Uno degli obiettivi primari legati alla logistica per Claber è il contenimento dell'intero ciclo dell'ordine - precisa Giuseppe Costa, direttore logistica della società - Il trasporto riveste, in questo caso, un ruolo primario. Artoni ha

compreso i nostri obiettivi. Il miglioramento continuo è un obiettivo di tutta la filiera coinvolta". L'iter di preparazione, distribuzione e consegna della merce per il mercato italiano è stato studiato in modo da essere armonico ed efficiente. La merce, stoccata presso la piattaforma logistica Claber di Fiume Veneto, al ricevimento dell'ordine da parte dei clienti viene preparata per la spedizione e inserita nelle casse mobili di Artoni. Contestualmente il dato viene inviato per via telematica alla piattaforma di riferimento per la bollettazione. La merce arriva ogni pomeriggio presso il centro operativo Artoni di Casale sul Sile (Treviso) e da qui smistata e indirizzata alle destinazioni, presso cui giungerà nottetempo.

Il business di Claber è caratterizzato da picchi di richieste, in base alla stagionalità. In questi casi è a cura del 3PL la messa in disponibilità di un numero maggiore di casse mobili. Il volume delle merci movimentato ogni anno





comprende 240.000 righe d'ordine e circa 12.500 ordini consegnati, per un totale di 17.000 metri cubi annui, pari a quattro casse al giorno. L'internazionalità di Claber e la presenza in diversi mercati, oltre a quello italiano, hanno articolato con il tempo sempre più l'impegno di distribuzione di Artoni. Importante è, in questo senso, l'attività di distribuzione e consegna svolta verso la Francia. *"Il mercato d'Oltralpe del bricolage* – spiega ancora Costa – *è assolutamente strategico per la nostra azienda. Questo settore è nato in Francia e in tale Paese prosperano le maggiori catene della grande distribuzione specializzata. La nostra presenza deve essere nel segno dell'efficienza e della disponibilità della merce".*

Il mercato francese è leader nel settore del bricolage, per questo è strategico per la società

Proprio come accade per i prodotti destinati al mercato italiano, la merce transita sulla piattaforma di Casale sul Sile e su quella di San Giuliano Milanese (Milano), per poi essere inoltrata in due hub del partner francese Alloin di Villefranche sur Saone (Lione), per la merce destinata al centro-nord, e Gallargues le Montueux (Montpellier) per tutto il sud francese. Se necessario, per velocizzare il lead time di consegna, vengono organizzate spedizioni dirette da Casale sul Sile verso i due hub francesi. La possibilità di monitorare il tracking e di controllare il transit-time sono solo alcuni elementi di una relazione basata sulla fiducia che nel corso degli anni è andata crescendo, nel segno della collaborazione. ■

taforma di Casale sul Sile e su quella di San Giuliano Milanese (Milano), per poi essere inoltrata in due hub del partner francese Alloin di Villefranche sur Saone (Lione), per la merce destinata al centro-nord, e Gallargues le Montueux (Montpellier) per tutto il sud francese. Se necessario, per velocizzare il lead time di consegna, vengono organizzate spedizioni dirette da Casale sul Sile verso i due hub francesi. La possibilità di monitorare il tracking e di controllare il transit-time sono solo alcuni elementi di una relazione basata sulla fiducia che nel corso degli anni è andata crescendo, nel segno della collaborazione. ■



CLASS

Cooperative Logistica Associate



PROGETTAZIONE & SVILUPPO

GESTIONE MAGAZZINI

CONTI LAVORAZIONE

NOLEGGIO E MANUTENZIONI
SERVOMEZZI

SERVIZI GENERALI

 **CLASS** Sp.A.

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

Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607

www.class-spa.it

Gruppo FBH

LA SOSTENIBILITÀ? MEGLIO CERTIFICARLA

Come? Mediante un manuale frutto delle esperienze emerse da convegni e relazioni internazionali realizzati da SOS-LOGistica.

di **Ruggero Daini**

Se, in sintesi, la "logistica" è l'attività che realizza il flusso delle informazioni, delle merci e degli scarti dai fornitori agli utilizzatori e viceversa, la "logistica sostenibile" consente di gestire questo flusso riducendo i costi e l'impatto sull'ambiente. Che anche la logistica sia sostenibile è un'esigenza concreta emersa nei Paesi avanzati, per fare fronte a una nuova emergenza creata dai disagi non più tollerati per la congestione del traffico e per l'inquinamento dovuti al trasporto delle merci e alla gestione dei rifiuti.

In Europa il costo dei trasporti ha superato del 20% quello della produzione e il carburante utilizzato è per il 98% derivato dal petrolio, con rischio di esaurimento delle risorse, un continuo aumento dei costi e un impatto crescente sull'ambiente (CO2). La logistica sostenibile vuole, in definitiva, promuovere una logistica più efficiente e nello stesso tempo più rispettosa della qualità della vita. Alcuni mesi fa su questa rivista, con l'articolo "Energia, dai tetti è più conveniente" indicavo alle aziende, come intervento tipico di sostenibilità in campo logistico, l'opportunità di dotare i tetti dei magazzini di pannelli fotovoltaici per la produzione di energia elettrica, con un significativo ritorno economico e una ridu-

zione dell'impatto sull'ambiente. Da allora sono stati realizzati numerosi impianti di questo tipo, confermando i

**L'associazione
è nata sei anni fa
con lo scopo
di divulgare
e promuovere
una crescita
eco-compatibile**

visto che il Governo, dopo il referendum, non potrà che promuovere lo sviluppo di questo settore.

Fotovoltaico a parte cosa dovrebbero fare le aziende per realizzare la sostenibilità dei

propri processi logistici? Sei anni fa è nata l'associazione per la logistica sostenibile (SOS-LOGistica), con lo scopo preciso di indicare, divulgare e promuovere la cultura e gli interventi per rendere le attività logistiche più remunerative e sostenibili. SOS-LOG ha organizzato varie iniziative e in particolare sei convegni internazionali con la partecipazione di premi Nobel e di personalità dell'industria e dell'economia di tutto il mondo. È la prima organizzazione internazionale che si occupa di questi problemi e che ha raccolto in questo settore un approfondito know how tecnico, gestionale e organizzativo.



ATTIVITÀ E INDICATORI

Le linee guida del manuale riguardano, nella generalità delle aziende, tutta la "supply chain" e indicativamente le seguenti attività:

- progettazione del prodotto (materiali inquinanti, riutilizzo dei componenti, smaltimento)
- progettazione degli imballi (riutilizzo, riciclo, degradabilità)
- logistica del territorio (gestione delle infrastrutture),
- efficienza dei trasporti (ritorni a vuoto, indice di stivaggio dei mezzi)
- modalità di trasporto (ferrovia- strada - mare - intermodale)
- mezzi (dimensioni, motorizzazione elettrica, a idrogeno, uso di biocombustibili)
- risparmio energetico (la struttura del magazzino)
- fonti rinnovabili (fotovoltaico sui tetti),
- chilometro "zero" (riduzione di flussi e distanze)
- problema dell' "ultimo miglio" (city logistics ed e-commerce)
- ICT (trasferire le informazioni e non le merci),
- gestione degli scarti e dei rifiuti (reverse logistics, Raee, ecc.)

Su tutte queste attività vengono definiti dei parametri per valutare il livello raggiunto. I miglioramenti conseguiti e quelli previsti, ovvero per ottenere la certificazione. Appare evidente che ogni tipologia di azienda gestisce solo alcuni di questi processi, cioè quelli che fanno parte della propria attività. Le "aziende di logistica", quelle cioè che forniscono servizi logistici, risultano coinvolte in queste attività dall'inizio alla fine del loro processo e dovrebbero essere le più interessate a certificare la "sostenibilità" dei propri sistemi operativi. Questo riguarda sia le aziende che possono vantare risultati di sostenibilità già raggiunti, sia quelle che intendono conseguire miglioramenti futuri.

Le aziende interessate ad approfondire le modalità della certificazione di logistica sostenibile possono contattare la segreteria di Euromerci (tel. 026691567).

Ha ora deciso di offrire un contributo concreto alle aziende indicando loro un "sistema di logistica sostenibile" basato sulla applicazione operativa di "best practices" al processo logistico. Per questo sta elaborando un "manuale di logistica sostenibile" frutto delle esperienze raccolte nei convegni e nelle relazioni internazionali, dove vengono indicate le linee guida per intervenire operativamente sulle attività del flusso logistico di ciascuna azienda. Una volta applicate queste linee guida potrà essere verificato il livello di sostenibilità raggiunto sulla base di alcuni parametri e ottenuta una "certificazione di logistica sostenibile" per la propria azienda. Questo processo di certificazione è la risposta alla domanda iniziale: cosa fare in concreto in azienda per sviluppare efficienza ed ecocompatibilità delle attività logistiche. ■

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

PER LA DISTRIBUZIONE C'È ANCORA DA FARE

Le “pmi” conoscono il ruolo strategico di una gestione manageriale della supply chain, ma l'outsourcing logistico presenta delle criticità.

di **Marcella De Martino**

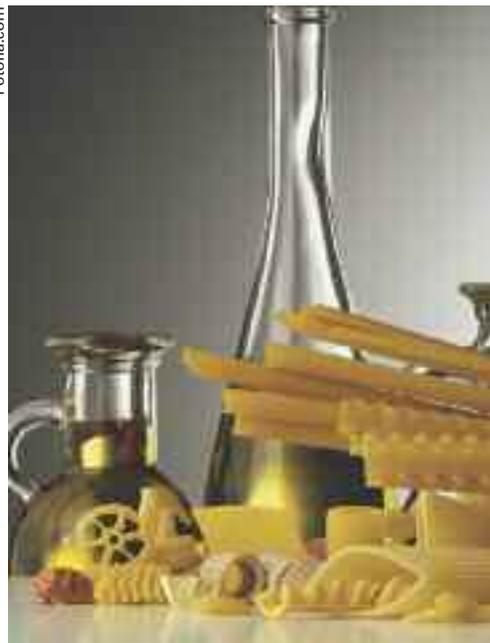
Il Mezzogiorno è un'area ricca di produzioni agroalimentari di eccellenza, con forti potenzialità di crescita e sviluppo internazionale per quei prodotti caratterizzati da un'alta qualità, dal possesso della certificazione di filiera e da un marchio riconosciuto. Nel 2010 le specialità agroalimentari italiane con marchi Dop, Igp e Stg riconosciute e tutelate dalla UE sono state 194, il numero più elevato a livello comunitario. Di queste la metà è patrimonio delle regioni del Mezzogiorno, con Campania e Sicilia che detengono il primato, possedendo ognuna 21 marchi riconosciuti. Tuttavia persistono ancora molteplici fattori di criticità, specialmente sotto il profilo logistico che policy maker e operatori di business sono necessariamente chiamati a superare. In particolare, tali criticità possono essere così declinate: 1) le filiere risultano caratterizzate da un numero considerevole di attori e intermediari (organizzazioni di produttori, grossisti, gruppi di importazione, dettaglianti, rappresentanti, ecc.) a volte in competizione tra loro, il che condiziona negativamente efficienza ed efficacia della gestione delle relazioni e del relativo flusso d'informazioni; 2) la GDO esercita un forte potere contrattuale nell'ambito delle filiere agroalimentari del Mez-

Nel 2010 metà dei prodotti agroalimentari Dop, Igp e Stg tutelati dalla UE proviene dal nostro Sud

zogiorno, imponendo standard qualitativi, volumi produttivi e prezzi di acquisto nei rapporti commerciali con le imprese meridionali. Queste ultime, inoltre, operando come sub-fornitori non sono in grado di cogliere le opportunità offerte dal rapporto diretto col cliente finale che riconosce nel “made in italy” le connotazioni di alta qualità dei prodotti; 3) nei casi in cui le imprese non operino da sub-fornitori, la quasi totalità delle attività logistiche viene ancora gestita in house. La maggioranza delle imprese meridionali, contrariamente a quelle più dinamiche del nord dell'Europa, non ha implementato pratiche collaborative per la gestione delle attività logistiche, il che ha influito negativamente sull'internazionalizzazione di molti prodotti di eccellenza; 4) persiste una scarsa fiducia nella figura dell'operatore logistico quale soggetto capace di gestire e coordinare l'intero ciclo logistico per conto dell'impresa.

In tale scenario, nella convinzione che la corretta gestione della logistica rappresenti una condizione per il recupero della competitività, l'Istituto

di Ricerche sulle Attività Terziarie (IRAT) del Consiglio Nazionale delle Ricerche (CNR) ha partecipato a un progetto Intesa MUR-CNR “Sviluppo delle esportazione dei prodotti agroalimentari del Mezzogiorno”, curando una linea di ricerca dal titolo “La logistica integrata delle piccole e medie imprese come fattore di vantaggio competitivo del settore agroalimentare”. Partendo dall'analisi delle criticità di filiera, l'Istituto ha successivamente svolto un'indagine empirica con l'obiettivo di comprendere un fenomeno ancora poco esplorato come quello dell'outsour-



cing logistico e del suo contributo al vantaggio competitivo. L'analisi si è focalizzata in particolare su alcuni casi di imprese afferenti alle filiere di pasta, vino e mozzarella di bufala - che raggruppano un'ampia varietà di produzioni di eccellenza del Mezzogiorno - e caratterizzate da un marchio forte e riconosciuto all'estero e da una forte propensione all'internazionalizzazione.

Le imprese attribuiscono grande rilevanza alla logistica al fine di mantenere alta la qualità dei prodotti agroalimentari e il livello dei servizi al cliente finale, spesso localizzato anche oltreoceano. La distribuzione capillare dei prodotti nel rispetto di tempi e qualità delle consegne risulta requisito fondamentale nella scelta del 3PL con cui attivare rapporti collaborativi, seppur limitati al solo trasporto di distribuzione. La specializzazione delle risorse logistiche in termini di risorse umane, mezzi di trasporto, investimenti e informazioni



CHI È L'AUTRICE

Marcella De Martino è ricercatrice presso l'Istituto di Ricerche sulle Attività Terziarie (IRAT) del Consiglio Nazionale delle Ricerche (CNR). I suoi ambiti di ricerca hanno riguardato principalmente l'integrazione logistica, il supply chain management e l'approccio network dell'industrial marketing and purchasing group. Dati i forti limiti di un focus strategico esclusivamente intra-organizzativo sono, infatti, sempre più rari i casi in cui le imprese riescono a gestire processi di innovazione e crescita in linea con le aspettative dei mercati operando esclusivamente nell'ambito dei propri confini organizzativi.

sono ulteriori fattori che condizionano le scelte delle imprese con cui stabilire rapporti di collaborazione di lungo termine. La stretta collaborazione con i propri fornitori di servizi di trasporto porta le imprese al riconoscimento di occasionali aumenti di prezzo legati a sporadiche e imprevedibili variazioni di mercato, così come all'acquisto congiunto di nuovi automezzi, in relazione a programmi di aumento della produzione. La sinergia consolidata nel tempo ha, difatti, porta-

to alla condivisione degli obiettivi di crescita e all'aumento dell'efficienza del servizio. E' per tali ragioni che il prezzo non risulta un fattore particolarmente rilevante nella scelta degli operatori logistici, almeno non al pari del livello di servizio, della reputazione e del know how. Oltre ad incontri periodici con gli autotrasportatori sono stati implementati particolari sistemi di monitoraggio delle relazioni con i 3PL; resta intensa l'attenzione verso la soddisfazione del cliente, individuata come principale indicatore delle performance di servizio.

Alla luce dei risultati emersi dall'indagine risulta che, nonostante le scelte di outsourcing si riferiscano

esclusivamente ai servizi di trasporto, le imprese presentano una "cultura manageriale" che attribuisce alla logistica valenza strategica nel processo di creazione del valore dell'impresa. Difatti, nelle scelte di outsourcing, il vantaggio di costo che ne deriverebbe assume un'importanza minore rispetto all'innalzamento del grado di soddisfazione del cliente finale in termini di qualità del prodotto e servizi forniti, in forza di una distribuzione customerizzata, affidabile e capillare. La cultura imprenditoriale delle aziende intervistate sembra, pertanto, rappresentare una condizione necessaria, ma non sufficiente

per generare lo sviluppo di approcci innovativi alla logistica e, cioè, nuovi meccanismi di coordinamento, procedure organizzative e strategie relazionali. Si ritiene, infatti, che l'assenza di un processo di rinnovamento "supply driven", impedisca che si creino le condizioni per superare le criticità strutturali tipiche del settore, come la frammentazione e la bassa qualità dei servizi. Il persistere di questa condizione di "inferiorità logistica" avrà implicazioni negative anche sullo sviluppo locale, dal momento che i vantaggi e le opportunità offerte dalla presenza di imprese agroalimentare di eccellenza saranno appannaggio dei grandi player stranieri. ■

**Consegne capillari,
rispetto di tempi
e prestazioni
customizzate
sono fondamentali
nella scelta dei 3PL
da parte delle pmi**

2010**Logistics Awards****Premio 2010 "Il Logistico dell'anno"
Winner 2010 "Logistics Awards"****World Capital**

REAL ESTATE GROUP

AGENCY • CONSULTING • PROPERTY • INVESTMENT

Provincia di Verona

Vicinanze SS Transpolesana VR-RO

VENDESI

Distanza: 16 km AI
Terrano: mq. 47.000
Note: terreno industriale, logistico, urbanizzato, pronto all'edificazione. Possibilità di locamentum a tutti da mq. 10.000

Provincia di Bergamo

Vicinanze Orio al Serlo

AFFITTASI

Distanza: 3 km da Desio
Magazzino: mq. 8.000 **Uffici:** mq. 10,5
Ribatte: 14
Office: mq. 500 (spazio ufficio indipendente) +
Note: 1000 mq. di nuova realizzazione completa di impianti. Possibilità di ampliamento

Provincia di Milano

Zona Comune di Arluno

VENDESI

Distanza: a soli 2 km da autostrada MI-TO
Area: mq. 30.000
Office: 60 volatori
Note: terreno con destinazione industriale

Provincia di Milano

Comune di Sesto

AFFITTASI

Distanza: 12 km da Milano (uscita per A1/A7/A4)
Magazzino: da mq. 4.000 a mq. 15.000 **Uffici:** mq. 10,0
Ribatte: mono o doppio fronte
Office: in base esigenze
Note: Servizi integrati all'attività logistica

Provincia di Lodi

Comune di Pieve Fissiraga

VENDESI

Distanza: 2 km da AI
Magazzino: mq. 11.000 **Uffici:** mq. 11,00
Ribatte: in base esigenze
Office: in base esigenze
Note: in mobile da realizzare su indicazione del pubblicatore finale, ottima posizione, prezzo molto interessante. Possibilità frantumanti

Provincia di Novara

Comune di Blandrate

AFFITTASI

Distanza: 50 km da Milano
Magazzino: mq. 40.000 frantumanti **Uffici:** mq. 10,50
Ribatte: 51
Office: in base esigenze
Note: possibilità frantumanti da mq. 5.000. Canoni di locazione interessantissimi. Porta consone. Ottimo business

Provincia di Bologna

Comune di Bantivoglio

**VENDESI
AFFITTASI**

Distanza: 5 km da AI e 15 km da AI
Magazzino: da mq. 1.500 a mq. 30.000
Ribatte: in base esigenze **Uffici:** mq. 11,00
Office: in base esigenze
Note: immobili in piena conformazione ai criteri di sicurezza e logistica, soluzioni in base da realizzare in base alle esigenze dell'attività logistica

Provincia di Roma

Comune di Pomezia

AFFITTASI

Distanza: in prossimità della portina SS148
c.a. mq. 4.000 **Uffici:** mq. 6,00
Ribatte: mono o doppio fronte
Office: dispone di numerosi uffici e servizi
Note: immobile con banchina di carico e ampi piazzali, totalmente scintillato, dotato di impianto elettrico, arborizzato e recintamento

Provincia di Napoli

Comune di Caivano

AFFITTASI

Distanza: 15 km (7 min) da uscita Tang. Napoli Centro, 5 km (brevi autostrada A1) - Pomigliano d'Arzo
Magazzino: da 500 a 20.000 mq. **Uffici:** mq. 10,50
Ribatte: 12
Note: 1.300 mq. disponibili da minimo 50 mq. immobile di recente costruzione, ideale da adibire a piattaforma o distributiva. Impianto antiruggine, elevatori, guardiana





Fotolia.com

EIRE 2011 FOTOGRAFA A 360° LA LOGISTICA

La settima edizione di Expo Italia Real Estate, l'evento ospitato a Fieramilano e interamente dedicato al mercato immobiliare, ha dato particolare enfasi al comparto logistico, con non solamente una maggiore presenza di espositori specializzati nel settore (sviluppatori, general contractor e investitori), ma anche con numerosi e interessanti convegni e workshop. Eccovi una sintesi di quanto avvenuto.

di **Maddalena Tufarulo** e **Carlo Walder**

NOVITA' E TENDENZE DAGLI ESPOSITORI

Il parere degli operatori è pressoché unanime: la crisi è quasi alle spalle e il 2011 potrebbe rappresentare una svolta per il settore.

di **Maddalena Tufarulo**

La settima edizione di Eire – Expo Italia Real Estate, il salone dedicato al real estate italiano e internazionale ha chiuso i battenti con la presentazione de “Il manifesto del real estate”, un documento programmatico illustrato da Antonio Intiglietta – presidente Ge.Fi SpA, che fa seguito e concluso i tre giorni di lavori iniziati con l’evento di inaugurazione de “Gli stati generali del real estate”, in cui oltre trenta protagonisti del “sistema” immobiliare si sono confrontati in modo costruttivo. La kermesse del mattone italiano ha confermato i dati della scorsa edizione, un risultato eccellente e in controtendenza con l’ancora fragile andamento del settore: 35 mila metri quadrati di superficie espositiva, 504 imprese e istituzioni presenti, oltre 14 mila operatori professionali

(da 50 Paesi), più di un centinaio tra convegni, seminari ed eventi negli stand. Eire 2011 ha riaffermato la sua vocazione internazionale grazie alla presenza di istituzioni e operatori privati di Paesi dell’area europea – mediterranea, come Francia, Austria, Malta, Egitto e Grecia, e dell’area

Alla kermesse del mattone, sviluppatasi su 35 mila mq, hanno partecipato 504 imprese e oltre 14 mila operatori

balcanica-est europea come Montenegro, Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia, Romania, Serbia, Bulgaria, Ungheria e Russia. A cui vanno aggiunti operatori provenienti da USA, e da alcuni Paesi emergenti come Brasile, Repubblica Dominicana e Capo Verde. A Eire 2011 è stata organizzato, per la prima volta, un focus logistica. Obiettivo: far diventare Eire

un punto di riferimento anche per l’intera filiera della logistica real estate. Abbiamo così visitato gli stand della fiera con l’intento di chiedere agli espositori di presentarci i loro progetti e opportunità, ma anche di esprimere un’opinione su questi primi mesi del 2011. E la risposta arriva più o meno unanime: la crisi di sistema, che da almeno tre anni ci affligge, sta lentamente lasciando il posto a evidenti segnali di ripresa. Il 2011 può essere un anno di svolta per tutti.

ANKO BUSINESS PARK

Alex Nuhi, deputy chairman

■ Tra le nostre ultime novità c’è la “Città del libro”, realizzata a Stradel-



ALEX NUHI



LAURA PAGANI



la (Pavia), in una posizione strategica rispetto ai traffici logistici nazionali e vicino allo svincolo autostradale della A21. L'immobile è di 82.000 mq e si sviluppa su una superficie di 165.000 mq di area. Realizzato in soli 8 mesi, è considerato il più grande hub logistico europeo dedicato all'editoria. Il progetto, interamente ecosostenibile, è dotato di un impianto fotovoltaico realizzato sulla copertura dell'immobile, capace di generare 3,780 MWh, equivalente al fabbisogno di 2.000 unità abitative e con un risparmio di circa 1,6 milioni di kg di emissioni di CO2. Inoltre, l'impianto di illuminazione interna ed esterna è realizzato con lampade ad alto risparmio energetico. Per quanto riguarda il trend si avverte una ripresa, anche se il mercato è ancora "rovinato" dagli effetti della crisi. Tuttavia, c'è un lento riavvio di operazioni immobiliari che fino a poco tempo erano ferme. E ciò si traduce anche in un rinnovamento più attento ai criteri di ecosostenibilità, scarso impatto ambientale e delocalizzazione.

SECI REAL ESTATE

Alice Lombardi,
ufficio commerciale e marketing

■ Il principale progetto che presentiamo a Eire 2011 è il polo logistico Roma Nord, ubicato nell'area a nord est di Roma, nella frazione di Passo Corese, e servito dall'uscita Fiano Romano dell'autostrada A1. L'intervento si sviluppa su un'area di 180 ettari, di cui 120 a destinazione logistico-industriale e 11 a destinazione servizi. Due le fasi di attuazione previste: la prima macro area sarà operativa da dicembre 2012, la seconda a settembre 2013. I primi lotti urbanizzati potranno essere consegnati fin dall'autunno 2011. Abbiamo in prospettiva anche un altro progetto di circa 33 ettari: un polo logistico a Castel San Pietro Terme (Bologna), situato sullo svincolo della A14 Bologna Sud - Castel S. Pietro, dove prevediamo di iniziare le opere di urbanizzazione entro fine anno. Nonostante la crisi, riteniamo che i primi segnali di ripresa si stiano facendo sentire. Pertanto, crediamo che anche operazioni di natura logisti-

ca, sviluppate su location strategiche e di primaria importanza, possano avere una buona collocazione sul mercato.

WORLD CAPITAL REAL ESTATE GROUP

Laura Pagani, research department

■ Oggi il nostro progetto principale punta allo sviluppo della ricerca che, insieme all'innovazione, costituisce la linfa della nostra attività quotidiana. Per questo motivo abbiamo messo a punto il "Borsino della Logistica", ovvero uno strumento semestrale che ci consente sia di rilevare l'andamento dei prezzi di vendita e locazione di immobili industriali idonei al servizio della logistica e dei trasporti, sia di fornire agli operatori logistici e ai costruttori immobiliari i reali valori di mercato degli immobili in tutta Italia. Siamo ottimisti e speriamo che i timidi segnali di ripresa siano uno specchio reale di quello che accadrà nei prossimi mesi. Stiamo ancora affrontando le conseguenze della crisi e, pertanto, il 2011 si profila come un anno più di stabilizzazione che di potenziale ripresa.

CUSHMAN & WAKEFIELD

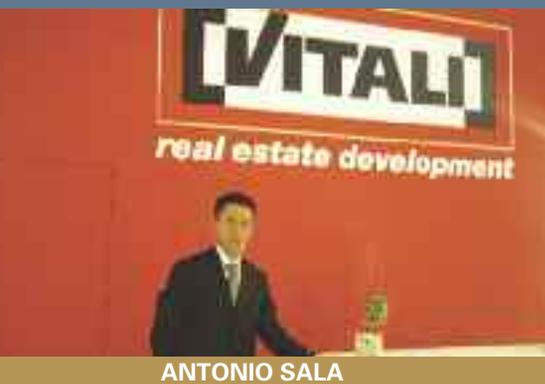
Clara Zanussi, Pr e marketing manager

■ Ci siamo presentati a Eire 2011 con la nostra divisione industriale e logistica, operativa su tutto il territorio nazionale e in grado di offrire un'ex->



ALICE LOMBARDI

SECI
REAL ESTATE
Gruppo Industriale Maccaferrì



ANTONIO SALA



expertise specifica in tutte le aree del mercato, oltre che una mappatura precisa dei maggiori interventi immobiliari. Offriamo servizi di locazione, compravendita, consulenza e ricerche di mercato. Nonostante la crisi passata, siamo riusciti a chiudere numerose transazioni, sia di vendita, sia di locazione. Avvertiamo un maggiore interesse per il settore logistico, in quanto il prodotto è diventato più moderno e di qualità. C'è un'attenzione maggiore alla ricerca di spazi più razionali e riconvertibili. Dunque, la ripresa c'è e vediamo il 2011 come anno di consolidamento che ci tragherà a un 2012 positivo.

VITALI REAL ESTATE DEVELOPMENT

Antonio Sala, coordinatore sviluppi urbanistici e responsabile commerciale real estate

■ Tra i nostri progetti di punta c'è il nuovo parco logistico Leonardo da Vinci, ubicato al centro dell'area metropolitana milanese, nel comune di Roncello. La struttura si colloca lungo l'autostrada A4 Milano – Venezia. L'area in questione ricade all'interno di un ambito industriale di recente espansione che ospita già importanti insediamenti produttivi e centri logistici. L'edificio è composto da un corpo di fabbrica avente una superficie lorda di pavimento di circa 50.000 mq. Tra le altre iniziative da annoverare: il parco logistico di Basiano e quello di Cividate,

nella zona sud di Bergamo. Il 2011 si profila essere per noi un anno positivo, nonostante la logistica abbia risentito della crisi, subendo forti contrazioni di cui, ancora oggi, avvertiamo i riflessi. Tuttavia, qualcosa si sta muovendo. Una serie di progetti è in corso, così come si stanno concretizzando tutti quei contratti che abbiamo assunto nel 2010, anno dell'incertezza.

Nonostante il momento sia fra i più difficili per gli sviluppi immobiliari, non mancano nuove realizzazioni

Piacenza e Rovigo. In particolare, stiamo realizzando a Manerbio (Bergamo) un nuovo Magna Park presso un'area di 25 ettari dove costruire immobili su misura per massimo 125.000 mq. Situato sulla A21, in una delle più importanti aree industriali del nord Italia, è stato progettato in modo da potersi adattare al mercato locale. Nella prima fase sarà in grado di ospitare fino a tre

immobili build-to-suit a destinazione logistica, per un totale di circa 80.000 mq. Il 2011 si prospetta come un anno abbastanza positivo, in linea con il 2010. Molti progetti, iniziati nei primi mesi dell'anno in seguito a tender nel settore dei 3PL e della Gdo, dovrebbero concludersi nei prossimi mesi, implementando la nostra rete di G. Park sul territorio.

PANATTONI EUROPE

Gabriele Cozzi, development manager
Sandro Innocenti, managing director

■ Stiamo realizzando il Rolo Logistics Park. Si tratta di un grande parco logistico di circa 120.000 mq sviluppato in più fasi nel comune di Rolo, tra Reggio Emilia e Modena. Attualmente, stiamo anche lavorando al retail park di Voghera, in Provincia di Pavia. Situato in un'area di primaria importanza dal punto di vista commerciale, vanta una superficie coperta di 7.370 mq e verrà aperto il prossimo ottobre. Invece è di recente inaugurazione il parco commerciale di Fiume Veneto, in provincia di Pordenone, la cui superficie coperta è di 15.000 mq. La crisi ha avuto forti ripercussioni, ma ora si avverte un clima di apertura e approfondimento. C'è più movimento, più "voglia di fare". In realtà, siamo ancora lontani da una ripresa



effettiva. Tuttavia, i prossimi mesi saranno quelli della concretezza.

GSE ITALIA

Valentino Chiarparin,
direttore sviluppo

■ I due progetti, con cui ci siamo presentati a Eire 2011, sono il magazzino automatizzato per l'Europa centrale, realizzato per Jysk in Polonia e la nuova piattaforma alimentare in corso di sviluppo da parte di Gazeley per Wal Cor a Cremona. Quest'ultimo è un progetto "build to suit", ovvero "su misura", a temperatura controllata 16°-18°, dove la



CLARA ZANUSSI



SILVIA BOMBARDI

piattaforma è stata dimensionata sulle specifiche esigenze di lavorazione, stoccaggio e movimentazione del prodotto alimentare in questione, ovvero il cioccolato. I primi mesi dell'anno sono stati caratterizzati da un lento riavvio delle attività, dovuto soprattutto alla grande distribuzione italiana e gruppi internazionali alla ricerca di soluzioni di qualità per insediarsi nel territorio italiano. Ora siamo in una fase di "attendismo" che crediamo porti nel secondo semestre a nuovi investimenti e all'apertura di nuovi progetti. Nel frattempo assi-

"Si assiste a un cambiamento; logistica ed express si stanno fondendo, specie per le attività di e-commerce"

stiamo a un cambiamento nelle tipologie immobiliari più richieste: logistica ed express si stanno fondendo insieme, specialmente in certe categorie come l'e-commerce. Ciò si traduce in un graduale aumento della richiesta di soluzioni

tecniche innovative innestate in un layout efficiente, con una garanzia di contenimento dei costi operativi ed elevati standard qualitativi.

PROLOGIS ITALIA

Jean Luc Saporito,
senior development officer

■ Attualmente stiamo dando maggior spazio ai progetti "chiavi in mano" per i nostri clienti, in particolare sui terreni di Padova Sud e Bologna Sud, aree nelle quali crediamo molto. Stiamo >

PANATTONI EUROPE

SVILUPPO IMMOBILIARE PER LOGISTICA





GABRIELE COZZI (A SINISTRA), SANDRO INNOCENTI

puntando anche su zone a più alto dinamismo, come la Lombardia, mentre notiamo segnali incoraggianti anche nel mercato romano, ancora giovane ma dalle grandi potenzialità. Inoltre, con occhio sempre attento guardiamo all'ambiente, con cui cerchiamo di integrare al meglio i siti logistici a favore di uno sviluppo sostenibile. Rispetto al 2010, iniziamo a intravedere maggiore stabilità e, forse, una timida ripresa. Dunque ci auguriamo che il 2011 sancisca un cambiamento definitivo e ci consenta di ripartire con i progetti di nuove costruzioni, in particolare, nelle zone di Milano e Bologna.

COSTA NORDEST SVILUPPO

Angelo Manca,
Vibrocemento Veneta Spa

■ Le società che si presentano con il logo NordEst Sviluppo (Costa Sviluppo Spa, Vibrocemento Veneta Spa, Sirio San Marco Spa) stanno

concentrando il proprio interesse nell'area del Nord Est, disponendo di superfici per lo sviluppo della logistica e delle attività terziarie e secondarie. In particolare, nel comune di Costa di Rovigo (Rovigo) si sta sviluppando un parco logistico di circa

La domanda di immobili logistici si è fatta decisamente più attenta alle tematiche ecosostenibili

1.200.000 mq che si colloca in uno dei nodi infrastrutturali più strategici e si configura come una macroarea produttiva intermodale logistica. Il parco sarà composto da piattaforme logistiche di oltre 50.000 mq, sui cui tetti è prevista l'installazione di impianti fotovoltaici. I segnali di ripre-

sa iniziano a farsi sentire e, da parte nostra, continuiamo a puntare al Veneto, quale regione più dinamica del Paese. Un occhio di riguardo va alla città di Rovigo che, anche per la sua posizione strategica, è destinata a divenire la Piacenza del Nord Est.

CONSORZIO INDUSTRIALE PROVINCIALE NORD-EST SARDEGNA GALLURA

Graziella Chisu,
responsabile marketing

CONSORZIO INDUSTRIALE PROVINCIALE ORISTANESE

Marcello Siddu, direttore

VALENTINO CHIARPARIN

JEAN-LUC SAPORITO





GRAZIELLA CHISU

MARCELLO SIDDU

■ Le due aree, a nord-est Olbia e a ovest Oristano, sono interessate da importanti sviluppi immobiliari. La prima zona sarà in particolare arricchita dalla più importante struttura congressuale della Sardegna, un centro multifunzionale che risponderà alle caratteristiche di piattaforma tecnologica di livello Europeo (PTE). Un primo lotto funzionale del polo fieristico, che si svilupperà su una superficie totale di oltre 10 ettari con un waterfront di 430 metri, sarà pronto in tre anni. Il costo totale dell'opera è stimato in 50 milioni di euro, di cui 15 già stanziati e ricevuti dalla Regione Sardegna. Per quanto riguarda invece l'area di Oristano, il suo punto di forza è rappresentato dal porto, che unisce a elevate doti strutturali e nautiche una duplice specializzazione, commerciale e industriale. Il 2011 è, senza dubbio, un anno di crescita e consolidamento. Questi primi mesi parlano chiaramente di ripresa. Pertanto, continueremo a promuovere la creazione e lo sviluppo delle attività produttive delle nostre zone, nonché le opportunità che il nostro territorio può offrire grazie alle sue notevoli potenzialità commerciali e turistiche, nonché alla favorevole posizione geografica. ■



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/19 (Padova-Bologna) all'altezza del nuovo casello di Villamarzana;
- alla superstrada Transpolesana (Rovigo-Verona);
- al nuovo tratto autostradale della "Valdastico Sud" (Vicenza-Rovigo).

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



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

CFLI: LA FORMAZIONE ALLO SCALO AEROP

Il Consorzio ha organizzato corsi per addetto al check-in e agente di rampa: 23 gli allievi; 14 hanno già ricevuto una proposta contrattuale.

di Federico Paluan



TIZIANO BARONE

Il Cfli, nella sede di Venezia, è da lungo tempo il "soggetto formatore" per la logistica; voluto dall'Autorità Portuale di Venezia opera nelle sedi portuali di Ancona e Genova-Voltri. Da anni la struttura è attiva nel formare e preparare le diverse categorie professionali che operano nei terminal portuali. Ultimamente, grazie anche alle notevoli competenze acquisite e maturate dal team di direzione, il CFLI si sta muovendo per ampliare e proporre la propria proposta formativa anche ad altri settori del trasporto. E' proprio di quest'anno, infatti, la conclusione di due importanti progetti formativi, che hanno portato al perfezionamen-

to di un corso di formazione per operatore aeroportuale addetto al check-in e a un corso di formazione per agenti di rampa. Abbiamo intervistato il dott. Tiziano Barone, presidente del CFLI, che ci ha illustrato le due iniziative e soprattutto gli ambiziosi obiettivi per il prossimo periodo della struttura da lui presieduta.

PRESIDENTE, IL CFLI PROGETTA E PROPONE DUE CORSI DI FORMAZIONE DEDICATI A PERSONALE DELL'AEROPORTO MARCO POLO. NE VOGLIAMO PARLARE?

■ Ebbene sì, Cfli, dopo aver maturato una lunga esperienza nella formazione delle figure professionali di ogni livello attive presso il porto di Venezia, ha conosciuto in questo periodo una fase di forte propositività anche al di fuori del porto. L'esperienza nella formazione e il grande lavoro di contatto con enti, aziende e istituzioni svolto in questi ultimi anni ci hanno insegnato molto, ma soprattutto ci hanno consentito di poter diventare un riferimento per tutti coloro che vogliono attivare percorsi formativi mirati o che necessitano di accedere a forme di finanziamento finalizzate a evadere le proprie necessità di formazione, oggi quanto mai strategiche e necessarie per poter resistere sul

mercato. In questo senso, abbiamo utilizzato la nostra conoscenza nell'ambito di accesso e gestione a fondi e finanziamenti per creare uno strumento nuovo al servizio di tutte le realtà che hanno bisogno di formazione. Di fatto attualmente siamo in grado di progettare per ogni azienda o ente, che ce ne faccia richiesta, un percorso formativo che possa rispondere alle singole necessità, che vanno dall'adempire ad obblighi di legge, (sicurezza, ecc.) fino a giungere a necessità di formazione di eccellenza (master post universitari).

PROPRIO COME AVETE FATTO PER IL CORSO PER AGENTE DI RAMPA E CON IL CORSO PER OPERATORE AEROPORTUALE ADDETTO AL CHECK-IN?

■ Esatto. In questo caso abbiamo incrociato le esigenze di una società, l'Aviapartner Spa, che opera presso l'aeroporto Marco Polo di Venezia. Loro avevano la necessità di formare adeguatamente delle figure professionali per ricoprire queste due importanti mansioni. Precedentemente si occupavano di tutto questo ovviamente attraverso la propria struttura interna. In questo caso abbiamo proposto loro un percorso di questo tipo: abbiamo suggerito l'accesso a degli strumenti di finanziamento per questa iniziativa, ovvero il Fondo Sociale Europeo. Abbiamo poi pianificato con loro un percorso formativo composto da 300 ore, di cui una parte, (circa la metà) in aula e una parte di stage presso le strutture dell'aeroporto. Il percorso formativo prevede-

LOGISTICA SBARCA ORTUALE DI VENEZIA

va poi diversi moduli, divisi per materia, e per molti di questi siamo riusciti a proporre i contenuti obbligatori previsti da ENAC. Capite bene, dunque, come siamo riusciti a supportare l'azienda in questo caso, non solo nel reperire un supporto finanziario per sostenere l'iniziativa, ma anche nell'aiutarla ad elevare la proposta formativa del personale che poi potrà andare assorbito. Da sola invece l'azienda avrebbe dovuto spendere tempo e risorse, per formare queste persone e spesso, in questi casi, la fretta che accompagna ormai ogni fase di lavoro e la poca disponibilità finiscono per condizionare la qualità della formazione impartita, con il risultato poi di trovarsi del personale non "attrezzato" adeguatamente, per poter gestire determinate fasi di lavoro derivanti dalla propria mansione.

MOLTE LE NOTE POSITIVE QUINDI.

■ Direi di sì. Anche se la vera efficacia si misura poi in termini di inserimento lavorativo, una volta terminato il corso. Possiamo dire comunque che, su 23 allievi complessivi formati, già 14 hanno ricevuto una proposta contrattuale. Va sottolineato poi come ulteriore aspetto di positività dell'iniziativa oltre a quanto già visto sopra, il fatto che, grazie a questo modulo di 300 ore, l'azienda ha avuto modo di conoscere gli allievi, giungendo a creare con loro un rapporto che potrà essere davvero molto utile, per l'azienda stessa, ma anche per gli allievi, nel momento in cui, diversi di loro, ci auguriamo, verranno assunti. ■



Unione europea
Fondo sociale europeo



MINISTERO DEL LAVORO
E DELLE POLITICHE SOCIALI
Direzione Generale per le Politiche
per l'Orientamento e la Formazione



REGIONE DEL VENETO

INVESTIAMO PER IL VOSTRO FUTURO

INIZIATIVA COFINANZIATA DAL FONDO SOCIALE EUROPEO, NELL'AMBITO DEL PROGRAMMA OPERATIVO 2007-2013 DELLA REGIONE DEL VENETO

- Corso "Operatore aeroportuale agente di rampa"
Codice progetto: 1047/1/3/2033/2010
- Corso "Operatore aeroportuale addetto al check-in"
Codice progetto: 1047/1/2/2033/2010

- Progetti cofinanziati dal Fondo Sociale Europeo
- Progetti selezionati nel quadro operativo cofinanziato dal Fondo Sociale Europeo sulla base dei criteri di valutazione approvati dal comitato di sorveglianza del programma



Progetto finanziato con DGR n. 1889 del 24.12.10

CFLI



GLI EDIFICI SONO OK I CONTRATTI MENO

Nel convegno organizzato da World Capital in collaborazione con Assologistica ed Euromerci si sono scandagliate le esigenze dei 3PL.

di **Giovanni Leonida**

Vicepresidente Assologistica

Sala piena e molte persone in piedi al convegno "Immobili logistici: le esigenze degli operatori" organizzato da World Capital - società leader nella intermediazione di immobili per la logistica - in collaborazione con Assologistica ed Euromerci, nell'ambito di Eire. **Laura Pagani** del researching department di Word Capital ha presentato i risultati del Borsino Immobiliare. Il quadro sostanziale è di stabilità; gli spazi vuoti si stanno riassorbendo: il 58% degli intervistati afferma che esiste un giusto equilibrio tra domanda e offerta. Ci sono segni di ripresa dei prezzi (ma solo a Milano e Roma) sia di vendita che di locazione. La durata delle trattative è ancora molto lunga (in media intorno agli otto mesi), a conferma dell'incertezza dei clienti sul loro futuro. Su scala continentale si nota che i prezzi/affitti in Italia restano ancora bassi rispetto al resto della UE, per cui non vi è pericolo di spostamento di attività logistiche all'estero, motivate da costo degli spazi.

Il docente Fabrizio Dallari della Liuc (Università Carlo Cattaneo di Castellanza) ha presentato lo stato dei lavori sull'Atlante della Logistica italiana, che sta sviluppando in collaborazione col Politecnico di Milano. Rispetto ai dati

correnti, la situazione per gli operatori logistici è incoraggiante: il mercato dei servizi logistici per conto terzi vale circa 40 miliardi di euro ed è in continua crescita. La terziarizzazione in Italia è arrivata al 34% circa del mercato potenziale, con punte dell'80% nel caso di alcune filiere.

La Lombardia è il nodo principale di questo business: qui ha sede il 20% delle grandi aziende e vi è il 32% delle superfici coperte d'Italia. Ma in provincia di Milano vi è la sede del 50% dei *logistic provider* in senso stretto (ovvero i cosiddetti 3PL, gli "orchestratori" della logistica); queste aziende realizzano 10 mi-

liardi di fatturato, ovvero il 30% del totale. La "Lombardia logistica", che comprende anche le province di Novara (in Piemonte) e Piacenza (Emilia Romagna), vede comunque il 90% delle superfici del settore poste in un raggio di 45 chilometri dal centro di Milano. Si conferma però la forte carenza di infrastrutture in generale e in particolare in Lombardia; gli operatori attendono con ansia le strutture programmate o in costruzione: Pedemontana, tangen-

ziale est esterna, Brebemi, Varese-Como-Lecco e Broni-Mortara.

Nel suo intervento telefonico il sottosegretario ai Trasporti **Bartolomeo Giachino** ha sottolineato l'avvio positivo delle 51 azioni del Piano della Logistica e ha illustrato il recente accordo con i comuni italiani per "mettere a punto politiche adeguate nella distribuzione delle merci nei centri cittadini e promuovere una corretta mobilità", anche perché l'Italia rischia una procedura d'infrazione della UE per il superamento del Pm10, con il conseguente pagamento di circa 2 miliardi di euro.

La parte centrale del convegno è stata





impostata su una serie di domande e di risposte brevi da parte dei singoli operatori clienti del settore immobiliare, ovvero Ceva Logistics (rappresentato da Marco Galbusera), Geodis (Piercarlo Bosia), Kuehne + Nagel (Andrea Squarci) e UPS (Frank Sportolari). Di seguito presentiamo in sintesi quanto è stato discusso.

FRA PORTI, AEROPORTI, FERROVIE E STRADE, DOVE SI DOVREBBE INVESTIRE PRIORITARIAMENTE? E PERCHÉ?

■ La risposta è stata sorprendente: tutti concordano che bisognerebbe investire soprattutto in software, organizzazione e pianificazione. Il motivo è semplice: il ritardo strutturale è elevato, ma servono molto tempo e molti investimenti. Ovvero tempo. Nel frattempo dobbiamo usare meglio quello che abbiamo. Ad esempio: se tanta merce

viene importata dai porti (o aeroporti) del nord Europa è perché il sistema di controlli in Italia è scoordinato e alla fine si fa prima via Amsterdam o Francoforte. Il traffico in arrivo poi trascina anche in parte quello in export. Non basta lo sportello doganale unico: bisogna unificare i controlli e renderli rapidi, ove necessario con orario esteso fino alle H24 (a esempio nei principali aeroporti). Analogamente per le ferrovie: prima di chiudere tante stazioni e raccordi, è stata fatta un'operazione di recupero del traffico potenziale? Esiste un prezzo delle tracce legate alla domanda-offerta per singola traccia e orario? Non ci sembra! Giachino parlava dell'accordo coi comuni. Ben venga; speriamo che dia frutti. Perché oggi ogni comune mette sensi unici e divieti di transito per evitare di ricevere traffico dai comuni vicini e i mezzi in distribuzione devono fare giri stupidi: più chilometri, più costo, più inquinamento, minor produttività e quindi più mezzi in circolazione.

IN QUALI AREE D'ITALIA PENSATE CI SIA IL MAGGIOR POTENZIALE DI CRESCITA PER LA

LOGISTICA? IN TALI AREE TROVATE CHE L'OFFERTA IMMOBILIARE SIA ADEGUATA?

■ Le risposte sono state più variegate. Oltre all'area di Milano, vero nodo dell'Italia, che si vede sempre più esteso verso Verona, la maggioranza concorda sulla fascia fra Venezia e Trieste per lo spostamento verso est delle sorgenti produttive. Comunque non c'è un rischio di delocalizzazione dei grandi centri di stoccaggio nei Paesi dell'est (la Slovenia è un piccolo mercato e la manodopera è già costosa; la Bosnia è decentrata, ecc.). Se si va all'est (specie in Polonia e Romania) è per servire produzioni locali e mercati locali, incluse Ucraina, Russia, ecc.

CHE COSA VI SENTITE DI CONSIGLIARE AGLI OPERATORI IMMOBILIARI? CHE CARATTERISTICHE VORRESTE PER GLI IMMOBILI?

■ Gli immobili recenti sono adeguati al lavoro di logistica. Il problema maggiore è dato dalla discrasia fra la durata del contratto col cliente di logistica (ormai solo di 3-4 anni) e il vincolo chiesto dall'immobiliare (6 anni minimo), che appare insuperabile. Per la tipologia costruttiva, i clienti dell'immobiliare vorrebbero edifici più verdi (pannelli solari, molta illuminazione naturale, più verde, recupero acqua piovana per irrigazione, ecc.) anche se i loro clienti di solito non vogliono pagare per questo un 5-7% di maggior costo. Comunque la sensibilità all'ambiente sta rapidamente crescendo per tutti i settori.

CHE COSA FATE CON LE ATTIVITÀ "NON-CORE" DELLA GESTIONE DEGLI IMMOBILI?

■ Gran parte delle aziende ha un ufficio interno che segue la gestione degli immobili e ne cura la manutenzione, affidando l'esecuzione dei lavori a terzi. Quasi tutti invece hanno terziarizzato la parte "di routine" delle attività, come pulizie e portineria. ■



stenibilità per il logistico è fondamentale, sia intesa in termini di ottimizzazione dell'assorbimento delle risorse energetiche sia degli aspetti ambientali. Il 3PL è disposto anche a riconoscere il surplus economico necessario per entrare in un magazzino di terza generazione a patto che ci sia, possibilmente a breve, un risparmio garantito in termini economici e di forza lavoro.

Cosa ne pensano gli "immobiliaristi" di questi aspetti? Quali sono le loro strategie per portare ricavi alle proprie aziende e soddisfare le esigenze logistiche? GSE, *general contractor* francese, per voce di **Valentino Chiarparin**, direttore sviluppo Italia, si sofferma sul servizio globale "chiavi in mano" che GSE può fornire ai clienti sviluppatori e utilizzatori finali; un servizio che spazia dalla ricerca del terreno sino all'assistenza post vendita. Interessante il percorso di evoluzione del magazzino logistico che ci porta a quello di terza generazione, 3.0 appunto, con superficie di stoccaggio fino ai 14 metri di altezza e ampio spazio per l'handling. Il magazzino express viene pensato non più con altezze di 7 metri ma fino a 15/16 metri multipiano e con parte automatizzata fino a 40 metri di altezza per gestire i flussi dell'e-commerce e del b2c (business to client). Un esempio di questa tipologia immobiliare è quella progettata per Jysk in Polonia, 30.000 mq di superficie logistica con high bay di 40 metri! **Stefano Vaccari**, AD di Logistic Line, parla di "urgenza energetica" generata dalla necessità di cambiamento delle strategie produttive, del modo di consumare e dall'utilizzo delle energie pulite. Bisogna progettare il risparmio, anche nei magazzini. Come? Riducendo l'assorbimento energetico: intervenendo sull'illuminazione, la climatizzazione, il ri->



THERE IS NO SUCCESS
WITHOUT SPACE
TO STORE IT



Gazeley, sviluppatore immobiliare specializzato nella logistica, nasce nel 1987 nel Regno Unito e da allora ha realizzato più di 6,5 milioni di metri quadrati in Europa e Cina.

La visione aziendale di Gazeley è quella di "essere un fornitore di spazi per la logistica su scala globale". La società, parte del gruppo Economic Zones World del Gruppo Dubai World, è oggi attiva nei principali mercati mondiali.

Gazeley costruisce per i suoi Clienti Industriali, 3PL, Retailers i **Centri di Distribuzione** realizzati su misura nell'ubicazione prescelta dal Cliente (**G.Park**) oppure presso uno dei suoi parchi logistici (**Magna Park**).

Gazeley Italia Srl

Via della Moscova, 47 - 20121 Milano

Tel. +39 02 63 79 37 80

WWW.GAZELEY.COM

GAZELEY





scaldamento, gli impianti e i macchinari, la refrigerazione alimentare e a temperatura controllata, il consumo di acqua e dei combustibili. Sì, ma come si progetta questo risparmio? Tramite l'analisi di processi e procedure, l'analisi di flussi operativi e soggetti utilizzatori. E' necessario elaborare un layout che identifichi i requisiti per la progettazione. Solo così il magazzino può diventare un luogo performante per le attività dell'azienda e non una semplice voce di costo, ottimizzando i costi operativi e aumentando il risparmio energetico. Efficienza operativa = efficienza energetica.

Questo è proprio uno degli aspetti al quale gli utilizzatori prestano più attenzione nella scelta di un immobile di nuova concezione: il margine economico si ottiene quando viene svolta l'attività strategica nel magazzino in maniera più economica ed efficiente. Per ridurre i costi di handling, energia e manutenzione, le necessità degli utilizzatori sono magazzini più efficienti operativamente ed energeticamente, autonomi energeticamente e qualitativamente alti. Il concetto della qualità viene ribadito da tutti i *developers* presenti e in particolar modo da **Alex Nuhi**, deputy chairman di AKNO Business Parks che fa della qualità il marchio di fabbrica dell'azienda di famiglia nata nel 1975. Come esempio cita la "citta-

della del libro", piattaforma di 82.000 mq sviluppata a Stradella (Pavia) per conto di Ceva Logistics. Oltre alla qualità, **Daniele Sotti**, senior leasing manager di ProLogis, società sviluppatrice e investitrice statunitense, auspica un futuro con parchi logistici recintati e controllati ove siano disponibili diversi tagli di superfici e flessibilità degli spazi a costi manutentivi divisi tra i conduttori, ubicati lontani dai centri abitati e nelle vicinanze degli svincoli autostradali. Nessun operatore nella teoria si auspica il proliferare di magazzini a macchia di leopardo anche se, nella pratica, le società immobiliari difficilmente potranno rinunciare a sviluppare un immobile su misura in mezzo al nulla soprattutto se la richiesta proviene da un prime tenant. Chi spesso è costretto a rinunciare è l'investitore istituzionale come DEKA Immobilien Gmbh, rappresentata da **Ludovico Calchi Novati**, senior investment manager, perchè le caratteristiche dell'immobile logistico oggetto di investimento richieste dal fondo immobiliare tedesco sono ben definite in termini di qualità e durata contrattuale. Im-

mobile di classe A con specifiche tecniche di alto livello, fondamentale l'impianto antincendio di ultima generazione, location consolidata, eccellente accessibilità, inquilini affidabili e senza rischio default, lunghi contratti di locazione (oltre la durata di 6 anni), intervento nel progetto come partner attivo e non solo come investitore. Gran parte delle caratteristiche degli investitori sono importante garanzia pure per l'utilizzatore.

Gli sviluppatori Panattoni Europe con **Sandro Innocenti**, direttore generale Italy e Gazeley con **Benjamin Grynfas**, direttore sviluppo Italia, hanno entrambi il compito di soddisfare le esigenze logistiche dell'utilizzatore finale promuovendo costruzioni su misura "built to suit" e quelle economiche dell'investitore che acquisterà l'immobile sviluppato. Quindi l'immobile si costruisce dove c'è la necessità di un conduttore già identificato e con il quale si sono concordate le specifiche tecniche e contrattuali. Approccio diverso quello di **Giuliano Montagnini**, AD di SECI che, citando il polo

Roma Nord, garantisce massima flessibilità commerciale, potendo fornire sia un lotto di terreno urbanizzato sia l'immobile finito, sempre previo accordo di locazione o di compravendita col cliente finale. Riassumendo i temi del convegno, si può dire che il magazzino del futuro deve essere di qualità ed ecosostenibile per ottimizzare l'uso energetico; deve essere flessibile e permettere lo stoccaggio delle merci più varie; sicuro e avere un'area di lavorazione interna. La location è ancora driver importante ma non così fondamentale come per i progetti speculativi, a tal punto che si è parlato di future "prime locations", luoghi che attualmente sono magari meno appetiti. ■

Gli utilizzatori di immobili di nuova generazione sono molto attenti a efficienza operativa ed energetica

- 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)

105.000 mq Piacenza Le Mose (PC)

85.000 mq Bologna interporto

59.000 mq Romentino (NO)

101.600 mq Logistic Park Pontenure (PC)

44.000 mq Arquà Polesine (RO)

45.000 mq Magenta (MI)

27.000 mq Anagni (FR)

23.000 mq Castel San Pietro (BO)



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 D3 - 20090 Assago Milanofiori (MI)

Sede Amministrativa ed Operativa: Viale dell'Industria 18/F - 29015 Castel San Giovanni (PC)

Tel. +39.0523.1741100 - Fax: +39.0523.1741134 e-mail info@eng2k.com

www.eng2k.com

PROGRAMMAZIONE SERIA CERCASI!

La carenza di infrastrutture moderne e di una pianificazione univoca degli immobili logistici è il freno principale allo sviluppo del comparto.

di Carlo Walder

La potenzialità strategica della logistica per lo sviluppo delle imprese e dell'economia sul territorio. E' questo il titolo del convegno promosso da GVA Redilco, sempre a Eire 2011, a testimonianza dell'importanza che la logistica ha sempre più nel quadro economico nazionale, oggetto di grande attenzione teorica da parte della politica e grandi investimenti soprattutto dei privati. Ovviamente la logistica in Italia non potrà mai essere un settore trainante dell'economia come avviene in Belgio e Olanda anche per la morfologia del nostro territorio, ma sicuramente una pianificazione territoriale è necessaria a livello politico, statale e regionale, come sostiene **Alessandro Ricci**, presidente dell'interporto di Bologna. Le decisioni devono considerare le macro strutture esistenti quali i porti e gli interporti che attualmente sono l'unica intermodalità presente in Italia o quasi.

Un esempio di come si può modernizzare e ottimizzare una struttura obsoleta viene dall'operazione Porto a Mare illustrata da **Franco Sensini**, segretario generale dell'Autorità portuale di Venezia, con la riconversione alla logistica di aree industriali dismesse e la valorizzazione delle infrastrutture esistenti, nonchè il progetto della piatta-

forma di altura a 8 miglia dalla costa con una diga di 3 chilometri e piattaforma off shore per sfruttare un fondale naturale di 20 metri e evitare l'intasamento di navi sottocosta.

Nel corso del 2010 l'assorbimento di immobili logistici segna un +7,5%, attestandosi sui 725.000 mq

l'indagine di **Roberto Piterà**, responsabile industrial & logistics agency di Jones Lang LaSalle e **Alfredo Mauri**, responsabile del dipartimento logistico di GVA Redilco. I due manager hanno preso in esame magazzini in classe A di 5/10.000 mq in *prime location* e 10/15.000 mq nelle *secondary location* che garantiscono all'utilizzatore un immobile idoneo per una logistica moderna e all'investitore un rischio limitato. Il mercato nel 2010 ha mostrato un trend positivo con un tasso di sfritto che si è ridotto al 7,2%, una maggiore offerta di spazi (+5% sul 2009) e canoni di locazione invariati. La domanda di immobili è dettata per il 64% da consolidamenti e risparmi sui costi, per il 36% da una crescita strutturale generata da nuovi tender. Le superficie media richiesta è fino a 10.000 mq nell'hinterland delle principali città (Mila-

no, Roma, Firenze, Bologna e Verona) e dai 10.000 mq a salire nelle secondary location (Lodi, Pavia, Novara, Piacenza, Pomezia, Anagni). L'assorbimento di spazi nel 2010 segna un +7,5% sul 2009 attestandosi sui 725.000 mq a livello nazionale e anche il primo trimestre del 2011 ha un trend positivo; il 60% di questi spazi è assorbito da 3PL. Le transazioni per immobili esistenti e quelle per immobili su misura sono pressoché identiche con la Lombardia ad assorbire il 47% degli spazi mentre le nuove realizzazioni interessano per il 71% magazzini su misura e non speculativi, con un trend al di sotto delle aspettative. Per quanto riguarda i ca-

Fotolia.com



noni di locazione si registra una sostanziale stabilità nelle *prime location* con punte di 54 €/mq/a a Roma e 52 a Milano; si sono leggermente abbassati nelle *location* secondarie che usufruiscono anche di incentivi consistenti dai proprietari immobiliari. Si prevede per la seconda metà del 2011 una ripresa dei canoni dovuta alla riduzione degli spazi sfitti già iniziata nel 2010 fino ad arrivare a livelli pre-crisi.

Un aspetto importante che emerge dal report è che il settore della logistica inizia a considerare l'edilizia ecosostenibile a livello progettuale e costruttivo con l'obiettivo di ridurre i costi di gestione, quali consumo dell'acqua, illuminazione, costi energetici ed elettrici. Per ottenere questi risultati è necessario lavorare con il supporto esterno degli esperti e dei professionisti del settore. Nuovi spunti emergono nell'intervento di **Marco Melacini**, ricercatore del Politecnico di Milano che, a fronte dei due costi principali per la logistica, il trasporto e l'immagazzinamento, so-

stiene una maggior diffusione dell'outsourcing per ridurre i costi e costituire economie di scala, ma soprattutto individua la soluzione nello sviluppo di poli logistici monosettoriali finalizzati a ottimizzare il costo del trasporto avendo tutti gli operatori gli stessi punti di presa e consegna. Il costo del magazzino è variabile non eliminabile.

Quindi, alla luce di questi ultimi dati incoraggianti, qual è il punto di vista di Generali Immobiliare Italia, Akno, ProLogis e Gazeley, gli operatori immobiliari invitati al convegno? Premessa la volontà e l'importanza di continuare a operare e a sviluppare in Italia, potremmo dire che quello che emerge è un'atmosfera di presa di coscienza che la situazione non sia in realtà così rosea: le difficoltà principali

Il settore inizia a considerare seriamente l'importanza di un'edilizia ecosostenibile

per cui la logistica non è in grado di ricoprire ruoli più importanti e strategici, sono legate alla cronica carenza di infrastrutture moderne e funzionali, al mancato loro sviluppo, nonché alle barriere esistenti all'entrata del settore, principalmente dal punto di vista urbanistico e di scarsa collaborazione degli enti locali. Basti pensare, per esempio, alle norme antincendio che variano da provincia a provincia anche in modo sostanziale. Non esiste una linea guida univoca che permetta la programmazione dello sviluppo di immobili logistici sul territorio, ma una serie di normative locali che non favoriscono la velocità e la certezza dei tempi, ne' tantomeno la trasparenza. Si ha l'impressione

che alcuni immobili sorgano nei comuni dove c'è necessità di "far cassa" e non siano frutto di uno studio che identifichi le aree logistiche con criterio, vicine agli svincoli autostradali, lontane dai centri abitati, con strade e parcheggi adeguati. Studio e programmazione da effettuarsi quantomeno a livello regionale. Finché si svilupperanno immobili a macchia di leopardo, si assisterà sempre alla corsa al singolo terreno agricolo più conveniente e veloce da trasformare in industriale, anche se ubicato nel mezzo di campi a coltura intensiva e raggiungibile solo con dei trattori agricoli. Questi elementi, uniti alla presenza di innumerevoli regolamenti e alla mancanza di certezza normativa e giudiziale, sono i fattori che rallentano gli investimenti internazionali e rendono l'Italia meno appetibile rispetto ad altre nazioni europee. E' altresì vero anche che questi sono aspetti troppo grandi da essere affrontati solo "logisticamente". ■



"I CLIENTI CHIEDONO CERTEZZA DEI COSTI"

Lo dice il direttore sviluppo di GSE Italia, general contractor al momento impegnato nella costruzione di una piattaforma a Cremona.

di Ornella Giola



VALENTINO CHIARPARIN

A Valentino Chiarparin, direttore sviluppo di GSE Italia, chiediamo di tracciare un bilancio dell'attività svolta nel nostro Paese dal general contractor francese.

IL VOSTRO ULTIMO PROGETTO, LA PIATTAFORMA WAL COR DI CREMONA, È UN "BUILD TO SUIT". È QUESTA UNA RIPROVA ULTERIORE CHE AL MOMENTO NON C'È SPAZIO PER SVILUPPI SPECULATIVI NEL SETTORE?

In realtà questo progetto nasce dall'esigenza di un imprenditore italiano di ampliarsi presso la propria sede di originale installazione e di mantenere il legame con il proprio territorio; per questo si è resa necessaria un'operazione "su misura" a 360° (finanziario e tecnico). Lo sviluppo speculativo ha maggior senso

e tutt'oggi è richiesto nei nodi infrastrutturali del Paese (Piacenza, Verona e Novara) o all'interno di ampi bacini industriali o di consumo (Torino, Milano e Roma). Da inizio anno, vi sono state frequenti richieste di superfici immediatamente disponibili o a breve termine. Il ruolo di GSE in questo settore è esattamente quello di saper rispondere a entrambe le esigenze, guidando il cliente con la conoscenza (del mercato degli investitori e degli utenti finali) che possediamo.

I TRE PILASTRI FONDATIVI DI GSE ITALIA SONO TEMPI DI REALIZZAZIONE, CERTEZZA DEL COSTO E QUALITÀ DELL'IMMOBILE. A QUALI DEI TRE IL MERCATO È PIÙ SENSIBILE, IN QUESTO PARTICOLARE MOMENTO STORICO?

■ Tra i tre sicuramente la certezza del costo: avendo budget definiti e non superabili, per il cliente risulta vitale la certezza di poter realizzare l'immobile richiesto, completo di tutto, senza varianti a fine lavori. Un valore aggiunto che ci è stato riconosciuto è stato proprio quello di riuscire a rivisitare le soluzioni tecniche ipotizzate

in fase di progetto preliminare, riducendo il costo di costruzione senza variare le dimensioni e le prestazioni dell'edificio, ovvero a incrementare la qualità dell'immobile mantenendo invariato il tetto di costo.

QUALI SONO STATI GLI EFFETTI PIÙ EVIDENTI DELLA CRISI E COME LI AVETE AGGIRATI?

Il primo effetto è stato chiaramente il congelamento di molte operazioni immobiliari e la concentrazione delle società sulla riduzione dei costi più che sull'avvio di nuovi sviluppi. Questo ha portato anche a una maggiore focalizzazione del nostro gruppo sulle modalità di finanziamento dell'operazione immobiliare e sul dimensionamento degli interventi con più aderenza rispetto alle reali esigenze operative odierne e future del cliente. In altre parole, la crisi ha comportato la necessità di una maggiore assistenza finanziaria del cliente e il ritorno alla centralità del progetto nell'operazione immobiliare.

Questo ha portato anche a una maggiore focalizzazione del nostro gruppo sulle modalità di finanziamento dell'operazione immobiliare e sul dimensionamento degli interventi con più aderenza rispetto alle reali esigenze operative odierne e future del cliente. In altre parole, la crisi ha comportato la necessità di una maggiore assistenza finanziaria del cliente e il ritorno alla centralità del progetto nell'operazione immobiliare.

GSE È UN GRUPPO INTERNAZIONALE: PUÒ TRACCIARE UN TREND DEGLI ALTRI MERCATI IN CUI SIETE PRESENTI?

La Germania è sicuramente la regina della ripresa, con il portafoglio ordini 2011 maggiore di sempre per GSE, poi

"La crisi ha comportato la necessità di una maggiore assistenza finanziaria del cliente"



seguono la Francia, la Cina, la Romania e il Marocco che beneficiano di una rinnovata vitalità dell'economia interna, dell'export e di maggiori investimenti da altri Paesi da cui provengono importanti gruppi per delocalizzare la loro produzione. Un po' a rilento seguono Paesi come l'Italia, la Spagna e l'Inghilterra che scontano una sofferenza ancora elevata dell'economia e iniziano ora a mostrare concreti segni di ripresa.

COME SARÀ IL FUTURO DEI MAGAZZINI, OVVERO QUALI CARATTERISTICHE INNOVATIVE DOVRANNO PRESENTARE?

Cambiano il "format" dell'edificio e l'atteggiamento del cliente verso il concetto di "sostenibilità". Il primo vede la fusione della tipologia di immobile adibito a logistica con quello a uso messaggeria quale effetto della maggiore diffusione dell'e-commerce che implica forte contrazione dei tempi tra ordine da parte del consu-

matore e consegna del prodotto acquistato. Il secondo punto vede imprenditore italiano e società strutturate maggiormente focalizzati sulla riduzione dei costi operativi degli immobili e quindi sui consumi per le principali utenze; la sostenibilità che ne deriva in termini di riduzione delle emissioni risulta così essere non tanto l'obiettivo, ma la conseguenza di una forte necessità di controllo dei costi. ■

DOVE INVESTIRE NELLA LOGISTICA PER IL FUTURO

Opportunità di investimento immobiliare logistico sul territorio italiano e progetti di sviluppo al 2016



SCENARI IMMOBILIARI
ISTITUTO INDIPENDENTE DI STUDI E RICERCHE

Per informazioni contattare ufficio marketing

tel. +39.02.33100705

milano@scenariimmobiliari.it - www.scenariimmobiliari.eu

AL VIA I LAVORI DEL NUOVO MAGNA PARK

Il polo logistico di Gazeley e Gruppo Leone sorgerà a Manerbio, a una quindicina di chilometri da Brescia, sul fronte dell'autostrada "A21".

di Carlo Walder

Gazeley ha di recente presentato la futura realizzazione immobiliare della società che, ad oggi, ha costruito più di 6,5 milioni di mq in Europa e Cina. Si tratta del nuovo polo logistico di 125.000 mq che sarà costruito a partire da novembre 2011 nella zona industriale di Manerbio, una quindicina di chilometri a sud di Brescia lungo l'autostrada A21; la costruzione degli immobili avrà inizio 4 mesi dopo l'accordo di vendita o locazione. Si tratta del terzo "Magna Park" costruito in Italia dopo quelli di Monticelli d'Ongina (Piacenza) e di San Bellino (Rovigo) e sarà sviluppato da Gazeley in sinergia con il Gruppo Leone di Manerbio attraverso la società Minervium Logistics. La scelta di costruire su quest'area di 25 ettari è dettata sia dalla posizione strategica dal punto di vista distributivo e logistico, sul fronte della A21, a 1 chilometro dal casello di Manerbio, in prossimità della superstrada Orzinuovi - Ghedi e a pochi km a sud della A4, Torino - Trieste, quindi dal Corridoio 5; sia dal punto di vista economico essendo la zona di Brescia una delle più industrializzate e dinamiche a livello nazionale e sud europeo. Lo sviluppo del parco avverrà gradualmente nei prossimi anni seguendo le tempistiche richieste dai clienti e sarà composto di cinque immobili indipendenti, co-

struiti e finiti su misura e non in maniera speculativa; il polo sarà dotato di servizi annessi quali bar, officina, lavaggio camion e locali break oltre a parcheggi per auto e camion.

Le società coinvolte garantiscono una consegna dell'immobile in meno di 10 mesi dal rilascio del permesso di costruire con tagli a partire da 8/10 mila mq, permettendo agli utilizzatori una programmazione delle attività dettata da tempistiche precise. Gli immobili saranno di terza generazione, con caratteristiche che permettono l'insediamento di

Si tratta di un parco di terza generazione, nel quale è possibile l'insediamento di differenti tipi di attività

più attività, comprese quelle a temperature controllate, e con l'attenzione all'aspetto ambientale, a cominciare

dall'installazione di pannelli solari sulla copertura. L'altezza massima interna sottotrave è di 10,5 metri, la portata del pavimento di 5t/mq, la profondità dei piazzali di 35 metri con ingressi separati per camion e auto; previsto doppio fronte ribalte.

Si calcola che il nuovo Magna Park Manerbio potrà creare, a lavori ultimati e a piena occupazione, circa 450 nuovi posti di lavoro e fornirà una riqualificazione della viabilità dell'area artigianale e industriale locale. Il costo totale dell'operazione, compreso terreni, progettazione, oneri, urbanizzazioni e costruzione si aggira intorno ai 60/65 mln di euro finanziati per il 20% da equity e il restante 80% tramite leva finanziaria. Il valore dell'investimento, compresi gli utili d'impresa, si può stimare intorno ai 70 milioni di euro. Della commercializzazione degli spazi, nonché della promozione si occupa Jones Lang LaSalle. ■





NOVITÀ

INCONTRI - ITINERANTI DELLA LOGISTICA
PERCORSO MAGAZZINI

Se siete interessati o far conoscere una
della vostre realtà
non esitate a contattarci

Assologica Cultura e Formazione

Laura Morace

Cell. 334 6852762

Tel. 02 66989866

*Enjoy the difference...
...join us !!!*

I NOSTRI PROSSIMI CORSI DI FORMAZIONE

OPERATIONS

GESTIONE TRASPORTI

6 ottobre 2011

IL MAGAZZINO: GESTIRE AL MEGLIO L'OPERATIVITÀ

17 ottobre 2011

REGULATION

LE COOPERATIVE: MODALITÀ OPERATIVE, APPALTO E SICUREZZA

15 e 16 settembre 2011

IL CONTRATTO DI TRASPORTO INTERNAZIONALE SU GOMMA

21 settembre 2011

STRATEGY

**DEMAND AND SUPPLY PLANNING:
PROCESSO INTEGRATO PER RISPONDERE AL MERCATO
OTTIMIZZANDO LE OPERAZIONI**

13 ottobre 2011

IL CRUSCOTTO E I KPI PER GUIDARE LA LOGISTICA VERSO L'ECCELLENZA

27 ottobre 2011

MANAGEMENT

IL CONTROLLO DI GESTIONE SULL'INTERA SUPPLY CHAIN

20 ottobre 2011

PROGRAMMAZIONE DELLA PRODUZIONE INTEGRATA CON LA LOGISTICA

10 novembre 2011

IL BUDGET LOGISTICO PER GLI OPERATORI LOGISTICI

24 novembre 2011

AI SOCI ASSOLOGISTICA ED ASSOLOGISTICA CULTURA E FORMAZIONE È RISERVATA UNA RIDUZIONE DEL 50%.

La sede verrà comunicata alla conferma di iscrizione.

Per ulteriori informazioni:

Segreteria Formazione - Tel. 02 66989866 - culturaformazione@assologica.it - www.culturaeformazione.com

Assologica Cultura e Formazione - Via Cornalia, 19 - 20124 Milano

COMPONENTISTICA AUTOMATIZZATA

Ricerca di economie di scala e bisogno di incrementare la produttività hanno portato Onninen a implementare un deposito centrale in cui vi è un magazzino multi-shuttle per cassette con dispositivo a satellite.

di **Sara Perotti**

Onninen è un'azienda finlandese a conduzione familiare che opera nel settore elettrico, elettronico, dei prodotti sanitari e dell'energia, gestendo componentistica e minuteria. Con un fatturato di 1,748 miliardi di euro, 3.210 dipendenti all'attivo, un head office situato a Vantaa (Finlandia) e diverse sedi operative ubicate sia in Finlandia che all'estero (in Svezia, Norvegia, Polonia, Russia, Estonia e Lituania), si colloca fra i leader di mercato all'interno del comparto in cui opera. Il catalogo delle referenze è ampio ed estremamente diversificato – sono oltre 200.000 gli items complessivamente trattati – e comprende articoli con pesi e dimensioni variegati (bulloneria, cavi, prese elettriche, raccordi, tubi, arredo bagno, ecc.). Recentemente l'azienda ha avviato un nuovo deposito centrale a Hyvinkää (Finlandia), in sostituzione e integrazione dei due magazzini precedentemente in uso. La nuova struttura è operativa 5 giorni la settimana su un unico turno di lavoro di 8 ore. All'interno del nuovo sito l'azienda ha implementato un magazzino automatico multi-shuttle per cassette con disposi-

tivo a satellite e un sistema di rulliere motorizzate per il trasferimento della merce da/verso le baie ergonomiche di picking. La soluzione implementata è

**La nuova struttura -
operativa 5 giorni
alla settimana -
sostituisce
due magazzini
precedentemente
in uso**

asservita allo stoccaggio e al prelievo di piccoli componenti caratterizzati da movimentazioni medio-basse. La scelta di un magazzino automatizzato di questo tipo nasce da un lato dalla necessità di poter gestire i tanti slow-movers – nel complesso sono 33.000 le Stock Keeping Units (SKUs) gestite dal nuovo impianto, di cui 22.000 collocate nel ma-

gazzino automatico – e, dall'altro, dall'esigenza di poter processare gli ordini (sempre più frequenti e piccoli, con attualmente 2 righe medie/ordine) in modo rapido ed efficiente. L'obiettivo è inoltre quello di garantire elevata flessibilità, con la possibilità di gestire eventuali ordini urgenti fino a poco prima del lancio del prelievo. Nel contempo, l'intero progetto si pone la finalità di incrementare la produttività, semplificare e standardizzare i processi, minimizzare l'occupazione dello spazio e ottimizzare l'ergonomia delle postazioni di lavoro. La soluzione è stata realizzata con il supporto di Vanderlande (si veda riquadro di pag. 47); è interamente supportata dalla gestione in radio-frequenza e coordinata dal WMS (Warehouse Management System) di magazzino.

**VEDUTA DEL MAGAZZINO
MULTI-SHUTTLE**





L'impianto automatizzato si estende su una superficie di circa 3.000 mq. Esso dispone di una capacità ricettiva complessiva pari a 38.720 cassette (dimensioni 400x600xh=270 mm; peso massimo: 35 kg). La soluzione si compone di 4 corsie di lavoro con scaffalatura a doppia profondità che si sviluppa su un' altezza utile di 12 m. Ogni corridoio è suddiviso in 20 livelli in altezza ed è dotato di 5 satelliti, ciascuno dei quali operante su 4 livelli dedicati (potenzialità di movimentazione pari a 200 cicli combinati/ora per satellite), per un totale di 20 satelliti nel complesso. Sono operative 4 stazioni di ricevimento della merce dai fornitori (tipicamente disposta su roll o pallet multi-referenza); per ciascuna, vi sono due linee di accumulo di apposite cassette vuote in cui vengono trasferiti i prodotti in ingresso. Le cassette possono essere sia mono-referenza che multi-referenza, grazie a un sistema di compartimentazione ('inner totes') che consente di avere fino a 8 articoli diversi all'interno della stessa cassetta. A seconda della tipologia e della quantità di merce, il software di controllo suggerisce all'operatore la compartimentazione da utilizzare. Una volta assegnato il barcode alle cassette in modo da identificarle univocamente, queste sono convogliate mediante un sistema di rulliere verso il magazzino automatizzato multi-shuttle.

La peculiarità del sistema multi-shuttle consiste principalmente nel disaccoppiamento dei movimenti orizzontali da quelli verticali dei dispositivi di prelievo/stoccaggio, a differenza dei tradizionali sistemi automatizzati con miniload. In particolare, ciascuna corsia di lavoro è suddivisa in più livelli in altezza; un dispositivo a satellite dedicato ('shuttle') serve più livelli, effettuando

CHI È IL FORNITORE DELLA SOLUZIONE

Vanderlande Industries è un'azienda specializzata in soluzioni logistiche integrate; ha come proprio core business la progettazione, l'implementazione e la manutenzione di sistemi automatizzati di material handling nelle diverse fasi del ciclo logistico (dal ricevimento merci fino alla spedizione). L'azienda, con sede italiana a Saronno (in provincia di Varese), vanta più di 60 anni di esperienza e 2.000 dipendenti con uffici presenti in tutto il mondo. Sono tre le principali aree di business in cui Vanderlande opera: distribution (sistemi a supporto del flusso fisico e informativo delle merci, dall'ingresso a magazzino fino alla spedizione), express parcel (smistamento scatole, pacchi e documenti) e baggage handling (sistemi di trasporto, smistamento, controllo radiogeno bagagli per aeroporti). L'offerta comprende sistemi di gestione magazzino (WMS), sistemi di controllo magazzino (WCS), sistemi di allestimento ordini, sistemi automatici di stoccaggio e prelievo merci (AS/RS), miniload, trasloelevatori, sistemi di smistamento e sistemi di trasporto interno.

INFO: Vanderlande Industries

Via G. Ferrari 21/a, Saronno (Varese),

tel. 02.96718604

e-mail info.it@vanderlande.com

sito internet www.vanderlande.it

do le operazioni di prelievo/stoccaggio all'interno della scaffalatura, e si interfaccia con un buffer in testata in cui deposita il prelevato (o da cui preleva la cassetta da stoccare). In testata ad ogni corsia è inoltre operativo un elevatore ('lift'; potenzialità di movimentazione pari a 550 cicli combinati/ora) che effettua le movimentazioni

Il multi-shuttle disaccoppia i movimenti orizzontali da quelli verticali nello stoccaggio e nel prelievo

delle cassette fra i buffer di interfaccia e il livello terra, dove è in funzione un sistema di convogliamento a rulli. Il sistema è particolarmente veloce – l'incidenza dei tempi di viaggio è significativamente contenuta – e consente di effettuare contemporaneamente più operazioni di prelievo/stoccaggio non solo fra i diversi corridoi, ma anche all'interno dei diversi livelli in altezza di una stessa corsia di lavoro. Tutte le operazio-

ni di stoccaggio e movimentazione sono coordinate dal WMS, che è integrato con il software che sovrintende il magazzino automatico. La logica di allocazione dei materiali ai vani è effettuata sulla base di tre fattori principali. Da un lato, il sistema provvede ad assegnare gli articoli in modo da bilanciare i carichi di lavoro (sui 4 lift e su ciascuno shuttle) ed ottimizzare le percorrenze (ad esempio minimizzando la percorrenza fra il punto di deposito di una UdC ed il punto di prelievo della UdC successiva). Dall'altro, la merce è allocata in modo da mantenere costantemente il bilanciamento statico della struttura. Infine, la giacenza di ciascun codice prodotto, salvo particolari casi, viene ripartita in più ubicazioni, in modo tale che ogni articolo sia sempre disponibile per il prelievo anche in caso di eventuali manutenzioni di porzioni di impianto. Le operazioni di allestimento ordini vengono realizzate con logica "materiali-verso-operatore" a partire da batch di ordini che vengono smistati mediante sorting contestuale al >



STAZIONI DI RICEVIMENTO MERCE E SISTEMA DI CONVOGLIAMENTO AUTOMATICO



PARTICOLARI DELLA STAZIONE ERGONOMICA DI PICKING

35 kg). In base all'ordine oggetto del prelievo, il sistema di controllo assegna l'UdC più idonea a fronte del precalcolo del volume necessario.

prelievo. Sono operative due stazioni di picking, in ciascuna delle quali è possibile allestire contemporaneamente 4 ordini. Ogni stazione dispone di un buffer (una sorta di "torre") in cui sostano temporaneamente le cassette in uscita dal magazzino multi-shuttle, in attesa di essere oggetto di prelievo. Il buffer funge anche da sequenziatore: esso riceve le cassette in uscita dal miniload e le porta al cospetto del picker nel corretto ordine, in modo da consentire il completamento degli ordini aperti. Grazie al sistema implementato, si raggiungono produttività di 600 righe d'ordine prelevate l'ora per operatore. È interessante sottolineare che le stazioni di prelievo sono state progettate con una particolare attenzione agli aspetti di ergonomia. Da un lato, esse sono infatti dotate di una pedana sollevabile che consente all'operatore di poter lavorare costantemente ad altezza ergonomica; inoltre, durante le operazioni di prelievo un fascio di luce ("pick pointer") illumina la parte di cassetta da cui prelevare, in modo tale da

'guidare' il picker. Infine, ciascuna stazione è caratterizzata da un'illuminazione di tipo 'dynamic lightening', sviluppata in collaborazione con Philips. Il principio alla base del sistema è quello di replicare la dinamicità della luce naturale del giorno all'interno dell'ambiente di lavoro. All'inizio del turno di lavoro il software di controllo genera una luce viva per aiutare il picker ad entrare velocemente a regime; poi si adegua su una luce leggermente più tenue, in modo tale da non generare stress all'operatore con un'esposizione troppo prolungata a una luce forte. Infine, al termine del turno la luce diventa più calda, per 'accompagnare' gradualmente l'operatore verso la fine del suo lavoro. Per la merce in uscita è operativo un buffer di contenitori vuoti di diverse dimensioni: questi ultimi possono essere in plastica, a uso interno per le filiali (dimensioni: 275x182xh=270 mm o 390x285xh=285 mm o 490x400xh=270 mm; peso 0,1-20 kg), o in cartone per i clienti finali (600x400xh=75/270/300 mm; peso 1-

Si è presentato il caso di un'azienda finlandese che gestisce componenti e minuteria per il settore elettrico, elettronico, dei prodotti sanitari e dell'energia. La ricerca di economie di scala e l'esigenza di incrementare la produttività hanno portato l'azienda alla realizzazione di un nuovo sito logistico, in cui concentrare gestione di componenti e minuteria precedentemente gestiti in due differenti magazzini. L'impianto, interamente supportato da radio-frequenza e coordinato dal WMS, si completa con un magazzino automatico multi-shuttle a doppia profondità con 4 corsie di lavoro e 20 dispositivi a satellite. Fra i principali benefici finora rilevati, l'azienda ha evidenziato incremento delle produttività (con riferimento alle performance dell'attività di prelievo) aumento del livello di servizio – a fronte di una riduzione del lead time di consegna e più flessibilità – e un miglioramento delle condizioni di lavoro, grazie all'ergonomia delle postazioni. ■

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



ASSOLOGISTICA è l'Associazione nazionale della impresa logistica, dei magazzini generali e frigoriferi, dei terminali operatori portuali, interportuali e aeroportuali.

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

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

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

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

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

Per informazioni e ulteriori chiarimenti sulla nostra attività contattate:

ASSOLOGISTICA - Via Comafra 19 - 20124 Milano

Tel. 02 6691567 oppure 02 669 0319 - Fax 02 667 142 45

www.assologistica.it

milano@assologistica.it

oppure roma@assologistica.it



Assologistica

UN FORUM TUTTO PER LA LOGISTICA

L'evento si terrà il 4 novembre a Fiera Milano, prima tappa della kermesse che si concluderà a Verona nel 2013 con Transpotec Logitec.

a cura della **Redazione**

La logistica per lo sviluppo e come fattore di competitività per uscire dalla crisi: questo il fil rouge del

Forum internazionale della logistica e dell'autotrasporto, che si terrà presso Fiera Milano il prossimo 4 novembre. Il forum fa parte di un percorso che si concluderà a Verona Fiere nel 2013, quando Transpotec Logitec, la mostra per il trasporto industriale e la logistica, tornerà con una formula rinnovata e una partnership tra Fiera Milano, proprietaria del marchio, e Verona Fiere. Il quartiere espositivo veronese è stato infatti individuato come la collocazione più idonea per garantire il successo della manifestazione, in considerazione della posizione di Verona rispetto ai Corridoi europei 1 e 5 e della sua forte vocazione industriale nell'ambito dei trasporti su gomma, della distribuzione e della componentistica.

Il quadro che il forum del prossimo novembre vuole affrontare è complesso, specchio di una realtà, quella della logistica e dell'autotrasporto, che deve intraprendere una strada nuova, verso l'innovazione, la competitività e la qualità, nell'ottica della ripresa economica. Il settore dei trasporti e della logistica in Italia presenta numerosi punti di debolezza: costi complessivi elevati determinati da diseconomie di sistema, outsourcing logistico inferiore rispetto al

resto d'Europa, basso livello di informatizzazione delle infrastrutture e delle procedure doganali, difficoltà di conversione all'intermodale. Attraverso l'analisi dello scenario, il forum internazionale si propone di affrontare questi deficit di sistema con l'obiettivo di trasformarli in punti di forza in grado di trainare un nuovo

Il settore deve cambiare, ma in tale processo va sostenuto. Questo è uno degli scopi della manifestazione

sviluppo economico. Il settore deve essere sostenuto verso il cambiamento, trovando nuove strade attraverso una revisione del quadro normativo e un intervento proattivo da parte del mondo imprenditoriale. Semplificazione e innovazione delle norme sono le linee di intervento per rendere più trasparente il rapporto tra committenza e 3PL, sia per gli aspetti regolamentativi delle responsabilità, sia per quelli economici.

"Stati generali della Logistica e dell'Autotrasporto. Infrastrutture e regole per la logistica" è il titolo del primo convegno istituzionale della giornata, durante il quale, attraverso le relazioni dei prof. Andrea Boitani e Maurizio Riguzzi,

verrà presentato lo studio commissionato da Fiera Milano e che identifica le linee di intervento strategiche per rendere il sistema logistico nazionale più flessibile ed efficiente. Il convegno istituzionale del pomeriggio "Il Piano Nazionale della Logistica e dell'Autotrasporto" vedrà l'intervento di Bartolomeo Giachino, sottosegretario ai Trasporti e presidente della Consulta generale per l'autotrasporto e la logistica, sullo stato di attuazione del Piano Nazionale. Nel pomeriggio della stessa giornata si formeranno 5 workshop paralleli, dedicati ai processi logistici di filiera, intermodalità, co-modalità e sistema a rete negli interporti, tracciabilità, distribuzione urbana delle merci, servizi come strumento per la redditività. La grande importanza del forum è determinata anche dalla presenza di rappresentanti di rilievo provenienti dal mondo politico, industriale e accademico, che daranno il proprio contributo intervenendo in qualità di oratori. E' confermata la presenza del ministro dei Trasporti e delle Infrastrutture Altero Matteoli, di Antonio Tajani, vice presidente della Commissione europea all'Industria e all'Imprenditoria, di Alfredo Altavilla, amministratore delegato di Iveco e di Mauro Moretti, amministratore delegato di FS Ferrovie dello Stato. ■

**FORUM INTERNAZIONALE
DELLA LOGISTICA
E DELL'AUTOTRASPORTO**

11 FEBBRAIO
A NOVEMBRE 2011

QUELLA SUPPLY CHAIN È DA OTTIMIZZARE

Un'indagine commissionata da Ceva Logistics dimostra vantaggi e benefici conseguenti a interventi innovativi nella logistica sanitaria.

di **Antonio O.Ciampi**

Ceva Logistics ha commissionato a SDA Bocconi School of Management una ricerca finalizzata a individuare le opportunità di miglioramento nella gestione della supply chain nel settore sanitario. *“Anche perché la logistica sanitaria - dice Marco Loni, direttore divisione health & beauty care di Ceva logistics italia - è spesso considerata poco strategica e quindi gestita con un approccio tradizionale. Dimenticando che in Italia ci sono almeno 16.000 farmacie, per la stragrande maggioranza private e indipendenti, 300 grossisti (in altre nazioni europee sono 3 o 4) e oltre 1.000 ospedali. La tendenza attuale sta diventando però quella del canale diretto tra produttore farmaceutico e farmacia, saltando il grossista”.*

La ricerca Bocconi ha evidenziato che una gestione efficiente, innovativa e flessibile della logistica consente di migliorare concretamente la gestione delle aziende sanitarie. I processi diventano più funzionali alle esigenze del reparto ospedaliero. Si ottengono risparmi economico-finanziari grazie all'ottimizzazione delle scorte e a una minore immobilizzazione di farmaci e dispositivi medici. Una logistica innovativa può consentire l'ottimizzazione della ges-

stione delle risorse umane, permettendo di ridurre i costi relativi e di dedicare le risorse ad attività a maggior valore aggiunto.

Lo studio realizzato da SDA Bocconi ha presentato anche interessanti case histories

zione della logistica e del trasporto, la centralizzazione delle attività di magazzino e la personalizzazione e tracciabilità delle terapie del farmaco. E così all'Ausl (Azienda Unità Sa-

Inoltre lo studio ha analizzato anche case studies che hanno permesso di individuare tre aree di miglioramento nel settore della logistica sanitaria: l'esternalizza-

zione del trasporto dei dispositivi sanitari ha consentito una riduzione dei costi operativi pari a 950.000 euro all'anno. L'Ulss 8 di Asolo (in provincia di Treviso) ha raggiunto una riduzione delle scorte a magazzino centrale del 25%, pari a circa 1 milione di euro all'anno, esternalizzando l'attività di gestione del magazzino aziendale. L'Estav (Ente per i Servizi Tecnico-amministrativi di Area Vasta) centro della Regione Toscana ha scelto di accentrare a livello sovraziendale la gestione della logistica, con un risparmio dei costi gestionali sostenuti dall'azienda pari a 5,3 milioni di euro annui e una riduzione delle scorte del 50%, risparmiando 30,5 milioni di euro su base annuale. ■



RIFIUTI TECNOLOGICI RECUPERO DIFFICILE

La fattura logistica ha un peso troppo forte da sostenere, in particolare per le nostre PMI. Questo è uno dei motivi per cui il ritiro “uno contro uno” di tali prodotti fa fatica a decollare.

di **Paolo Serra**

vice presidente RELOADER Onlus

Non si può affrontare coerentemente il tema della logistica dei Raee (rifiuti di apparecchiature elettriche ed elettroniche) se prima non ci si confronta con la logistica diretta nel sistema Italia. La fattura logistica italiana vale il 22% della produzione industriale, pari al 15% del Pil (oltre 250 m.di di euro/anno), con un gap del 4% in più rispetto alla media europea (11%). Se poi consideriamo i tempi medi di consegna, che sono più che doppi rispetto all'Europa (17 giorni contro 7) ci rendiamo conto dell'enorme fardello che l'economia italiana deve sopportare per tale grave ritardo superiore di 10 giorni a quello ottenibile con una normale organizzazione logistica: ogni anno quasi il 3% della produzione industriale non solo è inutilizzabile, ma costa al sistema in termini d'interessi passivi, costi di conservazione e obsolescenza.

La scarsa sensibilità della classe dirigente italiana alle opportunità offerte a un sistema economico da una logistica efficiente ha radici antiche (ma non antichissime: la chiave di successo dell'espansione del-

l'impero romano è stata la logistica): i cospicui incentivi in conto capitale della Cassa del Mezzogiorno erano inaccessibili per le aziende di servi-

Ogni anno quasi il 3% della produzione industriale deve affrontare costi di conservazione e obsolescenza

zi (come sono quelle di trasporto e logistica): questa è una delle ragioni, oltre ai comportamenti “impropri”, per cui sono nate le famose “cattedrali nel deserto”, che altro non erano, e purtroppo sono tuttora, che impianti di produzione situati in zone prive di adeguate infrastrutture logistiche, unica condizione per assicurare un collegamento, economicamente valido, con i mercati di consumo.

Oggi poco è cambiato: le aziende, in particolare quelle del Sud, complice la crisi economica, sono rese ancora più fragili dall'insufficiente redditività anche perché sono prive, o scarsamente dotate, di quel formidabile strumento di competitività costituito da una logistica efficace ed efficiente, che consente di offrire al mercato il **prodotto+servizio: ga-**

rantire cioè al cliente che riceverà il bene acquistato dove gli serve e quando gli serve.

Per quanto attiene alla logistica dei Raee s'impongono due premesse importanti:

■ i Raee cosiddetti “nuovi” (gli apparecchi prodotti dopo l'agosto 2006) hanno attualmente un'importanza relativa nell'organizzazione del recupero di tali rifiuti; in un futuro

Fotolia.com



prossimo tuttavia giocheranno un ruolo importante, in quanto saranno i produttori a farsi carico in modo diretto del loro smaltimento¹.

■ Con il 2012 i cosiddetti “eco bonus” scompariranno e l’operazione di recupero e riciclo dei Raae dovrà diventare entro quella data economicamente sostenibile e tutto questo potrà avvenire solo a condizione che la logistica di supporto del sistema sia efficiente.

Infatti, se per i prodotti nuovi di fabbrica, che hanno generalmente un alto valore, la logistica ha un’incidenza del 22%, sugli Eol – End Of Life (e sui Raae in particolare), il cui valore è rappresentato solo dalle materie prime secondarie che contengono, il costo eccessivo delle operazioni di raccolta e trasporto renderà talmente onerosa l’operazione di recupero da indurre molti cittadini e piccoli produttori a di-

spendere nell’ambiente tali rottami, con un conseguente ulteriore danno ecologico.

SGL Logistica ha recentemente terminato le attività di ricerca previste nel progetto “Re.Lo.A.D.”, cofinanziato dal Miur (ministero dell’Istruzione, dell’Università e della Ricerca) e svolto in collaborazione con Whirlpool e M a g s i s t e m . Obiettivi del programma sono consistiti nel mettere a punto non solo la migliore tecnica di recupero delle lavatrici, ma soprattutto la migliore organizzazione logistica per la raccolta degli apparecchi a fine vita. Nell’ambito delle attività di progetto ha prodotto una se-

rie di simulazioni tendenti a valutare l’impatto della logistica sul sistema di raccolta, confrontando i diversi gradi d’integrazione.

Se la variabile obiettivo è minimizzare i costi e ridurre i tempi, risulta ovvio che l’attuale sistema previsto dalla legge pone una condizione che limita e definisce la possibilità stessa di conseguire il risultato ottimale. Questo fattore è rappresentato dall’obbligo vigente nell’attuale normativa (DLgs n.151/2005) di trasportare i Raae separatamente dai prodotti nuovi, perché considerati rifiuti, vietando di fatto il trasporto “promiscuo” (misto). Se quest’obbligo tuttavia è reso necessario per alcune categorie di Raae definite pericolose, in quanto composte di materiali dannosi per la salute e per l’ambiente qualora venissero dispersi, ciò non vale per i grandi bianchi (R2) come le lavatrici e le lavastoviglie. Pertanto, rispetto alla descrizione analitica dei modelli applicati nella realtà attuale, che regolano la consegna e il ritiro dei prodotti, si è cercato di valutare l’efficienza dell’ipotesi di ottimizzazione di un modello misto di distribuzione e recupero delle apparecchiature.

Quale sarebbe quindi la differenza, in termini di costo e tempi, tra i viaggi di distribuzione e di recupero, attuati come previsti dalla legge e un percorso che preveda distribuzione e recupero a partire dall’ultimo nodo di scarico, o addirittura in simultanea? Il confronto tra le diverse ti->

La normativa che impone di trasportare i Raae separatamente dai prodotti nuovi è un freno al loro effettivo recupero



¹ Fonte: Stiftung & Warentest

R.A.E.E. A CONVEGNO

A Roma Ecodom, il consorzio italiano del recupero e del riciclaggio degli elettrodomestici e Liberambiente, l'associazione politico culturale per una nuova ecologia umanista, in collaborazione con Reloader Associazione onlus – la piattaforma tecnologica italiana per la reverse logistics, hanno organizzato, presso la sala Mercede della Camera il convegno “Rae: bilancio



del sistema italiano e revisione della Direttiva europea” per favorire l’incontro con i più importanti operatori del settore. *“La tematica dei Rae è molto complessa – ha dichiarato Roberto Tortoli, vicepresidente della Commissione ambiente della Camera e presidente di Liberambiente – Il raggiungimento dell’importante obiettivo di raccolta e recupero di 4 Kg annuali pro capite vanno considerati come una base di partenza, perché ci attendono nuovi traguardi di raccolta e nuove sfide di miglioramento. Alla luce della prossima*

modifica della Direttiva Europea sui Rae, affinché l’Italia non rimanga indietro, è necessario l’impegno di tutta la società, a partire dallo Stato in collaborazione con tutti i soggetti della filiera fino ai singoli cittadini”. Il commento di Paolo Falcioni, vicepresidente di Ecodom: “E’ auspicabile che la revisione della Direttiva europea tenga conto delle specificità del sistema italiano dove i produttori e i sistemi collettivi garantiscono un servizio efficace per tutti i Rae raccolti in ogni zona del Paese. Da questo punto di vista è indispensabile un ruolo dell’Italia in sede europea per promuovere la competitività dell’intera filiera valorizzando le specificità italiane. In particolare occorre che sia mantenuto il Centro di coordinamento Rae, che svolge l’indispensabile funzione di arbitro e garante del servizio. A questo scopo riteniamo importante che, presso il ministero dell’Ambiente, sia istituito un tavolo di lavoro per definire una posizione condivisa da tutti gli attori della filiera da rappresentare in sede europea”. Paolo Serra, vicepresidente di RELOADER è intervenuto sul tema del contenimento degli impatti ambientali e dei costi del sistema logistico di gestione dei Rae.

pologie di percorsi, infatti, è articolato con simulazioni di missioni di ritiro dei Rae in tre condizioni per verificare e valutare le differenze delle risultanze in termini di impatti economici, operativi e ambientali. La prima tipologia di missione prevede la pianificazione di un trasporto secondo legge esclusivamente dedicato alla raccolta, quindi considera il viaggio di andata a vuoto. La seconda tipologia invece considera la possibilità che il mezzo utilizzato per la consegna delle lavatrici nuove carichi sull’ultimo nodo di scarico i Rae qui giacenti. La terza, e più interessante per i nostri scopi di integrazione della logistica diretta con quella inversa, considera la possibilità che il mezzo utilizzato per la consegna delle lavatrici nuove carichi le lavatrici dismesse in ogni nodo in cui consegna quelle nuove. Dai risultati delle simulazioni risulta evidente lo spazio di risparmio ottenibile con l’integrazione, sia in chilometri percorsi (50%), ma soprattutto sui tempi impiegati (61%).

In conclusione, analogamente agli stabilimenti di produzione, le aziende di recupero e smaltimento dei Rae hanno (e ne avranno sempre più) bisogno di un efficiente sistema logistico di rifornimento dei rifiuti e di distribuzione delle materie prime secondarie da esse prodotti. La grande sfida è quella di realizzare un sistema che, nel rispetto delle individualità degli attori coinvolti, consenta la realizzazione degli obiettivi della Ue in un contesto di **“sviluppo collaborativo”**, economicamente ed ecologicamente sostenibile. ■



**Guida
Tuveri**

dal 1926.

L'Elenco dei Professionisti
del trasporto e della logistica

transportonline.com

dal 1996. Il primo portale dedicato

**Potete farvi conoscere da oltre 100.000 aziende
che acquistano servizi di trasporto e logistica merci,
avere nuove opportunità commerciali e sviluppare
il vostro business.**

Richiedete informazioni:

tel. 011 840855 fax 011 842590

e-mail info@transportonline.com

**PUBLI
TRANS** PUBLITRANS Srl
Concessionaria
esclusiva in Italia
e all'estero

FLUSSI MONITORATI CON LA "TORRE"

Tra le tante soluzioni proposte da CEVA per la logistica di ritorno anche la "control tower", che coordina centralmente le operazioni.

a cura di **Luca Siani**

Ceva Logistics ha progettato un'ampia gamma di soluzioni logistiche integrate per supportare i propri clienti nella gestione di tutte le fasi della supply chain: l'operatore logistico ha messo a punto servizi evoluti per affiancare le aziende anche nella gestione della logistica aftermarket, permettendo un'ottimizzazione dei costi e assicurando visibilità costante sulle merci. Per questa fase della supply chain, oltre alla gestione di call center con operatori qualificati per assicurare un servizio di qualità al consumatore finale e a sistemi di consegna efficienti e puntuali dei resi e delle parti di ricambio, CEVA offre ai propri clienti soluzioni di logistica "return & reverse": l'operatore logistico garantisce un'accurata analisi dello stato dei resi prima di scegliere se procedere con la riparazione, il riutilizzo o lo smaltimento dei prodotti. Questi servizi risultano strategici per alcuni settori merceologici i c i

che hanno esigenze specifiche in questa ultima fase della catena logistica come l'automotive, l'industry e il technology.

In quest'ultimo settore, dove l'operatore logistico ha acquisito ampia expertise grazie a collaborazioni con importanti player a livello nazionale e internazionale, Ceva ha progettato soluzioni di logistica "reverse & repair" per offrire servizi di verifica e controllo dei prodotti resi e la successiva individuazione delle azioni più appropriate da mettere in atto per la loro gestione sulla base degli accordi con il cliente. L'operatore logistico si occupa, ad esempio, di attività di "asset recovery" rimettendo a

parecchiature elettriche ed elettroniche) occupandosi dei prodotti alla fine del ciclo di vita, assicurando l'osservanza delle normative ambientali vigenti.

Un esempio di eccellenza nella reverse logistics in Italia è rappresentato dai servizi offerti a un'azienda leader nel settore technology, per la quale Ceva già era responsabile della gestione di varie fasi della supply chain: all'operatore logistico è stato inizialmente affidato il ritiro dai punti vendita sia delle giacenze, ossia gli ordini rifiutati dai rivenditori, sia dei resi, cioè i prodotti invenduti restituiti dai negozianti. L'orientamento all'eccellenza operativa di Ceva,

che permette un miglioramento costante delle performance e delle soluzioni offerte ai clienti, ha consentito all'operatore di progettare un servizio di controllo ad alto valore aggiunto dei prodotti all'interno di un laboratorio specializzato in cui operano tecnici dedicati esclusivamente alle attività del cliente. Dal ricevimento della merce Ceva effettua tutti i controlli necessari nell'arco di pochi giorni. La prima verifica riguarda l'integrità dell'imballo: in caso positivo, la merce viene considerata disponibile per la vendita. Qualora invece l'imballo non sia integro, i tecnici procedono con la verifica dello stato del prodotto, del suo funzionamento e della presenza dei relativi accessori: se il pro-

Le prestazioni offerte dal 3PL sono strategiche specie per settori, quali automotive, industry e tecnologia

nuovo le attrezzature funzionali, recuperando le parti di ricambio e le materie prime e gestendo gli eventuali materiali riciclabili, oppure dello smaltimento dei Raee (rifiuti di ap-



dotto funziona correttamente viene confezionato in nuovo imballo e destinato alla vendita oppure, qualora non sia disponibile un imballo nuovo, viene riconfezionato nell'imballo precedente e collocato tra i prodotti di seconda scelta. La merce non funzionante viene destinata, previa approvazione del cliente, al centro di riparazione o alla distruzione. L'operatore logistico è in grado inoltre di offrire servizi evoluti e di qualità come la fornitura di imballi "master" progettati su misura per il confezionamento di più prodotti o di imballi ad hoc per lavorazioni speciali legate a iniziative di marketing.

Strumento essenziale per la gestione efficiente dei flussi di reverse logistics è la "control tower", un'area altamente



computerizzata che consente di controllare le operazioni logistiche attraverso un unico coordinamento centrale: questa soluzione è di fondamentale importanza, soprattutto per prodotti ad alto valore come quelli tecnologici, poiché consente l'ottimizzazione e il controllo dei flussi di merci provenienti dai punti vendita, oltre al monitoraggio degli allarmi durante le fasi di trasporto.

Ceva ha inoltre progettato il sistema Matrix, una tecnologia innovativa per gestire la supply chain dei propri clienti a livello globale fornendo il massimo controllo: il sistema permette infatti alle aziende di essere costantemente collegate all'operatore logistico e ai vari fornitori, garantendo così grande visibilità sui flussi di merci, inclusi quelli relativi alla reverse logistics. ■



Genova
Porto Antico - Centro Congressi
10 e 11 novembre 2011

3ª edizione
FORUM INTERNAZIONALE
INNOVAZIONE TECNOLOGICA PER LO SVILUPPO COMPETITIVO E SOSTENIBILE
DEL SISTEMA LOGISTICO PORTUALE E DELLO SHIPPING
www.shippingtech.it

TECNOLOGIE INNOVATIVE PER LO SVILUPPO DEL PROCESSO LOGISTICO

LOGISTICA SOSTENIBILE

Ridurre i prodotti e tecnologie per lo sviluppo della city logistica e la mobilità sostenibile sui porti. Sostenere i piani per aumentare la green logistica e la collaborazione sinergica del Nord-Ovest.

GREEN SHIPPING

Ceva Shipping Summit. Analisi e tecniche all'avanguardia per la promozione di un trasporto marittimo competitivo ed eco-sostenibile.

EVOLUZIONE TRAFFICI

Analisi dei flussi e delle operazioni portuali per l'ottimizzazione e l'efficienza operativa.

GREEN PORTS

Nuove energie e sostenibilità per porti, infrastrutture e città marittime.

Organizzato da:



Segreteria Organizzativa

Dott.ssa Gloria Corniani
Via Sottoripa, 1/A, 10124 Genova
Tel: +39 010 42 17 101
Fax: +39 010 599 60 33
Mob: tel: +39 348 479 41 76
E-mail: gloria@clickability.it
Web: www.shippingtech.it

In contemporanea



Coordinato Patronato:



in collaborazione con:





FORMAZIONE

SCUOLA NAZIONALE TRASPORTI E LOGISTICA BUON COMPLEANNO!

In 20 anni l'Istituto ha coniugato tradizione e innovazione metodologica, fornendo un importante contributo alla crescita del settore. E ora punta anche all'internazionalizzazione.

di **Federica Catani**

Scuela Nazionale Trasporti e Logistica ha di recente festeggiato i vent'anni di attività con una giornata di studio alla quale hanno partecipato importanti rappresentanti del settore e istituzionali, tra cui Giovanni Leonida (Assologistica), Paolo Fadda (Autorità Portuale di Cagliari), Lorenzo Forcieri (Autorità Portuale della Spezia), Giorgia Bucchioni (Confindustria), Giovanni Enrico Vesco (Regione Liguria), Paolo Carcassi (Uil), Enso Papi (Confindustria La Spezia). Si è trattato di un'occasione molto importante, non solo per celebrare le origini e la storia della scuola, ma anche per ribadire l'importanza della logistica per il nostro Paese. La Scuola Nazionale Trasporti testimonia un percorso al contrario e cioè la presenza di una realtà che, già 20 anni fa, scommise su questo settore.

Come sottolineato da Genziana Giacomelli, direttore della scuola, *"in occasione del compimento dei nostri 20 anni abbiamo cercato di dare un'immagine nuova alla nostra scuola: un'immagine che fosse non solo lo*

spunto per un rinnovamento, ma anche e soprattutto uno strumento per valorizzare tutto il passato. La storia della nostra scuola è fatta totalmente di momenti positivi: una ricchezza che rischiava però di perdersi, se non supportata da una "moderna" comunicazione. Abbiamo perciò fortemente vo-

Dalle origini a oggi molte cose sono cambiate, a cominciare dal concetto di formazione

luto razionalizzare il contenuto della nostra storia, affinando nuovi strumenti per il futuro e rileggendo, attraverso di essi, anche il nostro passato. Questa rilettura ci ha permesso di vedere quanto realizzato sotto una nuova luce, in quanto ci ha permesso di cogliere i collegamenti tra gli eventi, di vedere una direzione e l'orientamento a cui tendevano le cose, in una parola ha reso il passato una "storia". Molte cose sono cambiate dalle origini: il concetto stesso di formazione negli ultimi 10 anni ha subito una profonda trasformazione. La scuola ha saputo adattarsi a tali cambiamenti e ha saputo innovare contenuti e metodologie adat-

tandoli all'evoluzione "naturale" dei processi di apprendimento.

Oggi la scuola offre un prodotto che va oltre la formazione tradizionalmente intesa, di tipo frontale. *"Stimiamo che negli ultimi anni la formazione legata alla comunicazione, alla motivazione, al lavoro in team, al sistema dei valori che guidano la mission delle imprese, abbia riguardato circa il 40% delle richieste pervenute"* spiega Giacomelli. Non solo, anche la formazione in materia di sicurezza è stata oggetto di un approccio completamente nuovo da parte delle imprese. Se, anni fa, la preoccupazione dominante era posta nei confronti di una formale coerenza con quanto previsto dalla normativa, oggi quest'ultima è concepita come un necessario punto di partenza in vista di un obiettivo di più ampio respiro. L'atteggiamento delle impre-





se non è solo formale, ma è molto più consapevole ed investe aspetti culturali. Le imprese inoltre sono coscienti che il problema della sicurezza non riguarda le singole realtà di settore, ma l'intero sistema che le comprende, in un'ottica di interrelazione. *“Quest'anno la scuola ha partecipato alla realizzazione di un percorso sperimentale e altamente innovativo in materia di sicurezza, denominato behavior-based safety (BBS). Il metodo, promosso a livello nazionale dalla società AARBA, ha come scopo quello di migliorare i livelli di sicurezza partendo da presupposti non sanzionatori, ma che premiano la positività dei comportamenti organizzativi”*, spiega Giacomelli. Un ulteriore dato che documenta una significativa trasformazione dei processi di

Un tema formativo centrale riguarda la sicurezza, oggetto ora di un approccio inedito da parte delle imprese

apprendimento, e conseguentemente l'adozione di nuove metodologie, è la crescita del numero degli interventi che favoriscono una formazione di tipo partecipato. Rappresenta un dato in netta crescita anche la richiesta di percorsi innovativi e sperimentali, con cui le imprese imparano ad acquisire strumenti e metodologie, un tempo esclusivamente riservati agli addetti ai lavori, per la trasmissione delle competenze. *“Questi percorsi, denominati “formazione formatori” sono rivolti a quanti in azienda, accanto al proprio ruolo tecnico-professionale, hanno compiti di addestramento del persona-*

le, in particolare di quello neo-assunto. Tale compito è svolto normalmente con grande esperienza e cognizione tecnica, ma in mancanza di strumenti e metodologie sistematizzate. Lo scopo dei percorsi è offrire a questi addetti, accompagnandoli con un training personalizzato, i “ferri del mestiere” del formatore, fornendo loro competenze di comunicazione, di preparazione dei materiali didattici e di valutazione. Ugualmente, sono stati realizzati percorsi guidati tra docenti esperti, utili a realizzare strumenti capitalizzabili e ad alto valore aggiunto per il settore (manuali tecnici, manuali sulla sicurezza tradotti in diverse lingue...), non acquisibili all'esterno, ma solo attraverso un lavoro guidato, partecipato e condiviso”.

Le prospettive della scuola, alla fine del primo ventennio, vanno a questo punto al di là degli orizzonti nazionali: cresce infatti il suo impatto su scenari internazionali. Non solo sono state stabilite collaborazioni e sinergie con importanti porti presenti a livello europeo ed extra-europeo, ma la portata internazionale della scuola ha raggiunto oggi il suo culmine con l'approvazione, da parte del ministero degli Affari Esteri, di un importante progetto di formazione del personale del nuovo porto iracheno di Al Faw, che sarà realizzato in collaborazione con l'Autorità Portuale della Spezia e Cisita Formazione Superiore. Il progetto non solo avrà l'importante obiettivo di formare il personale del nuovo porto, ma anche di creare una “scuola irachena” di formazione logistica ■



A.I.T.E. LANCIA UN GRIDO D'ALLARME

Al secondo convegno nazionale dell'Associazione Italiana Trasporti Eccezionali forte è stata la richiesta di sviluppo della rete autostradale.

di **Alessia Furia**

Si è tenuto anche quest'anno il convegno nazionale sui trasporti eccezionali e infrastrutture, presso il centro congressi Piacenza Expo. Il convegno, che ha visto la partecipazione di politici e direttori delle società autostradali, è stato in particolare curato da Sandra Forzoni, segretario nazionale A.I.T.E (Associazione Italiana Trasporti Eccezionali), che ha posto il problema della necessità di uno sviluppo immediato e urgente della rete autostradale in Italia. "Servono più investimenti da parte della società autostradali e concessionarie

per ammodernare le loro arterie soprattutto nella vicinanza di centri urbani importanti ad alta densità di traffico - ha sottolineato Forzoni - sicuramente i proventi delle società autostradali non sono stati riconvertiti e reinvestiti in maniera adeguata. Serve un'individuazione e una programmazione adeguata a livello nazionale sulle opere pubbliche prioritarie, potenziando ad esempio le autostrade del mare o il collegamento in orizzontale di alcune regioni del centro come Toscana, Umbria e Marche e per quanto riguarda il sud, Campania, Basilicata e Puglia". Il

trasferimento di gran parte delle competenze statali alle Regioni è già iniziato negli anni '90 e completato nel 2001 con la Legge Bassanini, che tuttavia ha aumentato quelle che sono le difficoltà operative, programmatiche e gestionali della viabilità ordinaria. Tant'è che, come ha ricordato Forzoni, non si è creata quella sinergia necessaria tra lo Stato e le Regioni, per mancanza di coordinamento dei ruoli da svolgere e rivolti alla definizione e individuazione delle opere ritenute prioritarie, oltre alla sovrapposizione di normative nazionali, regionali e locali che hanno creato conflitti e ritardi negli aspetti autorizzativi, come ad esempio le valutazioni di impatto ambientale. "Non è stato assegnato agli enti locali - continua il segretario - quella autonomia finanziaria necessaria, oltre alla possibilità di avere a che fare con personale qualificato. Ciascuna regione si è organizzata in base alle proprie risorse, nella maggior parte dei casi decentrando alle provincie le competenze in materia. In altri casi creando delle società ad hoc per la mancanza di fondi". Nascono in questo modo ad esempio le società global service per la gestione del tratto autostradale Firenze-Pisa-Livorno o Veneto Strade per la gestione della strade del Veneto e via dicendo.

L'organizzazione si è andata così stratificando in modo variegato nell'ultimo decennio tanto da provocare diffi-



Archivio Volvo Truck

coltà organizzative. Soprattutto per quanto riguarda la nostra tipologia di trasporti con costi aggiuntivi, dovuti in maniera esponenziale all'aumento degli enti locali di riferimento per competenza viaria nel rilascio di autorizzazioni che oggi ammontano a ben 150 sull'intero territorio nazionale. "E' estremamente complesso - ha poi ricordato Forzoni - svolgere la propria attività imprenditoriale essendo quotidianamente 'vincolati' e dipendenti dalla qualità di un servizio espletato da una pubblica amministrazione, laddove non si ha un unico ente di riferimento, ma 150, e laddove il cittadino e l'imprenditore sono garantiti e tutelati da un regolamento di attuazione dell'art. 10 del codice della strada che risale al 1992, quindi obsoleto e non adeguato a quella che è la realtà operativa imprenditoriale ed economica attuale". Un regolamento, inoltre, non trasparente e quindi di facile discrezionalità interpretativa e difficoltà applicative, tali da provocare un dualismo e una spaccatura sempre più evidente tra nord e sud che marciano a due velocità.

"E' necessario innanzitutto - prosegue Forzoni - *la riforma del regolamento di attuazione del codice della strada, con l'obiettivo della uniformità della disciplina del settore, al fine di abbattere i costi non sostenibili e restituire importanza, dal punto di vista competitivo, alle aziende nel contesto economico nazionale. Rivolgendomi ai politici sottolineo che servono delle decisioni immediate, una politica del fare concreta, che prenda atto che un sistema economico come il nostro, vincolato a una burocrazia invasiva e vessatoria non può far decollare le nostre aziende verso una ripresa*". Sono seguite le riflessioni degli altri intervenuti. Segnaliamo quella di Francesco Acerbi, direttore generale di Autostrade Centro Padane, che ha fornito chiarimenti sullo stato dell'arte. "Sono ottimista - ha precisato - diversamente

credo che nel nostro Paese le infrastrutture non si farebbero. Ci vogliono dieci anni per l'approvazione di un progetto e quattro anni per la sua costruzione, quindi un periodo che va ben oltre la vita di una pubblica amministrazione. Di conseguenza, diventa fondamentale per il nostro sistema la continuità delle regole, diversamente diventerebbe insostenibile fare operazioni di medio periodo. E' necessario seguire lo sviluppo di infrastrutture europee, dato che le grandi reti viarie non possono prescindere dall'essere reti europee. I nostri 6.000 km italiani fanno parte dei 26.000 km di rete autostradali europee sulle quali passano tonnellate di miliardi di merci all'anno, comprese alcune decine di migliaia di merci relative al trasporto eccezionale. Se vengono a mancare le grandi opere infrastrutturali le merci non passeranno più nel nostro Paese, ma altrove con il declino economico e del comparto specifico che un fatto del genere potrebbe determinare". ■

Il segretario Sandra Forzoni ha chiesto anche la riforma del regolamento di attuazione del Codice della strada

CERTIQUALITY

IL LEADER DELLA CERTIFICAZIONE NELLA LOGISTICA E NEI TRASPORTI

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

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

CERTIFICAZIONE INTEGRATA

CERTIQUALITY promuove inoltre la crescita aziendale con la Certificazione Integrata dei Sistemi di Gestione per la Qualità (ISO 9001), l'Ambiente (ISO 14001, EMAS), la Salute e la Sicurezza sui luoghi di lavoro (BS OHSAS 18001), l'Energia (EN 16001).



ISTITUTO DI CERTIFICAZIONE DELLA QUALITÀ

Via Gaetano Giardino 4 - 20123 Milano - tel. 02 8069171
fax 02 86465295 - certiquality@certiquality.it

www.certiquality.it

VENEZIA: tel. 041 099.1302/2082 - BOLOGNA: tel. 051 50721.75/86
FIRENZE: tel. 055 577304/9060233 - ROMA: tel. 06 97271.1062/090
NAPOLI: tel. 081 5628494 - BARI: tel. 080 3046136
CATANIA: tel. 095 497087/0913262

a cura di **Giovanni Cristaldi**

INEDITO LABORATORIO COTECNA A HONG KONG

Scopo della nuova struttura hongkonghese è quello di testare i giocattoli e certificare la conformità alla norma EN 71 e al marchio CE. Il laboratorio è



accreditato ISO 17025 e recentemente ha ottenuto anche l'accreditamento UKAS (United Kingdom Accreditation Service), che garantisce l'attendibilità e la professionalità dei test e dei controlli effettuati a Hong Kong. La nuova normativa prevede molte importanti novità riguardo sia responsabilità dei produttori e degli importatori sia la definizione di giocattolo. Dal mese di luglio tutti i giocattoli messi in vendita nell'Unione Europea devono obbligatoriamente avere ben visibile il marchio CE, che garantisce la conformità alla normativa EN71. Il laboratorio di Hong Kong esegue tutti i test necessari per accertare la conformità alla suddetta norma, ovvero: 1- Test fisici e meccanici per verificare le reazioni dei giocattoli all'uso continuativo: test di resistenza e di caduta, test di torsione, test di tensione, test di compressione e strappo, prove per verificare che non si stacchino piccole parti che possono essere ingoiate. 2- Test di infiammabilità. 3- Test chimici per individuare la presenza di sostanze nocive nei materiali usati nella fabbricazione dei giocattoli, per esempio vernici che contengono metalli pesanti e costituiscono un rischio per la salute. I test possono determinare anche la presenza di sostanze che sono dannose per l'ambiente quando il giocattolo, alla fine del suo ciclo di vita, viene smaltito come rifiuto. Fondato in Svizzera nel 1974, il gruppo Cotecna offre servizi per la sicurezza degli scambi commerciali e per la certificazione degli standard di qualità. E' all'avanguardia in settori quali la gestione del rischio e l'ispezione a destino. Propone inoltre programmi di modernizzazione delle dogane, di controllo del valore doganale, nonché soluzioni destinate alla sicurezza degli scambi e all'ispezio-

ne commerciale. Il gruppo si avvale di circa 4000 collaboratori e agenti che operano in una rete mondiale di quasi 100 uffici. Effettua servizi di verifica e certificazione in un'ampia gamma di settori, offrendo soluzioni all'avanguardia per importatori ed esportatori a livello globale. Fra le aree di maggiore attività si possono contare: prodotti agricoli, metallici e minerari, prodotti chimici e petroliferi, ispezioni navali e di impianti industriali, ispezioni di veicoli e beni di largo consumo. **Info: www.cotecna.com**

MITSUBISHI CARRELLI, MACCHINE PIÙ SICURE

Dodici nuovi modelli rinnovati in nome della sicurezza. Sono quelli che la Mitsubishi Carrelli Elevatori – di cui Degrocar Srl è importatore ufficiale per l'Italia dal 2007 – sta immettendo sul mercato. «E' stata completamente rinnovata la gamma dei modelli elettrici da 48 Volt, che vanno dai 13 ai 20 quintali e sono da 3 o 4 ruote – conferma Roy de Ruijter, direttore commerciale di Degrocar - I motori Ac, già in uso, sono stati aggiornati con una tecnologia integrata di seconda generazione. Quelli da 13 e 15 quintali sono completamente nuovi, così concepiti prima non esistevano. Si riveleranno fondamentali per il mercato ortofrutticolo, nella grande e piccola distribuzione». I nuovi modelli si avvarranno di un sistema di sicurezza cosiddetto «intelligente», ossia >



FORUM INTERNAZIONALE 2011 DELLA LOGISTICA E DELL'AUTOTRASPORTO

In collaborazione con **Business International**

media partner **euromercati**

CONVEGNI

08.00: Welcome coffee - Registrazioni dei partecipanti

STATI GENERALI DELLA LOGISTICA E DELL'AUTOTRASPORTO

09.30
INFRASTRUTTURE E REGOLE PER LA LOGISTICA
ALLA LUCE DEL LIBRO BIANCO

Saluto	
Michela Perini	Presidente Fiera Milano SpA
Saluto	
Roberto Formigoni	Presidente Regione Lombardia *
Intervento:	
Antonio Tajani	Vice Presidente della Commissione Europea all'Industria e all'Imprenditoria
Relazione introduttiva:	
Andrea Boitani	Ordinario di Economia Politica dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano
Maurizio Riguzzi	Ordinario di Diritto dei Trasporti e della Logistica dell'Università di Verona
Tavola rotonda:	
Alfredo Altavilla	A.D. VECD SpA
Pietro Ciucci	A.D. ANAS *
Ivan Hodac	Segretario Generale ACEA European Automobile Manufacturers Association
Emma Marcegaglia	Presidente Confindustria *
Nereo Mercucci	Presidente Assologistica
Mauro Morelli	A.D. FS Ferrovie dello Stato
Fabrizio Palenzona	Vice Presidente Unicondit e Presidente AISCAT *
Stephen Perkins	Rep. Centro Ricerche Unificato OECD e ITF (International Transport Forum)
Eugenio Razzelli	Vice Presidente OICA (International Organization of Motor Vehicle Manufacturers) - Presidente ANFIA
Paolo Uggi	Vice Presidente Concommercio - Presidente FAI Contrasperto
Conclusioni:	
Altero Molleoli	Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti

12.45-14.00 Buffet

IL PIANO NAZIONALE DELLA LOGISTICA E DELL'AUTOTRASPORTO

14.15
LO STATO DI ATTUAZIONE

Saluto:	
Fabio Dadati	Amministratore Unico TL TI Expo SpA
Intervento:	
Bartolomeo Giachino	Sottosegretario ai Trasporti e Presidente della Consulta Generale per l'Autotrasporto e la Logistica
Introduzione ai temi del Prof. Rocco Giordano	Workshop Paralleli: Docente Politico ed Economia dei Trasporti e della Logistica - Presidente Comitato Scientifico della Consulta Generale per l'Autotrasporto e la Logistica

WORKSHOP PARALLELI

15.30-17.30

1. I PROCESSI LOGISTICI DI FILIERA:
IL CASO STUDIO LA LOGISTICA SANITÀ-FARMACEUTICA
2. INTERMODALITÀ, CO-MODALITÀ E SISTEMA A RETE
NEGLI INTERPORTI
3. SISTEMI INTELLIGENTI E DI TRACCIABILITÀ
4. DISTRIBUZIONE URBANA DELLE MERCI
5. NON SOLO PRODOTTO: COME I SERVIZI STANNO
TRASFORMANDO IL MONDO DEL VEICOLO INDUSTRIALE

aggiornamento, 7 luglio 2011



4 Novembre 2011

Fiera Milano - Centro Congressi Stella Polare

Nato dagli Stati Generali organizzati nel 2009 e nel 2010, il Forum Internazionale della Logistica e dell'Autotrasporto è occasione di approfondimento dei temi più attuali e di incontro tra gli operatori, le committenze e le istituzioni.

*Concretizza e sviluppa un percorso che porterà nel novembre 2013 alla manifestazione internazionale **Transpotec Logitec** che, in una veste completamente rinnovata, si svolgerà nel quartiere di Verona Fiere.*

integrato e avanzato, per cui l'operatore non potrà compiere determinate azioni 'rischiose', che gli saranno impediti dal mezzo stesso. Novità anche sul fronte dei carrelli interni. A fine anno sarà infatti disponibile un trans pallet dotato di pedana sfruttabile dai grandi centri commerciali. Su un punto De Ruijter insiste. «Tutto ciò che noi immettiamo sul mercato è prodotto, sviluppato e realizzato dalla nostra casa madre al 100 per cento. Noi siamo gli unici, a livello mondiale, che non si affidano a terzi. In questo modo riusciamo a gestire completamente lo sviluppo, dall'idea al cliente finale. Adottiamo la filosofia giapponese Kaisan, che non rinuncia mai alla crescita».

CEVA RINNOVA LA COLLABORAZIONE CON HONDA

Il 3PL ha rinnovato la partnership con Honda of the UK Manufacturing (Hum), filiale dell'azienda automobilistica multinazionale Honda, estendendo il contratto attuale per altri tre anni. Ceva Ground Europe, la cui sede si trova ad Antwerp, Belgio, continuerà a gestire le attività logistiche inbound del cliente a livello europeo, coordinando la raccolta

di componenti dai fornitori in oltre 40 sedi in Europa e il loro successivo trasporto all'impianto di produzione Hum a Swindon, nel Regno Unito. La soluzione fornita dall'operatore assicura che i componenti siano consegnati, movimentati e presentati correttamente in modo da soddisfare le esigenze dei programmi di costruzione di HUM. Il 3PL gestirà anche una rete di operatori di trasporto e di trasportatori terzi, oltre alla pianificazione del trasporto e alle attività di controllo delle consegne. Ceva offrirà anche servizi di network engineering, reportistica completa e verifica delle fatture di trasporto, in modo da garantire al cliente il mantenimento di elevati standard di qualità. La gamma di servizi offerti è basata su avanzate soluzioni IT di Ceva: garantiscono a Hum la visibilità sulle fasi della supply chain e la capacità di gestire gli eventi dal punto di raccolta a quello di consegna. Utilizzando gli stessi processi, il 3PL controllerà, infine, le attività di restituzione degli imballaggi vuoti. Ceva Ground fornisce servizi completi di gestione dei trasporti transfrontalieri in Europa ed è impegnata nella continua creazione di valore delle attività di trasporto, riducendo i costi e diminuendo le emissioni di CO2 attraverso il consolidamento dei carichi e l'efficace pianificazione delle rotte.

FERCAM UTILIZZA NUOVO SISTEMA DI CONTROLLO SATELLITARE DEI MEZZI

Trecento automezzi impiegati da Fercam sulle strade d'Europa sono dotati di un nuovo sistema di controllo satellitare. "Grazie al sistema GPS i mezzi non solo possono essere localizzati, ma sono anche costantemente collegati a un servizio di sicurezza esterno che può reagire tempestivamente in situazioni di pericolo", spiega Hannes Baumgartner, responsabile della divisione FLT di Fercam. Su tutti percorsi il sistema rileva i tempi impiegati, le distanze percorse e le velocità tenute dagli mezzi. Basandosi su queste informazioni l'operatore può ottimizzare i servizi di spedizione stradale su tutto il territorio nazionale ed europeo, evitando al contempo inutili rischi e spiacevoli ritardi alla consegna. Il camion si allontana dall'itinerario pianificato per effettuare le consegne o rimane bloccato per lungo tempo? Qualcuno inserisce un errato codice identificativo o cerca di manomettere il semirimorchio e/o le casse scaricabili? Nei momenti critici in cui si sospettano possibili incidenti o aggressioni, il sistema di controllo attiva istantaneamente un allarme differenziato. "Abbiamo introdotto il tracking e un sistema di inoltro ordini automatico all'autista - spiega Baumgartner - inoltre, possiamo tutelare la sicurezza tramite il geofencing se il camion non segue il corridoio prefissato. Grazie al sistema di calcolo ETA (Expected Time of Arrival) siamo in grado di predeterminare l'orario di consegna delle spedizioni con un elevato margine di precisione, inoltre abbiamo optato - al contrario dei nostri competitor - per il mantenimento di una comunicazione via telefono con ogni automezzo. Certamente è una soluzione più costosa ma offre due vantaggi determinanti: reperibilità immediata e sicura; dall'altro il servizio di sicurezza ha la possibilità di collegarsi al camion dopo l'attivazione dell'allarme per controllare la situazione e avviare, se necessario, le misure opportune". ■



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

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



Gruppo  ARCOBALENO S.p.A.

dal 1956

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



Far quadrare tutte le proprie esigenze di distribuzione non è affatto facile: supply chain sempre più allungata ed internazionale, tempi di ordine e consegna sempre più stretti, modelli operativi sempre più complessi e costanti esigenze 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