



€uromerci



Riccardo Stabellini NUMBER 1

"AUTOTRASPORTO:
PARADOSSALMENTE
ERANO MEGLIO
LE TARIFFE
A FORCELLA..."

Aut. Trib. Roma n. 487 del 6.11.1993 - Poste Italiane s.p.a. - Speciazione in Abbondanza Postale - 70% - D.G. Milano

SISTEMA INTERPORTI: SERVE UNA VERA "RETE"

ECONOMIA

Italia, produzione
sempre in calo

FERROVIE PRIVATE

GTS Rail, da Bari
in tutta Europa

FOOD&BEVERAGE

Chep: il complicato
puzzle dei bancali

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

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


Gruppo Logistico
www.logd.it

AUTOTRASPORTO

Senza futuro?

L'AUTORITÀ GARANTE DEL MERCATO E DELLA CONCORRENZA, IN UN PARERE EMESSO IL 5 MARZO, HA "BOCCIATO" I "COSTI MINIMI DI SICUREZZA" DELL'AUTOTRASPORTO, SOTTOLINEANDO CHE "SONO IN CONTRASTO CON I PRINCIPI E LE DISPOSIZIONI DI TUTELA DELLA CONCORRENZA" E CHE "CORRISPONDONO DI FATTO A TARIFFE OBBLIGATORIE", SENZA AVERE ALCUN RAPPORTO CON LE PROBLEMATICHE DELLA SICUREZZA STRADALE. INOLTRE, L'AUTORITÀ HA NOTATO CHE TALI COSTI SONO STATI DETERMINATI DALL'OSSERVATORIO - ORGANO DELLA CONSULTA - "CARATTERIZZATO DALL'AMPIA PRESENZA DI RAPPRESENTANTI DI ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA" DELL'AUTOTRASPORTO. LE DETERMINAZIONI CHE NE SONO SCATURITE, "ANCHE IN RAGIONE DELLA COMPOSIZIONE DELL'OSSERVATORIO, SOLLEVANO TRA L'ALTRO PERPLESSITÀ PURE PER QUANTO RIGUARDA I RISCHI DI UN PIÙ AMPIO COORDINAMENTO DI SETTORE". L'AUTORITÀ È ANDATA ANCORA PIÙ A FONDO DEL PROBLEMA QUANDO HA CHIESTO ALL'OSSERVATORIO "TUTTI GLI ATTI SINORA ADOTTATI... NONCHÉ UNA DETTAGLIATA ESPlicitAZIONE DEI RAPPORTI OPERATIVI CON LA CONSULTA". IN CHIUSURA, L'AUTORITÀ HA CHIESTO AL MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO, DEI TRASPORTI E DELLE INFRASTRUTTURE LA "DISAPPLICAZIONE" DI TALE MISURA NEL TERMINE DI 60 GIORNI. LA RISPOSTA DEL MINISTERO NON SI È FATTA ATTENDERE: IN UNA LETTERA, DOPO UNA DIFESA DEL PROVVEDIMENTO, CHIEDE ALL'AUTORITÀ DI "RIESAMINARE L'INTERA QUESTIONE". SINCERAMENTE, I CONTENUTI DI TALE "DIFESA" SOLLEVANO NON POCHE PERPLESSITÀ E PREOCCUPAZIONI. IN SINTESI, IL MINISTERO "NARRA UNA STORIA" DELL'AUTOTRASPORTO: È DESTRUTTURATO, NON È COMPETITIVO, È DEBOLE NEI RAPPORTI CONTRATTUALI, NELLA CRISI ECONOMICA RISCHIA DI NON SOPRAVVIVERE. ALLORA, ANCHE PERCHÉ "LE REGOLE DEL MERCATO NON SONO IN GRADO DI RISOLVERE LE CRITICITÀ EVIDENZIATE", SONO STATI VARATI, "AI SENSI DEI COMMI 4 E 4 BIS DELL'ART. 83 BIS DELLA LEGGE 148/2011", I "COSTI MINIMI DI SICUREZZA". E QUINDI IL MINISTERO SI DILUNGA NELLO SPIEGARE LA DIFFERENZA TRA PREZZI/TARIFFE/COSTI CON O SENZA PROFITTI, AFFERMANDO IN CONCLUSIONE CHE I COSTI STABILITI RAPPRESENTANO IL "LIMITE MINIMO SOTTO IL QUALE IL CORRISPETTIVO NON PUÒ SCENDERE", ALTRIMENTI SI POTREBBE COMPROMETTERE LA COPERTURA DI SPESE DI ESERCIZIO VITALI PER L'ESISTENZA STESSA DELL'IMPRESA O SPINGERE L'AUTOTRASPORTO "A NON RISPETTARE LA NORMATIVA SUI TEMPI DI GUIDA E DI RIPOSO". LA LETTERA SI CHIUDE CON L'AFFERMAZIONE CHE "LA NORMA È VITALE PER LA SOPRAVVIVENZA DEL SETTORE". COME NON SOTTOLINEARE CHE NON C'È NELLA LETTERA NEANCHE UN CENNO A COME SI È GIUNTI A CALCOLARE TALI COSTI, COME IL CITATO "LIMITE MINIMO" SIA STATO INDIVIDUATO, COME SI FACCIA A PARLARE DI "SICUREZZA" (SI IMMAGINA CHE SI PARLI DI QUELLA STRADALE) QUANDO, COME SOTTOLINEA L'AUTORITÀ, NON C'È ALCUN NESSO REALE, MA SOLO EMPIRICO, TRA TALE TEMA E I COSTI/TARIFFE/PREZZI, OGNUNO SCELGA IL TERMINE CHE MEGLIO GLI AGGRADA, CHE SONO STATI FISSATI? IL DATO PIÙ PREOCCUPANTE È PERÒ L'IMPOTENZA POLITICA CHE TRASPARE DALLA LETTERA: SI DÀ PER SCONTATO, DOPO DECENNI NEI QUALI LA POLITICA HA FATTO E DISFATTO SULL'AUTOTRASPORTO (SENZA NEPPURE ESSERE STATA IN GRADO FINORA DI FAR CANCELLARE LE 40 MILA AZIENDE ISCRITTE ALL'ALBO CHE NON POSSEGGONO ALCUN VEICOLO), CHE IL PROBLEMA NON SIA ALTRIMENTI RISOLVIBILE SE NON CON LA FISSAZIONE DI COSTI/TARIFFE. STRADA GIÀ DIMOSTRATA SI FALLIMENTARE. CERTAMENTE LA QUESTIONE È DI GRANDE RILEVANZA PERCHÉ COME TUTTI SAPPIAMO L'AUTOTRASPORTO È NEL NOSTRO SISTEMA MERCI FONDAMENTALE, MA PROPRIO PER QUESTO MOTIVO SAREBBE ORA CHE IL DIBATTITO SI ALLARGASSE, USCENDO DALL'ANGUSTO SPAZIO DEGLI ADDETTI AI LAVORI (SEMPRE GLI STESSI, OLTRETUTTO), DA ORGANISMI A DIR POCO ANOMALI, COME LASCIA INTENDERE LA STESSA AUTORITÀ RIGUARDO ALL'OSSERVATORIO, PER ESSERE AFFRONTATO, INSIEME ALLA LOGISTICA, COME TEMA DI PRIORITÀ NAZIONALE.



**Una Serie Anniversario in Edizione Limitata,
dedicata ai 50 anni di Linde Italia**

Linde Material Handling Italia compie 50 anni e celebra i suoi successi con un'esclusiva linea di veicoli in tiratura limitata. Cinque carrelli elevatori elettrici, termici e da magazzino si arricchiscono rispetto alla versione standard con equipaggiamenti superiori che puntano a comfort, sicurezza e risparmio energetico. Perché ogni carrello è progettato per offrirvi tecnologie d'avanguardia, prestazioni superiori, massima produttività ed efficienza.

Venite a scoprire le dotazioni speciali della Serie Anniversario
www.linde-mh.it

50 ANNI | Linde Italia
1962-2012

Linde Material Handling

Linde

VI SEGNALIAMO

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

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

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

Direttore responsabile
Jean Francois Daher

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

Progetto grafico
Mina Florio

Stampa
Mediaprint Milano

Pubblicità
Mariarosa Mazzoleni
cell.335.532.7936
mazzolenimariarosa@gmail.com

Intervista a Riccardo Stabellini

**LA "FOLLIA"
AUTOTRASPORTO**

18

FOCUS 1 - Il sistema interportuale

**FIDUCIA NEL PIANO
INTERMODALITÀ**

32

Intervista a Matteo Gasparato

**INTERPORTO VERONA
LEADER EUROPEO**

36

Un sistema logistico integrato

**NOLA: PRIMO OBIETTIVO
FAR CRESCERE LE AZIENDE**

40

Ferrovie private

**GTS RAIL, DA BARI
IN TUTTA EUROPA**

42

Magazzino del mese

**AUTOMAZIONE
ALL'IMAB**

46

FOCUS 2 - Logistica Food&Beverage

**PIANETA
CERTIFICAZIONI**

52

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA

4

NEWS

10

DALLE AZIENDE

13

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
Tecnamarca - Tv
Ve.Mo. Car - Va
Veyal - Pd
Filiale Ravenna
Filiale Torino

Yale
People. Products. Productivity.

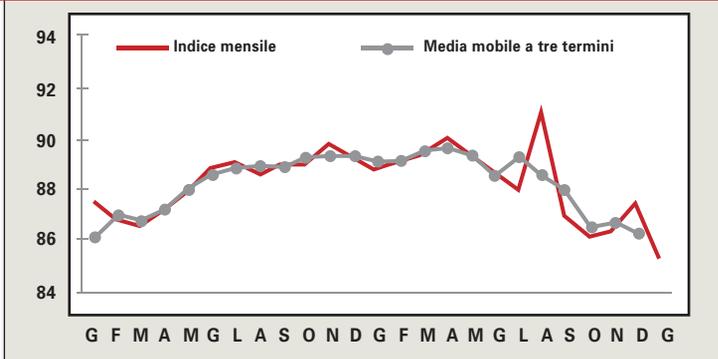


Numero Clienti
800-91.18.38

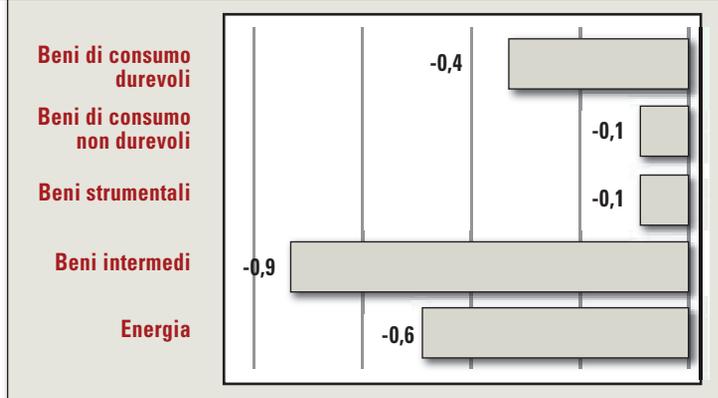
www.unicar-yale.it

Italia, produzione sempre in calo

Produzione industriale: indice destagionalizzato Fonte: ISTAT
(gennaio 2010 - gennaio 2012)



Produzione industriale: come le imprese, per tipologia, contribuiscono alla flessione Fonte: ISTAT
(gennaio 2010 - gennaio 2012, variazioni % mese su stesso mese anno precedente)



Dedichiamo questo numero del barometro interamente alla situazione italiana, cercando di dare in nove grafici che mettono in evidenza alcuni indicatori fondamentali (produzione industriale, andamento tendenziale e congiunturale del prodotto interno lordo, occupazione, prezzi al consumo) un quadro d'insieme dell'andamento della nostra economia. Un "quadro" che mette, ci pare, in evidenza un problema di fondo: come si possa uscire dalla recessione e intraprendere la via della ripresa senza tentare di rimettere in moto la domanda interna? Se partiamo dall'ultimo grafico che pubblichiamo (pag. 6), si nota che i prezzi dei prodotti che hanno la più alta frequenza di acquisto sono quelli che salgono di più, mentre quelli dei prodotti acquistati "raramente" hanno una tendenza alla crescita molto



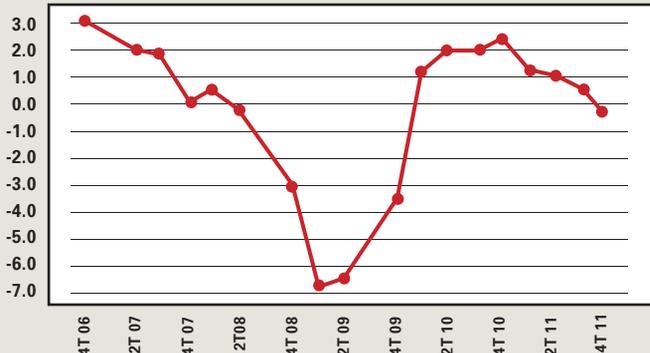
Andamento produzione industriale per raggruppamento di imprese (gennaio 2012) Fonte: ISTAT

	Dati destagionalizzati		Dati corretti per gli effetti di calendario
	Gen 12 Dic 11	Nov 11-Gen 12 Ago 11-Ott 11	Gen 12 Gen 11
Beni di consumo	-3,2	-0,3	-5,8
Durevoli	-3,1	-2,3	-12,9
Non durevoli	-3,2	+0,1	-4,3
Beni strumentali	-4,3	-2,2	-4,2
Beni intermedi	-0,6	-1,9	-5,4
Energia	-0,1	-5,2	-5,9
Totale	-2,5	-1,9	-5,0

più rallentata. In particolare, i prezzi dei prodotti più diffusi sono cresciuti nel febbraio 2012 sullo stesso mese dell'anno scorso del 4,5%, e in gennaio del 4,2% (mentre quelli a frequenza di vendita media sono aumentati rispettivamente del 3,2% e del 3,1%), acquisendo un'inflazione, secondo l'Istat, del 3,2%. Se un tale andamento dovesse continuare i consumi andrebbero sempre più deprimendosi, con tutte le ovvie ripercussioni sulla produzione industriale. La spirale dell'aumento dei prezzi, in parte generata dai costi dell'energia, combustibili in primo piano, continua a progredire, anche per la spinta dei prezzi regolamentati. Infatti, questi ultimi, nel settore dei servizi, sono aumentati nello scorso febbraio dello 0,4% rispetto al mese precedente e del 3,4% su quello corrispondente del 2011, mentre i

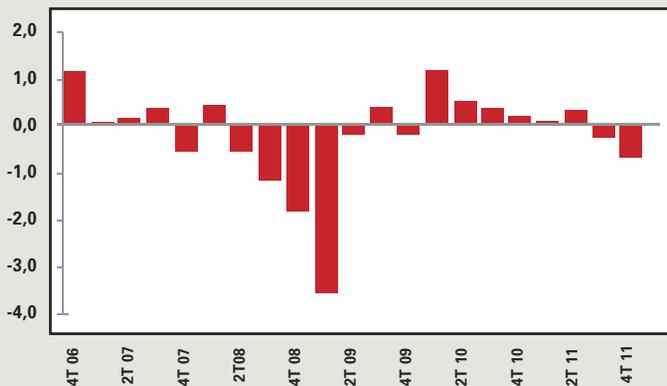
Pil: variazioni tendenziali (valori %)

Fonte: ISTAT



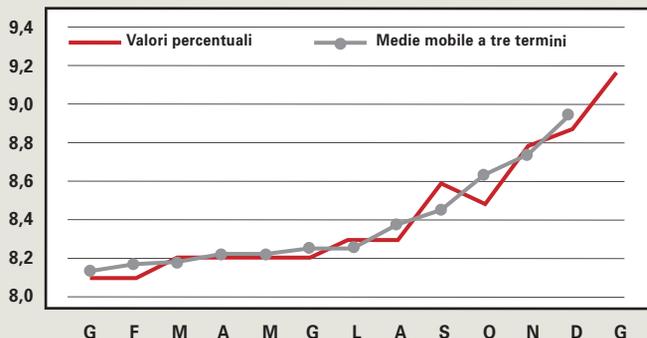
Pil: variazioni congiunturali (valori %)

Fonte: ISTAT



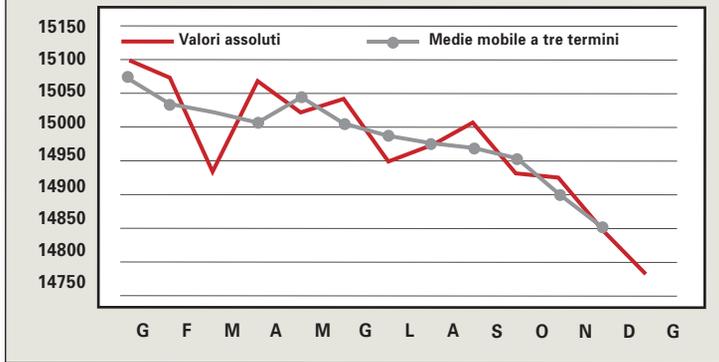
Tasso di disoccupazione (gennaio 2010 - gennaio 2012, valori %)

Fonte: ISTAT

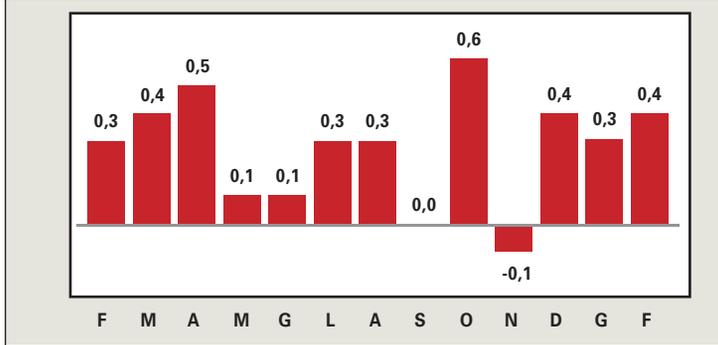


prezzi dei servizi non regolamentati sono cresciuti dello 0,2% su base mensile e hanno segnato un tasso di crescita su base annua del 2%. Come sottolineavamo nel numero scorso del barometro, è preoccupante che secondo l'Eurostat il nostro paese è quello in Europa che ha visto la flessione più alta del potere d'acquisto delle famiglie, con una perdita di quasi il 3% tra il 2008 e il 2012, contro un calo dell'1,2% in Spagna e contro un aumento del 4% in Francia e del 5,5% in Belgio. Un ulteriore aumento dell'Iva, del quale si parla con insistenza, se non dovesse essere accompagnato da misure che alleggeriscano in maniera sensibile la tassazione diretta, potrebbe avere un effetto drammatico. L'altra faccia della medaglia "consumi" è quella dell'occupazione: anche in questo settore il paese continua a peggiorare con un tasso di disoccupazione che arriva al 9,2% secondo i dati ufficiali, che non tengono conto del gran numero di giovani che escono dalle statistiche perché ormai sfiduciati nella ricerca di un lavoro. Ciononostante, il tasso di disoccupazione giovanile, ossia dei giovani disoccupati tra i 14 e i 25 anni in rapporto a quelli occupati o in cerca di lavoro, è giunto al 31,1%, con picchi molto alti nel Mezzogiorno. Da questi pochi dati emerge con chiarezza che i capitoli "consumi" e "occupazione" sono i due punti cardine su cui innestare una ripresa e sui quali il governo e la politica devono agire con priorità anche per invertire la rotta nell'andamento della produzione industriale, che non riesce a ripartire basandosi solo sull'export, infatti il >

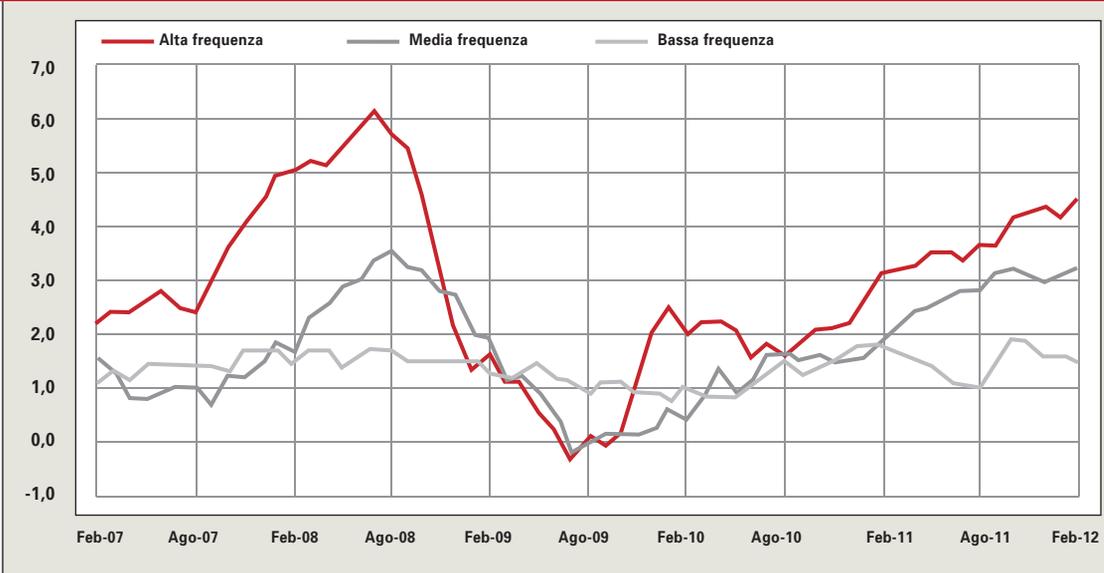
Inattivi 15-64 anni (valori in migliaia di unità, gennaio 2011-gennaio 2012) Fonte: ISTAT



Prezzi al consumo (febbraio 2011-febbraio 2012, variazioni %) Fonte: ISTAT



Prezzi prodotti per frequenza d'acquisto (variazioni % mese su stesso mese anno precedente) Fonte: ISTAT



buon andamento di questo settore nel 2011, con un aumento dell'11,4% sul 2010, non è stato assolutamente sufficiente per trainare la nostra produzione industriale. I dati che la riguardano sono peggiorati sensibilmente: a gennaio 2012, rispetto al mese precedente, ha segnato una flessione del 2,5%. Nella media del trimestre novembre-gennaio l'indice è sceso dell'1,9% rispetto al trimestre precedente. Corretto per gli effetti del calendario (i giorni lavorativi sono stati nel gennaio scorso 21 contro i 20 del gennaio dell'anno passato), l'indice è diminuito in termini tendenziali, ossia su gennaio 2011, del 5,0%. Sono calati tutti i principali raggruppamenti di industrie: dall'energia (meno 5,9%) ai beni di consumo (meno 5,8%), dai beni intermedi (meno 5,4%) a quelli strumentali (meno 4,2%). In particolare, le diminuzioni maggiori hanno riguardato l'industria del legno, della carta e stampa con un meno 16,3%, la produzione di coke e prodotti petroliferi raffinati (meno 11,4%), i prodotti chimici (meno 8,3%), la metallurgia e la fabbricazione di prodotti in metallo, esclusi impianti e macchine (meno 4,5%). Sono calate del 2,5% anche le industrie tessili, dell'abbigliamento, delle pelli e degli accessori. Complessivamente le attività manifatturiere hanno registrato una flessione del 5,3%. ■

Rome is waiting for you...



www.ifwla-rome2012.com

IFWLA 2012 >
ROMA
MMXII

> 14 - 16 MAGGIO <
Palazzo dei Congressi, EUR

IFWLA 2012 >

ROME
LOWE

LOGISTICS AND
WAREHOUSING
EXHIBITION



Convention ed Expo, un'occasione unica per la **Community logistica** di incontrarsi, confrontarsi e fare business in un contesto internazionale. Il programma comprende **convegni e workshop sui temi più attuali del settore**. In calendario: parchi logistici e city logistics, modelli finanziari per la logistica ed e-logistics. Evento **B2B**: programmazione anticipata degli incontri per la personalizzazione e ottimizzazione della propria agenda appuntamenti. Un'opportunità per **sviluppare il proprio business e creare rete**.

... to increase logistic culture

THE ECONOMIST

La rivoluzione in ritirata

Quando, il 31 luglio 2006, Fidel Castro annunciò in uno stringato discorso alla televisione cubana che si sarebbe dovuto sottoporre a un delicato e urgente intervento chirurgico, lasciando il potere nelle mani del fratello Raul, sembrò la fine di un'era. L'uomo che aveva dominato per mezzo secolo ogni aspetto della vita dell'isola stava per uscire di scena. Così non fu, perché Fidel sopravvisse e niente di nuovo accadde. Apparentemente, perché quell'ultimo giorno di luglio segnò il via di un lento ma irreversibile smantellamento del comunismo (ufficialmente "socialismo") in uno dei pochi paesi dov'era sopravvissuto negli ultimi decenni del XXI secolo. Raul Castro, che ufficialmente è divenuto presidente di Cuba nel febbraio 2008 e primo segretario del partito comunista nell'aprile del 2011, ha cominciato, infatti, immediatamente a tentare di ridare ossigeno alla moribonda economia cubana (che aveva subito un letterale tracollo con il dissolvimento dell'Unione Sovietica: l'andamento del Pil dal più 14% del 1989 era passato al meno 15% del 1993) trasferendone sostanziali pezzi dallo Stato nelle mani di privati, con profonde implicazioni sociali e politiche. Ad esempio, ha abolito diverse restrizioni che avevano pervaso la vita dei cubani, ha firmato (cosa che il fratello si era rifiutato di fare ostinatamente per oltre tre decenni) la convenzione Onu sui diritti umani, ha reso la repressione interna molto più morbida e i dibattiti accademici sono diventati più liberi. Anche se la democrazia è lontana e il partito comunista continua a essere l'unica formazione politica legale. Il nuovo presidente ha adottato uno slogan: "rendere il socialismo sostenibile e irreversibile". La partita si gioca su quel "sostenibile". Raul è molto cauto, è attento a non contraddire il fratello che cita spesso nei suoi discorsi. Eppure, sempre nell'aprile del 2011, il congresso del partito comunista ha approvato 313 "linee guida" sull'economia che ne delineano un'importante riforma (anche se questo termine non è mai usato nel lessico ufficiale e viene rimpiazzato con una parola vaga come "transizione"). Secondo l'Economist, nella situazione odierna, a prescindere dalle intenzioni dei leader comunisti cubani, sarà quasi impossibile impedire che l'isola si avvii a una qualche forma di capitalismo. Quello che è difficile prevedere è se il partito comunista manterrà il controllo nel processo di cambiamento o dovrà cedere il passo a un sistema democratico. ■



socialismo") in uno dei pochi paesi dov'era sopravvissuto negli ultimi decenni del XXI secolo. Raul Castro, che ufficialmente è divenuto presidente di Cuba nel febbraio 2008 e primo segretario del partito comunista nell'aprile del 2011, ha cominciato, infatti, immediatamente a tentare di ridare ossigeno alla moribonda economia cubana (che aveva subito un letterale tracollo con il dissolvimento dell'Unione Sovietica: l'andamento del Pil dal più 14% del 1989 era passato al meno 15% del 1993) trasferendone sostanziali pezzi dallo Stato nelle mani di privati, con profonde implicazioni sociali e politiche. Ad esempio, ha abolito diverse restrizioni che avevano pervaso la vita dei cubani, ha firmato (cosa che il fratello si era rifiutato di fare ostinatamente per oltre tre decenni) la convenzione Onu sui diritti umani, ha reso la repressione interna molto più morbida e i dibattiti accademici sono diventati più liberi. Anche se la democrazia è lontana e il partito comunista continua a essere l'unica formazione politica legale. Il nuovo presidente ha adottato uno slogan: "rendere il socialismo sostenibile e irreversibile". La partita si gioca su quel "sostenibile". Raul è molto cauto, è attento a non contraddire il fratello che cita spesso nei suoi discorsi. Eppure, sempre nell'aprile del 2011, il congresso del partito comunista ha approvato 313 "linee guida" sull'economia che ne delineano un'importante riforma (anche se questo termine non è mai usato nel lessico ufficiale e viene rimpiazzato con una parola vaga come "transizione"). Secondo l'Economist, nella situazione odierna, a prescindere dalle intenzioni dei leader comunisti cubani, sarà quasi impossibile impedire che l'isola si avvii a una qualche forma di capitalismo. Quello che è difficile prevedere è se il partito comunista manterrà il controllo nel processo di cambiamento o dovrà cedere il passo a un sistema democratico. ■

Quando, il 31 luglio 2006, Fidel Castro annunciò in uno stringato discorso alla televisione cubana che si sarebbe dovuto sottoporre a un delicato e urgente intervento chirurgico, lasciando il potere nelle mani del fratello Raul, sembrò la fine di un'era. L'uomo che aveva dominato per mezzo secolo ogni aspetto della vita dell'isola stava per uscire di scena. Così non fu, perché Fidel sopravvisse e niente di nuovo accadde. Apparentemente, perché quell'ultimo giorno di luglio segnò il via di un lento ma irreversibile smantellamento del comunismo (ufficialmente "socialismo") in uno dei pochi paesi dov'era sopravvissuto negli ultimi decenni del XXI secolo. Raul Castro, che ufficialmente è divenuto presidente di Cuba nel febbraio 2008 e primo segretario del partito comunista nell'aprile del 2011, ha cominciato, infatti, immediatamente a tentare di ridare ossigeno alla moribonda economia cubana (che aveva subito un letterale tracollo con il dissolvimento dell'Unione Sovietica: l'andamento del Pil dal più 14% del 1989 era passato al meno 15% del 1993) trasferendone sostanziali pezzi dallo Stato nelle mani di privati, con profonde implicazioni sociali e politiche. Ad esempio, ha abolito diverse restrizioni che avevano pervaso la vita dei cubani, ha firmato (cosa che il fratello si era rifiutato di fare ostinatamente per oltre tre decenni) la convenzione Onu sui diritti umani, ha reso la repressione interna molto più morbida e i dibattiti accademici sono diventati più liberi. Anche se la democrazia è lontana e il partito comunista continua a essere l'unica formazione politica legale. Il nuovo presidente ha adottato uno slogan: "rendere il socialismo sostenibile e irreversibile". La partita si gioca su quel "sostenibile". Raul è molto cauto, è attento a non contraddire il fratello che cita spesso nei suoi discorsi. Eppure, sempre nell'aprile del 2011, il congresso del partito comunista ha approvato 313 "linee guida" sull'economia che ne delineano un'importante riforma (anche se questo termine non è mai usato nel lessico ufficiale e viene rimpiazzato con una parola vaga come "transizione"). Secondo l'Economist, nella situazione odierna, a prescindere dalle intenzioni dei leader comunisti cubani, sarà quasi impossibile impedire che l'isola si avvii a una qualche forma di capitalismo. Quello che è difficile prevedere è se il partito comunista manterrà il controllo nel processo di cambiamento o dovrà cedere il passo a un sistema democratico. ■

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

L'Antitrust bocchia i costi minimi di sicurezza

L'Autorità garante del mercato e della concorrenza, con un parere espresso il 5 marzo, ha "bocciato" i costi minimi di sicurezza per l'autotrasporto e ne ha chiesto, con una nota inviata al ministro dello Sviluppo economico, delle Infrastrutture e dei Trasporti, al presidente della Consulta per l'autotrasporto e la logistica e al presidente dell'Osservatorio, la "disapplicazione". Il parere non lascia adito a dubbi, è estremamente chiaro quando sottolinea che "si considera come le determinazioni dell'Osservatorio e il decreto ministeriale risultino in contrasto con principi e disposizioni di tutela della concorrenza, a livello nazionale e comunitario, in quanto dispongono un'artificiosa fissazione di prezzi minimi per le attività di autotrasporto che, senza offrire alcuna fondata parametrizzazione a istanze di sicurezza proprie della circolazione stradale, corrispondano di fatto all'introduzione di tariffe obbligatorie sull'intero territorio nazionale, con significativi effetti anche rispetto al commercio tra Stati membri dell'Unione europea". Inoltre aggiunge: l'applicazione dei costi minimi di sicurezza, fissati "dall'Osservatorio - un organo della Consulta la cui composizione risulta caratterizzata da un'ampia presenza di rappresentanti di associazioni di categoria - comporta un regime amministrato dei prezzi estremamente pervasivo, addirittura con interventi operanti su base mensile per la fissazione di determinate voci di costo. Si tratta di un regime che, anche in ragione dell'anzidetta compo-

sizione dell'ente, solleva tra l'altro perplessità pure per quanto riguarda i rischi di un più ampio coordinamento di settore". Su tali basi "viene richiesta all'Osservatorio la produzione di tutti gli atti sinora adottati, ivi compresi i verbali di riunione, nonché una dettagliata esplicitazione dei rapporti operativi con la Consulta". L'Autorità ha quindi chiesto al ministero di porre in essere, entro il termine di sessanta giorni, tutte le iniziative atte a ripristinare nel settore "corrette dinamiche di mercato", a partire dalla revoca del decreto sui costi minimi di sicurezza.

Tirrenia, si ricomincia?

La lunghissima e tormentata vicenda della privatizzazione della Tirrenia, conclusasi con l'acquisto della compagnia da parte della Cin-Compagnia Italiana di Navigazione, costituita per l'occasione dai tre principali operatori nazionali del trasporto passeggeri via mare, la Marinvent, società finanziaria che fa capo al gruppo Msc di Gianluigi Aponte, la Moby Lines e la Grimaldi di Navigazione, potrebbe riaprirsi. Infatti, l'Unione europea starebbe per bocciare l'intero iter "allestito" dal ministero dei Trasporti per giungere alla vendita della compagnia sia perché si è venuta a creare una situazione di monopolio distortiva del mercato sia perché i contributi versati per anni a sostegno della Tirrenia si conformerebbero come veri e propri "aiuti di Stato", che andrebbero "restituiti". Si parla di una cifra intorno ai 400 milioni di euro. I nuovi proprietari potrebbero ritirarsi dall'acquisto. I sindacati, che hanno chiesto un incontro al governo, temono che la vicenda termini nella maniera che hanno sempre maggiormente osteggiato, ossia con lo "spezzatino", con la vendita delle linee Tirrenia all'asta, una per una.



Pietro Alidori, della direzione interregionale Emilia Romagna e Marche dell'agenzia delle dogane, consegna il certificato Aeo alla presidente dei Magazzini Generali Raccordati di Cesena Ada Fiuzi vedova Montalti.

Magazzini Generali di Cesena riconosciuti operatore AEO

Presso la Fiera di Cesena si è svolta la cerimonia di consegna del certificato di operatore economico autorizzato (AEO), rilasciato dall'agenzia delle dogane, ai Magazzini Generali Raccordati della città romagnola. Tale certificato, che riconosce l'affidabilità e la sicurezza di un operatore, permette importanti vantaggi nelle operazioni doganali, grazie a una riduzione dei controlli, dovuta proprio alla riconosciuta affidabilità dell'operatore "certificato", e alle connesse semplificazioni delle procedure doganali. A ricevere l'attestato è stata la signora Ada Fiuzi, vedova Montalti, presidente della società, accompagnata da Massimiliano e Michele Montalti, entrambi amministratori delegati.

Porti verso la paralisi?

Come un anno fa, è nuovamente concreta la possibilità che dal 16 maggio si blocchino la attività nei porti nazionali. Infatti, malgrado la proroga di un altro anno concessa nel 2011 per giungere a una armonizzazione tra le disposizioni generali in materia di sicurezza sul lavoro (decreto legislativo 81/2008) e quelle stabilite dal decreto 272/1999 sulla sicurezza e sulla salute dei lavoratori nell'ambito delle operazioni e dei servizi portuali, tale operazione di armonizzazione non è stata portata a termine. In questo modo si rischia, esattamente come un anno fa, che, allo scadere della proroga, vengano applicate al settore esclusivamente le norme generali, con grave danno alla peculiarità del lavoro portuale. Assologista, sottolineando la specificità di tale attività, che non può essere omologata né ai parametri di sicurezza dei cantieri edili, né a quelli di altri nodi logistici, ha ricordato al governo che già nell'aprile del 2010 fu definita una bozza



di armonizzazione fra le norme con il coinvolgimento di tutte le parti interessate, comprese le organizzazioni sindacali. Ha quindi chiesto che tale bozza diventi ufficiale o, in subordine, si arrivi con sollecitudine a un nuovo rinvio, onde evitare conseguenze molto pesanti in una situazione portuale già in difficoltà per la crisi economica, oltretutto con danni evidenti a tutta l'economia del paese. >

NATURALMENTE POOLING



• BASSO IMPATTO AMBIENTALE

Il sistema che minimizza le emissioni di CO₂

• TRASPARENZA

Semplice fatturazione e costi certi

• FLESSIBILITÀ

Progetti studiati su misura per il cliente

• PROFESSIONALITÀ

Alta qualità del parco pallet, puntualità e reattività

Il modo più naturale per trasportare i vostri prodotti

**LPR**
A Division of Euro Pool System

www.lpr.eu

LPR - La Palette Rouge Italy - Via Einaudi 22 - c/o Galleria Commerciale "Il Quadrifoglio" - 27015 Landriano (Pv)

Tel. 0382 1938003 - Fax 0382 1938008 - info@it.lpr.eu

L'innovazione per crescere

“Considerata l’alta percentuale dei tagli già apportati ai costi di produzione negli ultimi tre anni, le aziende manifatturiere ora devono veramente considerare l’innovazione di processi e prodotti come una scelta obbligata per crescere sul mercato”, ha detto Andrew Kinder, Director Product Marketing di Infor, azienda leader nella fornitura di software e servizi per il business, commentando uno studio svolto da Idc Manufacturing Insights, con la sponsorizzazione della stessa Infor. Lo studio, dal titolo “Alla ricerca dell’eccellenza operativa”, che ha coinvolto 378 imprese manifatturiere nei settori automotive, industrial machinery, elettronica nelle più importanti aree produttive mondiali, sottolinea che le aziende stanno oggi investendo in innovazione per favorire la competitività e la crescita. Mette anche in luce però che le strategie di business basate sull’innovazione sono ostacolate da processi aziendali e sistemi IT inadeguati, un aspetto che diventa fondamentale per agevolare le prassi lavorative e le comunicazioni necessarie per sviluppare nuove offerte in modo rapido, collaborativo ed economico. In particolare, per il 60% delle aziende intervistate, il settore Erp manca della necessaria ottimizzazione, a livello di decision-making, per garantire l’eccellenza operativa. Lo studio si è anche focalizzato sulle principali criticità: il 65% degli intervistati ha indicato come problema centrale la velocizzazione dei processi aziendali, il 60% ha aggiunto l’accesso alle informazioni in tempo reale e un altro 60% una migliore collaborazione nel prendere le decisioni.

Piattaforma logistica italiana a Novi Sad

Il ministero dello Sviluppo economico ha finanziato la realizzazione di una piattaforma logistica italiana nella zona franca del porto di Novi Sad, in Serbia. Il progetto è stato formalmente avviato dallo scorso primo gennaio (la sua realizzazione richiederà 24 mesi di lavoro) ed è stato presentato sia a Belgrado sia a Novi Sad nel corso di una missione economica italiana, svoltasi a metà marzo, dal vicepresidente dell’Unioncamere Antonio Paoletti. “Le opportunità in questo paese e più in generale nei Balcani - ha detto Paoletti - costituiscono per le nostre imprese un’occasione fondamentale proprio in una contingenza economica che ha messo in ginocchio il sistema Italia”. Alla missione hanno partecipato 26 aziende del nostro paese di ogni settore, dal metalmeccanico all’energetico, dall’alimentare alle costruzioni, dall’arredo al tessile, al calzaturiero. Presenti

anche imprese del settore packaging, come la Dila di Trieste, e del settore trasporti-logistica (Terminal Ferneti di Trieste). Attraverso la piattaforma, i prodotti esportati dall’Italia potranno essere distribuiti, lavorati e ri-esportati dalle nostre imprese nei mercati locali e in quelli dell’est europeo con un notevole risparmio sui dazi e sulle procedure doganali. Il tutto beneficiando dell’accordo di libero scambio tra la Federazione Russa e la Repubblica di Serbia.

Il pallet ecosostenibile

Conlegno, il Consorzio promosso dalle associazioni nazionali dell’industria, del commercio e delle piccole-medie imprese del settore legno, ha promosso, insieme all’Epal-European Pallet Association, una ricerca, affidata al Politecnico di Milano - dipartimento di chimica, materiali e ingegneria chimica G. Natta, coordinato dal prof. Giovanni Dotelli - per misurare le prestazioni ambientali del ciclo di vita dei pallet Eur/Epal. Sono stati presentati i primi risultati che hanno rilevato benefici ambientali riferiti sia all’emissione di gas serra sia ad altre categorie di impatto quali l’uso del suolo e il consumo di combustibili fossili essendo l’impatto ambientale di un pallet in legno cinque volte inferiore rispetto a quello di un pallet di plastica. In particolare, lo studio sottolinea che ogni singolo pallet Eur/Epal sottrae all’atmosfera una quantità totale di 18,4 chilogrammi di anidride carbonica equivalente. Il che significa che annualmente, grazie al sistema d’interscambio Epal, in Europa vengono compensate le emissioni di gas nocivi equivalenti al fabbisogno energetico del parco residenziale di una città come Roma. Il pallet Eur/Epal ha festeggiato nel 2011 i 50 anni di presenza sul mercato, si tratta quindi di quello standardizzato più diffuso al mondo che permette la movimentazione dei principali prodotti destinati al largo consumo. Per dare un’idea della diffusione, solo nel 2010 ne sono stati prodotti oltre 66,8 milioni, tanti quanti ne servirebbero per fare il giro del mondo due volte. ■



Nuovi servizi Gls Italy

Il corriere espresso Gls ha posto sul mercato italiano due nuovi servizi: eCom e Gdo. Il primo, dedicato alle vendite online, in piena espansione nel nostro paese, risolve una delle principali criticità quando si tratta di consegnare il prodotto acquistato: rintracciare il cliente che spesso è fuori dalla sua abitazione. Gls ha messo a punto un sistema per ridurre al minimo tale inconveniente: fin dall'invio della merce, contatta il destinatario via email; lo stesso accade il giorno della consegna, quando il cliente riceve una notifica per posta elettronica sullo stato della spedizione. In caso di mancato recapito per assenza del destinatario, Gls lo contatta nuovamente con un'email che contiene anche un link a un sito internet sul quale il cliente può indicare la data e la fascia oraria in cui effettuare un secondo tentativo di consegna. Il nuovo servizio Gdo è particolarmente indicato per le grandi catene di negozi. "Nel ritiro delle merci da grossi centri logistici o commerciali, le tempistiche rappresentano un aspetto cruciale", spiega Klaus Schadle, amministratore delegato Gls Italy e Managing Director Europe South. "Il nostro nuovo servizio aiuta i responsabili a gestire il flusso delle merci senza intoppi". Questa soluzione agevola notevol-



mente anche il mittente perché Gls si accorda sulla data di consegna direttamente con il destinatario. Il recapito avviene nella data prestabilita in uno dei cinque giorni lavorativi successivi. In questo modo è possibile garantire al commercio al dettaglio una più sicura pianificazione nella ricezione della merce, evitando perdite di tempo.

Ups: "la più ammirata"

Ups è risultata l'azienda "più ammirata al mondo" del suo settore secondo i risultati emersi dal sondaggio annuale della rivista Fortune. Ups ha ottenuto un punteggio pari a 7,42 su una scala di 10 punti. Un voto che è anche il più alto registrato da ogni altra azienda impegnata nel settore dei trasporti come compagnie aeree, ferroviarie, aziende di trasporto su gomma o di logistica. Per quanto riguarda le spedizioni, Ups si è posizionata al primo posto in quattro dei nove segmenti utilizzati nel giudizio: l'impiego degli asset aziendali, la qualità del management, la stabilità finanziaria e gli investimenti nel lungo termine. L'azienda, che ha creato uno dei marchi più conosciuti a livello globale e che opera in 220 paesi, ha anche ottenuto un altro riconoscimento: il primo premio Climate Leadership Award, organizzato da agenzie ambientali statunitensi, come l'Environmental Protection Agency. Ups è stata menzionata come organizzazione leader nel settore della supply chain "che s'impegna attivamente per la riduzione di emissioni anche al di fuori delle proprie attività".

Bilancio record per Ceva

Ceva Logistics, caratterizzata da una strategia non-asset based, ha registrato un fatturato record e una forte crescita dell'utile al netto di interessi passivi, imposte e accantonamenti (Ebitda) nell'anno 2011. In sintesi questi i risultati raggiunti: fatturato di 6,9 miliardi di euro; forte crescita dell'Ebitda del 10% (13% a tasso di cambio omogeneo); oltre 850 milioni di debito eliminato, interessi passivi ridotti, scadenze del debito estese in modo significativo; new business per 1,8 miliardi di euro, superando il target. Nel commentare tali risultati, l'amministratore delegato John Patullo ha dichiarato: "Il 2011 è stato un anno per noi di grandi progressi. Abbiamo notevolmente migliorato la nostra performance finanziaria nel primo semestre e abbiamo mantenuto alte prestazioni in un contesto economico ancora più difficile nei secondi sei mesi dell'anno. Questo è stato possibile anche grazie ai miglioramenti strutturali realizzati durante l'anno, alla nostra costante attenzione ai costi e al continuo miglioramento operativo. La nostra recente operazione di rifinanziamento ha rafforzato la posizione finanziaria, ponendoci nella posizione ideale per un'ulteriore, futura crescita". In particolare, nell'anno scorso, l'Oceanfreight è stata per Ceva un'area di forte attenzione e di notevole successo: il continuo focus su tale obiettivo ha permesso di aumentare i volumi totali del trasporto via mare del 17%. Inoltre, >



il team Ocean che si occupa dell'area è stato rafforzato con "assunzioni importanti", è stato lanciato il servizio Less-Than-Container Load e sono stati ampliati molti servizi Ocean esistenti. Per quanto riguarda il 2012, Ceva si aspetta che "l'incertezza economica degli ultimi mesi continui", ma ritiene di aver identificato e dato priorità alle giuste azioni per "continuare a rafforzare il modello di business anche in questo sfavorevole contesto esterno, consolidando la propria posizione di mercato in modo da superare i competitor".

Palletways: nuovo servizio diretto Italia-Germania

Palletways Group, il principale network in Europa dedicato alla distribuzione di merce su pallet, costituito da 300 concessionari e 10 hub (di cui due in Italia, a Bologna e ad Avellino), ha iniziato un nuovo servizio internazionale che collega direttamente Italia e Germania. Grazie a questa iniziativa sarà possibile spedire dall'Italia pallet door-to-door in 48 ore verso quasi ogni indirizzo tedesco. Il servizio si esplica attraverso la rete aziendale di spedizione che può contare su 82 concessionari italiani e 30 tedeschi, tutti con una forte conoscenza dei rispettivi mercati locali, e si avvale di un sistema informatico totalmente integrato a livello europeo che offre ai clienti la possibilità di monitorare attraverso il web lo stato delle spedizioni 24 ore su 24, sette giorni su sette. Tim Joensen, Managing Director di Palletways Europe ha così commentato la nuova iniziativa della società: "Si tratta di un servizio espresso ad alto valore che rappresenta un significativo miglioramento della nostra offerta internazionale e mette a disposizione sia dei nostri clienti italiani sia di quelli tedeschi una possibilità di trasporto di altissima qualità. Palletways è impegnata nel continuo sviluppo del suo business pan-europeo al fine di aiutare i propri clienti ad aumentare la loro com-

pettività su scala europea". Oltre al miglioramento dei collegamenti sull'asse Italia-Germania, il Gruppo ha confermato l'introduzione di un servizio di consegne in 48 ore anche tra la Germania e la Gran Bretagna.

Yusen Logistics aggiorna la tecnologia

Yusen Logistics ha aggiunto una funzionalità all'avanguardia alla propria applicazione per dispositivi mobili. L'aggiornamento consente ai clienti di accedere ai dati della propria catena di approvvigionamento: ognuno sarà dotato di codici di accesso e avrà la possibilità di visionare i dettagli dei propri ordini di acquisto, delle operazioni di sdoganamento e di ottenere informazioni relative a specifiche spedizioni, il tutto nel palmo della mano. Il direttore Alan Whittaker ha sottolineato: "Siamo orgogliosi di aver prodotto questa applicazione innovativa per il settore. I nostri clienti possono seguire le loro spe-



dizioni via aerea, mare, terra e ferrovia ovunque, in maniera sicura, così come fossero in ufficio”.

Accordo Yamaha-Geodis Wilson

Da gennaio, la Geodis Wilson Italia gestisce in esclusiva il 100% dei trasporti per la Motori Minarelli, servendo anche i mercati del Giappone, della Thailandia, del Vietnam e di Singapore. Infatti, nell’ottica di ridurre i costi e di avere servizi di spedizione di qualità, la Minarelli e la Yamaha - per la quale il marchio bolognese produce i motori per gli scooter 50-125-250-600 cc - hanno affidato alla Geodis Wilson Italia la gestione di questi importanti mercati in aggiunta a quelli di India, Taiwan e Cina già serviti dal 2008. Sulla base di questo nuovo accordo, quest’anno la Geodis Wilson Italia movimenterà 450 container e circa 3.000 metri cubi di groupage per conto della Minarelli. Volumi in decisa crescita rispetto ai 2.086 metri cubi movimentati nel 2011.

Inoltre, la filiale di Bologna della Geodis continuerà a gestire totalmente la logistica della casa motoristica, essendo, sin

dal 2008, partner della Minarelli per la gestione e il controllo del magazzino di Calderara di Reno che richiede un continuo approvvigionamento di pezzi di ricambio che giungono in altissima percentuale dall’Asia. In particolare, arrivano i kit contenenti gli elementi necessari per l’assemblaggio dei motori che poi vengono montati sulle scocche Yamaha. Una logistica complessa, infatti l’obiettivo della casa giapponese è di tenere basso il livello delle scorte e di mantenere il magazzino “leggero”.

Quindi è necessario un flusso continuo di pezzi di ricambio. “Evitare ritardi nel rifornimento dei materiali è fondamentale per non creare interruzioni nel ciclo di produzione con possibili gravi ripercussioni sull’andamento dello stabilimento bolognese”, sottolinea Edoardo D’Alessio, Branch Manager della filiale di Bologna di Geodis Wilson Italia. I trasporti vengono effettuati generalmente via mare con partenze settimanali: di base impiegano 15 giorni da Bombay e 20 da Madras. In caso di necessità, viene usato, per stringere notevolmente i tempi, anche il trasporto aereo. ■

VANDERLANDE[®]
INDUSTRIES



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

Vanderlande Industries. 60 anni di automazione per la logistica.

www.vanderlande.com



Vanderlande Industries International B.V. Via G. Parafè 2/A, 21047 Saronno (VA) Italia info@vanderlande.it tel. +39 02 90719001 fax +39 02 90719007

Come va il settore?

Alex Nuhi
Akno Business Parks



ALEX NUHI

L'Akno Business Parks, con sede a Settala, Milano, opera nel settore delle costruzioni immobiliari fin dal 1975. È leader nelle realizzazioni chiavi in mano sia di complessi industriali sia nella riconversione di aree dismesse, il tutto principalmente con destinazione ad uso logistico. L'attività, iniziata nell'area milanese, dove vede la presenza di importanti clienti quali Dhl e Fiege Logistics per la logistica farmaceutica, il Gruppo Fedrigoni per la logistica della carta, ha nel tempo allargato i propri "confini" sul territorio nazionale, su quello europeo e americano. A Stradella (Pavia) è stato realizzato un complesso industriale logistico di 82 mila mq posizionato all'interno di un'area verde di oltre 16 ettari. Tale complesso, costruito con particolari caratteristiche e terminato nel 2010, chiamato "La Città del libro", all'interno della quale Ceva Logistics Italia gestisce il 70% del mercato italiano della logistica editoriale, è diventato il più grande hub logistico europeo del settore. Ne parliamo con Alex Nuhi, Deputy Chairman

del Gruppo: "La nostra scelta è stata quella di puntare sull'alta qualità e sull'ecosostenibilità: magazzini con altezza sottotrave di tredici metri, con impianti fotovoltaici sul tetto, pavimenti che possono sopportare sette tonnellate e oltre, aree e spazi verdi, sorveglianza continua. Abbiamo giocato la carta della top-quality come risposta alla crisi".

UNA SCELTA IN CONTROTENDENZA RISPETTO AGLI ATTUALI ANDAMENTI DEL MERCATO?

■ Operiamo in un ambito molto complesso e difficile dove la concorrenza è molto sentita. Sono tanti gli operatori che recentemente si sono gettati sul mercato immobiliare logistico anche senza alcun back ground del settore, attratti dal fatto di essere proprietari di terreni industriali. Accade anche che grandi gruppi immobiliari, pur di locare edifici da tempo vuoti, concordino un canone d'affitto relativamente basso, pur di locare l'edificio. In questo periodo abbiamo anche riscontrato una tendenza all'aumento dei costi dei terreni stessi e degli oneri comunali, e questo ha ovviamente una riflessione sul costo complessivo dell'investimento. Se a tutto ciò aggiungiamo le difficoltà di accedere al credito bancario con lunghi tempi abbinati all'incertezza di ottenere risposte positive, tempi opposti alle necessità dei clienti finali, in particolare quelli internazionali, che spesso hanno scadenze brevi, è facile comprendere tutti gli ostacoli che s'incontrano sul mercato. Ricollegandoci agli istituti bancari, c'è oggi una tendenza a non concedere più mutui come facevano in passato, mutui che consentivano di poter coprire anche il 70% dei costi: oggi al massimo che viene concessa una copertura pari al

50%. Tutto questo porta all'esclusione di operatori che non possono contare su proprie forti risorse finanziarie e di liquidità. Il gruppo Akno, oltre a presidiare l'area milanese, ha scelto di sviluppare delle aree secondarie, com'è quella di Stradella, logisticamente valida e accessibile grazie alle sue connessioni preesistenti, anche per evitare i costi elevatissimi che si registrano in aree come quelle vicino Milano o Roma.

Oggi il mercato immobiliare è un mercato che non ha molta razionalità e con tante complessità anche burocratiche. In questa situazione complicata, il nostro Gruppo ha fatto la scelta, come dicevo, di puntare per le sue nuove realizzazioni sulla delocalizzazione "intelligente", con attenzione all'ecosostenibilità e sulla qualità dei magazzini. Credo che alla fine, questa nostra scelta sarà quella vincente.

SECONDO LEI, QUINDI, SIAMO DI FRONTE A UN MERCATO, POSSIAMO DIRE "FALSA TO"?

■ Non so se "falsato" sia il termine appropriato, ma certamente le possibilità di scelta sono scarse. Penso, in generale, che andrebbe varato un piano, sostenuto da forme di incentivazione, teso a favorire la riconversione delle aree industriali dismesse, bisognerebbe semplificare e snellire gli iter burocratici, così come impedire che i comuni chiedano per tali aree un nuovo pagamento degli oneri dopo quello che è già stato effettuato in origine per la prima edificazione. Si è venuta a creare una situazione che chiamerei "distorza": oggi chi è proprietario di un vecchio capannone pensa di avere l'oro in mano ma ovviamente non è così, anche se il mercato sconta tali idee e atteggiamenti.

Valentino Chiarparin GSE Group



VALENTINO CHIARPARIN

Nell'approfondire il tema "immobiliare logistico", la testimonianza del Gruppo Gse è rilevante. Infatti, dalla sua fondazione 35 anni fa, la società ha sempre operato nel settore, con un'attività a 360 gradi, che va dalla ricerca del terreno e del finanziatore al coordinamento urbanistico, amministrativo e legale dell'iniziativa che si vuole realizzare. Fiore all'occhiello è però da sempre la capacità di integrare nel progetto edilizio l'attività, sia essa logistica o produttiva, del cliente finale. Dall'Italia vengono seguite anche nazioni come la Romania e la Croazia, mentre sono presenti da tempo filiali anche in altri paesi, in tutto 19, come Norvegia, Germania, Polonia, Spagna, Marocco, UEA e Cina. Ne parliamo con Valentino Chiarparin, Direttore sviluppo.

IN UN'IPOTETICA CLASSIFICA EUROPEA, COME SI COLLOCA IL MERCATO IMMOBILIARE LOGISTICO ITALIANO?

■ Possiamo metterla a metà classifica. L'Italia sente molto la crisi del credito alle imprese, che non le consente di vedere molte iniziative avviate. Anche Francia, Spagna e diversi paesi dell'est hanno visto un ridimensiona-

mento dei volumi, come ad esempio la Romania, dove abbiamo principalmente stabilimenti produttivi in realizzazione. In questa situazione, diciamo "di magra" fa eccezione la Germania dove il settore continua a essere in forte sviluppo, il Marocco, sempre più porta d'ingresso per l'Africa centro-occidentale, gli Emirati Arabi Uniti, che si delineano come una grande piattaforma logistica verso la Cina e l'Indonesia. Segnali del consolidarsi di nuovi scenari nel panorama del commercio e della logistica mondiale.

TORNANDO AL NOSTRO PAESE, QUAL'È OGGI IL MAGGIOR FRENO ALLO SVILUPPO DEL SETTORE?

■ Si sta facendo sentire molto la stretta creditizia, con difficoltà di accesso o tassi d'interesse scoraggianti su mutui, fidi e leasing. Nell'anno in corso non avremo una decisa ripresa finché durerà questa situazione. Speriamo che si registri una flessione importante dei tassi entro i prossimi quattro, sei mesi. È la condizione essenziale per muovere il mercato delle medie aziende.

LA CRISI HA AVUTO ALTRE CONSEGUENZE?

■ Sì, soprattutto in termini di maggiore sensibilità dei clienti verso la competenza tecnica e l'affidabilità finanziaria delle società partner o fornitrici. Oggi c'è sicuramente una maggiore richiesta d'innovazione, specialmente sotto l'aspetto dell'ottimizzazione progettuale - ovvero minor costo a parità di prestazioni - e del controllo del fabbisogno energetico - stessa attività minori consumi-. Il prodotto deve essere garantito sotto tutti gli aspetti da parte di società solide e specializzate, che sappiano progettare "su misura" immobili che vengano poi realizzati in tempi estremamente stretti e certi. La velocità è una delle caratteristiche chiave di GSE e del settore in cui operiamo, il quale manifesta sempre più una tendenza a riconfigurare il layout convenzionale di un magazzino, fondendo le funzioni di logistica e messaggeria. Ciò sta avvenendo perché in molti settori merceologici i lead times tra ordine e consegna del prodotto al cliente finale si stanno "accorciando" drasticamente e divengono sempre più un fattore di differenziazione vincente. ■



“Follia” autotrasporto

“Con i costi minimi di sicurezza si è cercato di risolvere con un colpo solo tutte le inefficienze del settore: un’illusione molto pericolosa”, sottolinea Riccardo Stabellini dell’azienda Number 1.

di Paolo Giordano



RICCARDO STABELLINI

“L’ autotrasporto? Paradossalmente era meglio quando c’erano le tariffe a forcella ...”, ci dice Riccardo Stabellini, Distribution Network and Transportation Director di Number 1, quando nel corso dell’intervista tocchiamo l’argomento del trasporto su strada. Un argomento vitale per l’azienda di Parma, che si occupa di servizi logistici nel comparto del grocery alimentare e compatibile, che articola la sua rete distributiva italiana su sei hub e su 100 mila punti di consegna, che movimentano ogni anno 30 milioni di quintali e che effettua 1.800 viaggi al giorno con automezzi di diverse tipologie e dimensioni, raggiungendo tutti i comuni d’Italia. Approfondiamo quindi il tema.

DOPO DUE ANNI DI “TAVOLI”, L’OSSERVATORIO E IL MINISTERO HANNO SFORNATO

I COSTI MINIMI DI SICUREZZA, ANCHE SE IL TERMINE “COSTI” POTREBBE ESSERE SOSTITUITO CON UN ALTRO, OSSIA “TARIFFE”. IL SUO PARERE SU QUESTO PROVVEDIMENTO?

■ Sull’esatta definizione, ossia se siano “costi di sicurezza” o “tariffe” non ci sono dubbi: l’Autorità garante della concorrenza e del mercato ha fatto giustizia con il parere emesso il 5 marzo scorso, nel quale sottolinea che il provvedimento “corrisponde di fatto all’introduzione di tariffe obbligatorie sull’intero territorio nazionale”, senza aver “alcun rapporto con le problematiche della sicurezza stradale”. “Tariffe obbligatorie” che sono in contrasto con ogni principio di tutela della concorrenza. Per questo l’Autorità ne ha chiesto al ministero dei Trasporti la “disapplicazione” entro 60 giorni. Oltretutto non si comprende come tali costi siano stati calcolati: siamo di fronte a valori empirici, del tutto fuori dalla realtà. Forse potrebbero essere usati per un trasporto spot, per un contratto verbale eseguito una tantum, certamente non possono essere una base normativa di riferimento. Anche per tale motivo abbiamo sottoscritto il ricorso al Tar promosso da Confetra e da Assologistica, e non siamo stati i soli. Il recente parere dell’Antitrust ha dimostrato, qualora ce ne fosse stato

bisogno, quanto il nostro ricorso fosse giusto. Probabilmente l’Osservatorio ha ampliato oltremisura il perimetro dell’analisi che ha portato alla determinazione dei costi, evidenziando quanto sia lontano dal mercato e dalla realtà operativa. Forse è la sua stessa composizione che non ha favorito l’elaborazione di valori realistici e di regole di applicazione chiare, considerando tutti i dubbi ancora presenti da parte sia della committenza sia dei trasportatori. In generale, considero preoccupante, andando oltre i contenuti “numerici”, anche in prospettiva, il percorso che si è seguito per giungere a tale provvedimento.

Non si riesce a capire come questi costi minimi siano stati calcolati

SOTTO QUALE ASPETTO?

■ È stato un coup de théâtre, con il quale si è tentato di risolvere l’inefficienza, ormai storica, del nostro sistema di autotrasporto. Con tale provvedimento si è provato, alzando in maniera artificiosa l’asticella dei costi del trasporto, a ridurre la perdita di produttività - solo l’inasprimento delle sanzioni sui tempi di guida e di riposo, una normativa sempre esistita e fino a poco tempo fa mai fatta rispettare, ha portato una diminuzione di produttività del trasporto di almeno il 15% -, le ore di attesa - delle quali nessuno si è mai preoccupato e quando si è messo mano al problema lo si è fatto non portando in concre-



to alcun risultato, aggravando solo i costi, come ad esempio quelli per la prenotazione dello scarico presso i Ce.Di. della grande distribuzione (che continuano a perseguire logiche di ottimizzazione interna e non di filiera), il problema della gestione dei pallet, le attività di carico e scarico richieste all'autista. Tutte queste inefficienze devono essere affrontate con una nuova politica, con una nuova progettualità che migliori complessivamente la produttività della supply chain, che affronti il problema da tutte le sue angolazioni, non con delle "trovate", come i costi minimi di sicurezza, che, nell'intento, oltretutto illusorio, di "proteggere" l'autotrasporto, le scaricano tutte sulle aziende logistiche, che ne sono gravemente e pericolosamente danneggiate. Senza considerare che le conseguenze di tale penalizzazione si vanno a ripercuotere sugli autotrasportatori, soprattutto su quelli monoveicolari. In ogni caso sono assolutamente favorevole a eliminare dal mercato le società non virtuose, quelle che operano nella piena illegalità, quelle che non investono nulla in innovazione dei processi, quelle che effettuano pura intermediazione e a individuare un meccanismo semplice di tutela dei veri elementi di costo che determinano la sicurezza. Credo inoltre che sarebbe corretto avere un quadro normativo che preveda condi-

zioni diverse per i committenti che s'impegnano con i loro trasportatori tramite contratti in forma scritta per un significativo arco di tempo, almeno un anno, regolamentando il ricorso alla subvezione, impossibile da evitare vista la flessibilità richiesta dal mercato nel quale operiamo, limitandola però a un solo livello. Condivido e ritengo essenziale mantenere nel contratto di trasporto in forma scritta un meccanismo semplice di riadeguamento della tariffa al variare del prezzo del carburante: l'impennata dei costi del gasolio a cui stiamo assistendo è veramente

impossibile da sostenere anche per la più solida società di trasporto. I meccanismi di recupero delle accise a favore delle società di trasporto sono migliorati, ma ancora inadeguati. Su questi elementi di base siamo disponibili, attraverso i nostri rappresentanti di categoria, al dialogo con le associazioni dei trasportatori, sicuri di condividere con la gran parte di loro la reale debolezza e insostenibilità dell'attuale assetto normativo. Al contrario, insistere su questa strada porterà inevitabilmente alla scomparsa delle piccole società di trasporto. >





CON LE QUALI VOI LAVORATE...

■ Number 1 ha sempre fatto attenzione a salvaguardare i padroncini, che abbiamo fidelizzato, che abbiamo perfettamente inserito nella nostra organizzazione, che gestiamo in maniera efficiente, mantenendoli attivi su tutti i nostri punti di distribuzione, favorendo la formazione di consorzi. Tutto ciò verificando periodicamente il possesso da parte di questi soggetti di tutti i requisiti previsti dalla legge per esercitare l'autotrasporto merci in conto terzi e regolamentando il rapporto con contratti in forma scritta. E assicurandoci che le tariffe corrisposte consentano un esercizio dell'autotrasporto in piena legalità e sicurezza stradale. Tutto ciò ha per noi un costo, un costo significativo, che ci troveremmo a dover pagare una seconda volta con le "tariffe di sicurezza" che prevedono, appunto, una quota a favore dell'autotrasportatore dedicata a tale voce, "ai costi di gestione", ai costi d'organizzazione. Che, come dicevo, sosteniamo noi. Non ha alcun senso stabilire un costo del trasporto mettendo tutte le aziende dell'autotrasporto sullo stesso piano, quelle strutturate e quelle con uno o due mezzi soltanto. Se dovesse continuare tale tipologia di tariffazione, noi saremo costretti a trasformare radicalmente il nostro sistema distributivo, rivolgendoci esclusivamente a grandi aziende o costituendo un parco mezzi di proprietà. Evidentemente tutto ciò a danno dei piccoli autotrasportatori, che, ripeto, abbiamo invece sempre cercato di tutelare. Aggiungo un altro particolare che dimostra come i costi minimi siano completamente fuori da una logica di mercato: se un'impresa logistica organizza un autotrasporto da un punto a

un altro con una tariffa che copre anche il ritorno a vuoto e può offrire ad un altro committente sulla direttrice opposta un viaggio di rientro, qualsiasi compenso essa chieda rappresenta un utile, avendo già coperto l'intero costo del viaggio con il primo contratto. Dovendo applicare i "costi minimi", il potenziale committente del secondo viaggio deve corrispondere la stessa tariffa a qualsiasi vettore si proponga per quel servizio, senza poter beneficiare delle efficienze offerte da quello che ha eseguito il primo viaggio. In una logica di mercato tutto ciò ha un senso? Non si capisce perché in Italia non riusciamo a organizzare l'autotrasporto e la supply chain come nel resto d'Europa:

Le nuove "tariffe" costringono le aziende logistiche a pagare costi due volte

in Germania, in Francia, ad esempio, un automezzo non è costretto ad aspettare ore e ore per caricare o scaricare, si opera in un arco di 24 ore al giorno e co-

sì facendo si ottiene il miglior utilizzo della risorsa trasporto. Spesso sentiamo dire dagli autotrasportatori che viaggiano all'estero, e noi ne abbiamo diversi, di "non voler più lavorare in Italia". Penso sia un fatto significativo, che sottolinea le criticità della condizione del trasporto merci italiano.

UNA CURIOSITÀ. PERCHÉ DICEVA CHE "ERA MEGLIO CON LE TARIFFE A FORCELLA"?

■ È chiaro che lo dicevo in senso ironico. È risaputo che le tariffe hanno solo danneggiato l'autotrasporto perché non hanno aiutato le imprese a misurarsi con le regole del mercato. Tuttavia le tariffe a forcella, a differenza dei costi minimi, avevano una loro logica. Venivano applicate a partire da una percorrenza chilometrica sopra i cinquan-

ta chilometri fino ai 1.200 con una gradualità chilometro per chilometro. Con i costi minimi di sicurezza, invece, sono previste cinque fasce chilometriche troppo compresse e sopra i 500 chilometri è tutto uguale. Inoltre, sono omesse alcune categorie di automezzi e non ci sono classificazioni merceologiche per cui è prevista la stessa tariffa per prodotti con peso specifico sensibilmente diverso.

NUMBER 1, FINO A QUALCHE ANNO FA, NON OPERAVA SOLTANTO ATTRAVERSO IL TRASPORTO STRADALE, MA USAVA IN MODO IMPORTANTE ANCHE L'INTERMODALE. POI COSA È SUCCESSO, DATO CHE OGGI IL TRASPORTO SU FERRO VIENE USATO DALL'AZIENDA IN MANIERA MOLTO MARGINALE ED ESSENZIALMENTE PER I FLUSSI VERSO L'ESTERO?

■ Fino a quando ci sono stati gli incentivi, si riusciva a usare l'intermodalità. Poi nel 2007 sono finiti i contributi e contemporaneamente Trenitalia, con cui lavoravamo, ha alzato le tariffe, per poi abolire anche il trasporto in carri singoli (il cosiddetto diffuso). Il combinato strada-rotaià è così divenuto insostenibile. Number 1 ha verificato tutte le opzioni che in questi anni si sono rese disponibili sul mercato per considerare la possibilità di ritornare a impiegare in maniera significativa il treno, ma senza risultati tangibili. Il quadro è infatti sconcertante: pochi interlocutori privati, poche relazioni, costi superiori a quelli del trasporto stradale, servizi molto scadenti sotto l'aspetto della qualità, dell'affidabilità, scarsa flessibilità per quanto riguarda i volumi, tempi di consegna incerti e comunque lunghi. Questi ultimi due punti sono fondamentali in una situazione di mercato come l'attuale caratterizzata da picchi continui di volumi collegati con i



prodotti che vengono messi in offerta nei punti vendita della grande distribuzione. La flessibilità è diventata ormai una caratteristica essenziale del trasporto. Oggi stiamo cercando, anche per le difficoltà che incontriamo sulle strade, di rilanciare il discorso dell'intermodalità. Lo stiamo facendo insieme ad Assologistica, a Federalimentare e partecipando ai lavori sul tema promossi da ECR che funge da "facilitatore" nei rapporti fra produttori, distributori e operatori logistici.

DA QUANTO HA DETTO IN GENERALE, CI PARE DI CAPIRE CHE OGGI IL MERCATO SUL QUALE OPERATE IN PREVALENZA, QUELLO DEL GROCERY, QUELLO DELLA GDO, STIA CAMBIANDO. È COSÌ?

■ Fino al 2008, ossia prima della crisi, il mercato era stabile, poi si è scatenata tutta una serie di effetti che hanno sconvolto il mercato. Ne cito solo alcuni: la riduzione significativa in particolare al nord dei negozi di prossimità, la scelta dei produttori e dei distributori di ridurre le scorte, con consegne più piccole e più frequenti, il calo delle vendite dei prodotti di marca, conti-

nue punte, lo ricordavo prima, di trasporto per i prodotti in offerta, che raggiungono volumi davvero rilevanti. Sull'altro versante, quello del trasporto, è aumentata la concorrenza: molti operatori di altri settori si sono spostati sul nostro, comunque più stabile. Così si è verificata un'overcapacity, con il conseguente calo dei prezzi: una spirale al ribasso che sembra non finire mai, mentre i costi del trasporto - gasolio, assicurazioni e pedaggi - aumentano vertiginosamente. Sul piano dell'organizzazione abbiamo affrontato il problema, ripensando e riprogettando le modalità di trasporto con obiettivi di riduzione dei tempi di attesa almeno presso i magazzini gestiti direttamente ed eliminazione dei percorsi a vuoto, lavorando su una rete di transit point, sviluppando sinergie e cercando di saturare sempre più i mezzi. Nonostante questi sforzi, il mercato continua a essere molto difficile. Se a questa situazione si aggiungono anche le difficoltà derivanti da un quadro normativo così poco chiaro, è evidente che la situazione si fa veramente preoccupante. ■

La presentazione del bilancio

di Franco De Renzo

La presentazione del bilancio (redatto con chiarezza e che rappresenti in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria della società e il risultato economico dell'esercizio) all'assemblea dei soci è il rendiconto che gli amministratori fanno per la stagione ultimata e con la previsione di quanto si aspettano da quella in corso e per quelle immediatamente successive. L'incontro, quindi, deve essere impostato nella maniera migliore affinché l'operato dell'organo amministrativo possa essere valutato pienamente dai soci, che sono gli effettivi proprietari, e che hanno investito sull'idea di quanto previsto dall'oggetto sociale. Purtroppo, capita spesso, che questo equilibrio non sia pienamente rispettato e che tutti, nella propria autonomia, tentino di trarre vantaggio da situazioni non sempre cristalline. Le norme di buon senso e morali, il codice civile, le norme fiscali, i principi contabili nazionali e internazionali, se fossero pienamente applicati e rispettati aiuterebbero moltissimo a comprendere le singole realtà nella propria interezza, senza dover far ricorso a società di rating, blasonate e "lunari", che un venerdì accordano a società decotte il massimo del punteggio e il lunedì successivo ne presentano la richiesta di fallimento. Abbiamo anche queste situazioni davvero strane. Alcune società ritengono di valutare gli altri, non si sa con quali parametri, ma non sentono alcun bisogno di chiedere scusa, quando il tutto si rivela falso. È pur vero che le norme, molto spesso volubili, danno luogo a interpretazioni non sempre condivisibili, che siamo messi di fronte a nuove forme di "abuso di diritto" che cozzano violentemente contro i principi costituzionali, e che le norme fiscali e penali devono essere valide per il futuro e non per il recente passato.

L'abuso del diritto

L'abuso del diritto è un principio di derivazione costituzionale, di portata generale, che integra e completa le norme antie-

lusive prevista dall'ordinamento. Questo consente, a livello teorico, di avere maggiori strumenti per combattere i comportamenti elusivi, ma, in concreto, l'assenza di una legge introduce una significativa incertezza nelle scelte dei contribuenti. Per consentire alle imprese il tax planning, con l'obiettivo di un legittimo risparmio d'imposta, è necessaria una legge che fornisca una serie di regole volte a eliminare le incertezze attuali. Per evitare la proliferazione di sentenze che allarghino eccessivamente l'ambito dei poteri dell'amministrazione finanziaria, è stata proposta la definizione di una figura di abuso strettamente legata all'aggiramento di obblighi e divieti tributari, in maniera da sanzionare solo quelle operazioni nelle quali il contribuente "in malafede" cerca di sfruttare gli interstizi della normativa per frodare il fisco. Per la Corte di Cassazione (sentenza n. 7739 del 28.02.2012) i soggetti esteri, che si occupano di progetti con controparti italiane o che vedono in Italia l'inizio di un processo di internalizzazione, devono non solo valutare che le operazioni progettate rispondano a primarie ragioni economiche apprezzabili, ma anche che il progetto non possa, a posteriori, essere ritenuto come elusivo, con effetti aventi rilevanza penale. Nella sentenza è affermata la rilevanza penale dell'elusione, con l'unico limite che la condotta incriminabile deve rientrare in una specifica disposizione fiscale antielusiva. In sintesi, la sentenza si basa su due aspetti:

- la riconducibilità dell'imposta elusa nella nozione di imposta evasa;
- la previsione della speciale esimente dell'adeguamento al parere della Consulta per l'applicazione delle norme antielusive (ora soppresso) di cui all'art. 16 del D. Lgs. n. 74/2000 che, nell'interpretazione della Corte, rappresenta una conferma della rilevanza penale dell'elusione.

Dopo la chiusura dei conti

La nuova bozza del principio contabile 29 (OIC 29) rivede alcune interpretazioni sui fatti intervenuti dopo la chiusura del bilancio suddivisi in due categorie:

- la prima è relativa ai fatti intervenuti dopo la chiusura del bilancio, ma di competenza dell'esercizio precedente;
- la seconda riguarda i fatti conosciuti dopo la chiusura del bilancio, ma che devono essere portati a conoscenza dei terzi.

È utile ricordare che l'art. 2423-bis c.c. dispone, ai commi 1 e 4, che, redigendo il bilancio, occorre tenere conto dei rischi e delle perdite di competenza dell'esercizio, anche se conosciuti dopo la chiusura dello stesso. Il dubbio fondamentale che ci si deve porre è quali tra questi fatti deve trovare evidenziazione in bilancio e, più nel dettaglio, quali siano in grado di comportare la necessità di variare le poste attive o passive degli stessi.



Gli aspetti finanziari

I giudici della Corte di Cassazione (sentenza n. 32899 del 26 agosto 2011) hanno evidenziato come, fin dall'inizio, si fossero manifestati i limiti di redditività dell'attività imprenditoriale degli imputati, con l'accumulo di perdite che avevano eroso l'intero capitale sociale già nel primo anno, e hanno rilevato, con motivazione adeguata ed esente da vizi logici, come lo squilibrio fosse progressivamente aumentato proprio a causa della caparbia, pervicace, ma altrettanto imprudente prosecuzione dell'attività, in mancanza di un'attenta valutazione delle reali prospettive dell'impresa e di interventi di ricapitalizzazione, irrilevanti essendo state le immissioni di fondi personali dei soci, che, in quanto avvenute sotto forma di finanziamento e non di aumento di capitale, avevano ulteriormente aggravato la posizione debitoria della società, divenuta per tale motivo irrecuperabile. Per la Suprema Corte "per dissesto deve intendersi, non tanto una condizione di generico disordine dell'attività della società, quanto una situazione di squilibrio economico patrimoniale progressivo ed ingravescente, che, se

non fronteggiata con opportuni provvedimenti o con la presa d'atto dell'impossibilità di proseguire l'attività, può comportare l'aggravamento inarrestabile della situazione debitoria, con conseguente incremento del danno che l'inevitabile, e non evitata, insolvenza finisce per procurare alla massa dei creditori" (reato di bancarotta ex art. 217, n. 4 Legge Fallimentare).

Il riporto delle perdite

L'art. 23, comma 9, del D. L. 98/2011 ha riformulato l'art. 84 del Tuir in merito al riporto delle perdite per le società di capitale, disponendo l'eliminazione del periodo temporale di utilizzo delle perdite. Le perdite (a partire dal 2006) possono essere riportate nel limite dell'80% (comma 1), ma senza scadenza (Circ. 6.12.2011, n. 53/E). Le perdite verificatesi nei primi tre anni di attività possono essere riportate senza limiti (comma 2). Quindi, ad esclusione degli importi delle perdite per i primi tre anni di attività, il 20% dell'imponibile deve essere assoggettato a imposte, mentre per l'80% può trovare concorrenza nel riporto delle perdite pregresse. ■



Il trasporto del futuro!

Il mio  eBid®. Il mio consiglio per risparmiare tempo.™



Si risparmi infinite gare d'appalto e impegnative valutazioni. TC eBid®: la piattaforma online per gare d'appalto per trasporti a livello europeo è esemplare in fatto di efficienza: con ciascuna gara d'appalto in TC eBid® Lei raggiunge 30.000 potenziali fornitori di servizi di trasporto. Provi anche Lei la piattaforma e presto potrà dire anche Lei: "Il mio TimoCom, il mio vantaggio."

Ulteriori informazioni su TC eBid® e su ulteriori prodotti di TimoCom al Numero Verde 008000 8466266 (hotline gratuita da rete fissa).

www.timocom.com

Costi minimi in bilico

di **Marco Lenti e Martino Sternai***

Si aggiunge un nuovo capitolo alla disputa relativa ai costi minimi di esercizio dell'impresa di autotrasporto di merci per conto di terzi previsti dall'art. 83 bis della legge 133 del 2008. Come Euromerci pone in evidenza in altre pagine di questo numero della rivista, con parere emesso in data 5 marzo 2012, l'Autorità garante della concorrenza e del mercato ha espresso forti perplessità in merito alla legittimità delle determinazioni assunte dall'Osservatorio quando, lo scorso 2 novembre 2011, ha deliberato i parametri di calcolo dei costi minimi di esercizio ai sensi del predetto art. 83 bis, nonché in merito al decreto dirigenziale n. 234 del successivo 22 novembre 2011 con il quale il ministero ha dato corso alle determinazioni dell'Osservatorio (si veda, a riguardo, la rubrica dello scorso novembre). L'Autorità, che già in passato aveva sollevato perplessità sulla legittimità dei costi minimi di esercizio previsti dall'art. 83 bis perché in contrasto con i principi fondamentali della disciplina nazionale e comunitaria in tema di concorrenza, conferma che le determinazioni dell'Osservatorio "dispongono un'artificiosa fissazione dei prezzi minimi per le attività di autotrasporto che, senza offrire alcuna fondata parametrizzazione a istanze di sicurezza proprie della circolazione stradale, corrispondono di fatto all'introduzione di tariffe obbligatorie sull'intero territorio nazionale, con significativi effetti anche rispetto al commercio tra Stati membri dell'Unione europea". Il ministero, con una nota in data 21 marzo 2012, ha risposto all'Autorità, spiegando come l'esistenza dei costi minimi sia necessaria a causa della concreta situazione interna del mercato dell'autotrasporto, a nostro avviso senza però riuscire a giustificare la connessione tra i predetti costi minimi (e le loro determinazioni) e le esigenze di sicu-

rezza cui si dovrebbero riferire. A questo punto, qualora l'Autorità non ritenga sufficienti le spiegazioni addotte dal ministero e mantenga ferma la posizione assunta, potrà proporre ricorso al Tribunale amministrativo che sarà chiamato a pronunciarsi sulla legittimità dei provvedimenti amministrativi in parola e, soprattutto, sulla legittimità e sulla conformità alla normativa comunitaria dei costi minimi di esercizio previsti dall'art. 83 bis. In ogni caso, se è pur vero che né il parere dell'Autorità né tanto meno le determinazioni assunte dal ministero producono effetti giuridicamente vincolanti (e pertanto i provvedimenti amministrativi contestati continuano a mantenere la loro efficacia), è anche vero che nel caso in cui, nel corso di un contenzioso, il giudice ritenesse che tali provvedimenti si pongono effettivamente in contrasto con la normativa comunitaria, spalleggiato in tale interpretazione dall'opinione dell'Autorità, potrebbe legittimamente decidere di disapplicare non solo i costi minimi così come parametrati dall'Osservatorio, ma financo il contenuto dell'art. 83 bis. A tale proposito, si ricorda che proprio per il prossimo giugno è attesa la decisione del Tar del Lazio sul ricorso già promosso da Confindustria e da numerose associazioni di categoria (tra cui Assologistica), il cui esito pare destinato a segnare il destino dei costi minimi così come configurati dalla legge 133 del 2008. ■

***Studio legale Mordiglia**

20145 Milano - Via Telesio, 2

Tel. 0243980804

16121 Genova - Via XX Settembre, 14/17

Tel 010586841. mail@mordiglia.it www.mordiglia.it





CARATTERISTICHE:

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



COLLEGAMENTI:

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



Le infrastrutture immateriali

di Stefano Morelli

Occorre sempre ricordare che il gap logistico italiano costa al “sistema Italia” 40 miliardi di euro l’anno. Questa criticità è dovuta alla congestione dei traffici, soprattutto in ambito portuale, all’inquinamento e alla mancanza di moderne opere e infrastrutture che determinano la incapacità di attrarre nuovi traffici a valore aggiunto per la nostra logistica e quindi per il paese.

I porti nazionali hanno spazi di banchina molto limitati rispetto alle esigenze odierne e per competere con le altre realtà comunitarie si rende necessario inoltrare il più rapidamente possibile le merci containerizzate dalle banchine portuali ai terminal inland (retroporti) a prescindere dalla distanza dal punto di ingresso portuale, al fine di permettere uno sfruttamento ottimale delle aree di banchina per il susseguirsi del ciclo operativo sbarco contenitori-partenza via rotaia.

Gli importatori nazionali, come già avviene in altre regioni comunitarie, manifestano l’esigenza di disporre delle loro merci in tempi sempre più brevi, in quanto la negoziazione tra l’importatore e il suo cliente finale, banco vendita, avviene sempre con maggiore frequenza mentre le merci sono in viaggio, quindi il container assume la funzione di “magazzino viaggiante”. Da ciò si desume l’importanza della velocità nella messa a disposizione delle merci alla vendita.

Traducendo in termini pratici la questione, per raggiungere l’obiettivo di avere porti competitivi, e in generale una competitiva logistica terrestre nazionale, dobbiamo ricorrere alle infrastrutture immateriali soprattutto in questo periodo di crisi economica. In quest’ottica, occorre innovare e semplificare le procedure doganali con l’ausilio dei sistemi informatici: le norme comunitarie che regolano la materia “doganale” rendono ciò già possibile, senza oneri a carico dello Stato. Quindi, occorre semplificare le procedure doganali del transito, introdurre il “pre clearing” nonché avere la possibilità di operare in dogana 24 ore al giorno.

In Europa, soprattutto nel nord Europa, abbiamo esempi applicativi di infrastrutture immateriali, l’ultimo per ordine cronologico è rappresentato in Olanda dal “Dinalog” (acronimo di Dutch Institute for Advanced Logistic*) attraverso il quale i ministeri delle Infrastrutture, dell’Ambiente, dell’Innovazione, degli Affari economici e dell’Agricoltura si sono dati l’obiettivo, entro l’anno 2020, tramite un programma di ricerca delle catene di approvvigionamento, di rendere l’Olanda il mercato leader in Europa per il controllo dei flussi di merci che passano attraverso uno o più paesi europei. Secondo il governo olandese questo progetto determinerà una crescita del

Pil nazionale pari a 7 miliardi di euro. Per potersi proporre come “gateway” europeo per le operazioni doganali di immissione in libera pratica anche nei confronti di operatori di altri Stati membri, l’Olanda intende offrire la possibilità di svolgere le operazioni doganali in modo più snello, in modo da consentire l’abbattimento di tempi e costi delle operazioni di sdoganamento e compensare in tal modo i maggiori costi di trasporto necessari per il trasferimento delle merci fino allo Stato membro di immissione in consumo.

Nel quadro congiunturale attuale risulta difficile per tutti i settori, ma soprattutto per il nostro settore logistico e di tutti i servizi connessi alla catena logistica, pensare allo sviluppo di nuove attività, per questo è auspicabile un intervento di semplificazione delle procedure doganali, da parte della agenzia delle dogane, con il sostegno necessario della politica. Occorre fare concretamente “sistema” per il rilancio dell’economia nazionale che passa inevitabilmente dalla logistica. ■

*Fonte: VI commissione permanente Finanze, 9 febbraio 2012.



EDIA EM

Il piacere della guida

quando
l'affidabilità
è tutto...



Facilità di manovre senza sforzo ... controllo totale
Il nostro ultimo modello elettrico ha impostato un nuovo standard
per 'guidabilità' - il singolo fattore più importante della produttività.

Di che cosa ti puoi fidare... ...veramente?

In tutto il mondo dove il lavoro dipende da un carrello
elevatore, la gente si affida alla Mitsubishi.

Facendo parte di un gruppo industriale con una tecnologia
all'avanguardia, la Mitsubishi Forklift Trucks ha acquisito
una reputazione leggendaria per l'affidabilità dei suoi prodotti.

Ogni carrello elevatore è costruito per continuare a lavorare

... giorno dopo giorno ... anno dopo anno ...

qualunque sia il lavoro ... qualunque siano le condizioni.

Dietro il carrello Mitsubishi c'è una rete di concessionari esperti
e preparati. Con proposte interessanti come finanziamenti
a tasso agevolato siamo qui per aiutarvi. Oggi e domani.



Per maggiori informazioni
su EDIA EM visitate:
edia-mitsubishi.com



DEGRACAR
insieme possiamo

Numero Verde 800 264 663

Oppure visita www.mitsubishicarrelli.com

Qualità | Affidabilità | Value For Money

 **MITSUBISHI**
FORKLIFT TRUCKS

I tavoli di confronto

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

La formazione, per anni, è stata sinonimo di “didattica frontale”. La metodologia utilizzata è stata sempre, prevalentemente, quella legata all’apprendimento in aula: un gruppo di persone che impara nozioni, conoscenze e competenze da un docente esperto nella materia di riferimento. Si tratta di un aspetto e di una metodologia tutt’oggi irrinunciabile, ma che esaurisce solo una parte dei fabbisogni espressi da una comunità, soprattutto da una comunità settoriale complessa e in cerca di risposte quale quella che gravita attorno al mondo della logistica e dei trasporti.

La formazione deve essere oggi in grado di rispondere a sfide nuove che il settore apre, non semplicemente legate all’acquisizione di conoscenze già costituite, ma legate, in maniera dinamica, alla costruzione di nuove conoscenze e di nuovi strumenti. I soggetti del sistema della formazione che hanno percepito questa necessità e si sono mossi nella direzione dettata dal cambiamento hanno compiuto significativi progressi sulla strada dell’innovazione metodologica.

Una delle metodologie che più risponde alle necessità di cambiamento emerse è quella del “tavolo di confronto”, una sorta di aula “orizzontale” in cui i partecipanti scambiano il valore aggiunto dato dal proprio particolare ruolo e dalla propria esperienza professionale, e in virtù di questo diventano reciprocamente formatori. I tavoli di confronto sono utili per migliorare le strategie aziendali, ma anche per facilitare la messa a fuoco di problematiche e possibili soluzioni per interi territori e interi settori. I tavoli aziendali vedono la presenza di responsabili aziendali o di responsabili dei diversi reparti: spesso, rappresentano il compimento dei momenti spontanei di aggregazione tra le diverse figure che operano all’interno del-

l’azienda con ruoli di responsabilità, trasformando l’esperienza in metodo. I tavoli territoriali e settoriali vedono, invece, la presenza di attori di diversa natura, caratterizzati da un diverso valore strategico per il territorio o il settore di riferimento: imprese, enti, istituzioni, associazioni, parti sociali, scuole. Obiettivo dei tavoli è affrontare le problematiche di più attuale interesse per la comunità di riferimento e di individuare, in un’ottica di condivisione, possibili soluzioni e strategie. Anche in questo caso l’esperienza diventa metodo, perché la rete è composta da quei soggetti che probabilmente già



*Genziana Giacomelli,
direttore della Scuola
Nazionale Trasporti
e Logistica di La Spezia.*

nel quotidiano si interpellano e stabiliscono sinergie. La metodologia del tavolo valorizza dunque l’esistente, stabilisce una compresenza, rende la rete operativa assegnando specifici compiti. Gli strumenti della progettazione partecipata, a livello di welfare europeo ed extra-europeo, sono divenuti in molti casi strumenti di decisione politica. In Italia siamo ancora lontani da questo risultato, ma la strada che è stata intrapresa sicuramente

porta un notevole contributo in termini di innovazione dei processi aziendali, settoriali e territoriali. Il lavoro che scaturisce dai tavoli porta talvolta a un ulteriore valore aggiunto per le comunità: la creazione di veri e propri strumenti capitalizzabili, quali manuali, progetti, linee guida.

Come sottolinea Genziana Giacomelli, direttore della Scuola nazionale trasporti e logistica (ente di formazione della Spezia tra i primi a scommettere sull’importanza della progettazione partecipata nella formazione): “dal lavoro congiunto di una serie di soggetti strategici per la logistica e i trasporti sono nati prodotti di particolare valore per il settore, che non avremmo potuto acquisire dall’esterno proprio perché non pre-esistenti a questo lavoro. Dai tavoli realizzati abbiamo realizzato una manualistica sulla sicurezza in ambito portuale e su alcune procedure operative in uso nei porti; un vademecum specifico sulla sicurezza e le merci pericolose tradotto in diverse lingue; linee guida per un porto sostenibile e anche un documento specifico per la comunicazione del porto che potesse incidere sulla percezione e la cultura del territorio. Tutto questo è stato possibile perché abbiamo trasposto in aula una ‘rete’ di fatto, fornendole strumenti e metodologie del nostro mestiere”.





Assologistica

EUROMERCI



Cultura • Formazione

Assologistica

organizzano:

8^a Edizione del Premio *Il* Logistico dell'Anno

**SONO APERTE LE CANDIDATURE PER L'ISCRIZIONE
ALL'8° PREMIO "IL LOGISTICO DELL'ANNO"**

L'edizione 2012 prevede riconoscimenti a società e manager logistici che hanno effettuato innovazione in ambito:

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

Il testo di presentazione della candidatura andrà spedito entro e non oltre il **30 giugno 2012**

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

via mail a ogiola@euromerci.it

oppure

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

Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

Ultimissime



Porto di Trieste: tante opportunità per il mercato indiano

La presidente Monaldi scommette sulla doganabilità dello scalo da lei capitanato

read more...

Nuove nomine in Ceva Logistics

Chellini sostituisce Rosa nel ruolo di amministratore delegato di Ceva Logistics Italia, mentre Galbusera è il nuovo AD per le attività di Ceva.

Il primo camion Euro VI nella flotta Norbert Dentressangle



La rivista



N°1
GENNAIO-FEBBRAIO 2012

Assologica



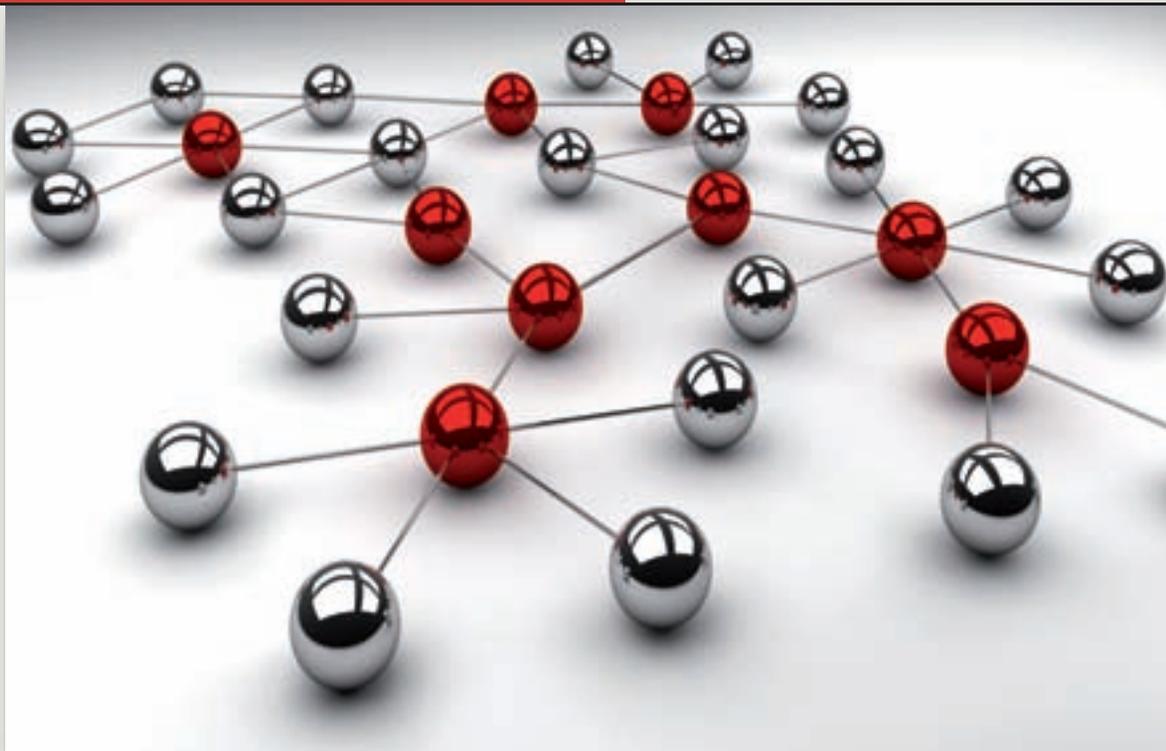
Cultura e Formazione
Assologica

Il sito EUROMERCI è NUOVO e INTERATTIVO

Scoprite le notizie, le interviste ai protagonisti e gli approfondimenti
Vi aspettiamo!

www.euromerci.it

Uno strumento indispensabile per chi lavora con le merci



Fotolia.com

Si punta alla rete

In un momento come l'attuale, caratterizzato da un lato dalle difficoltà economiche e dall'altro, in tema di trasporto merci, dall'"avventura" dei costi minimi di sicurezza dell'autotrasporto, torna in primo piano l'interesse per il trasporto ferroviario e per l'intermodalità, a lungo trascurati. In tale ottica, importanti sono gli interporti da sempre luogo "naturale" dell'incontro strada-rotaia. Nelle pagine seguenti affrontiamo il tema sotto diversi punti di vista, da quello legislativo a quello ferroviario, a quello territoriale. L'obiettivo centrale che emerge è che finalmente il sistema logistico nazionale si avvii a organizzarsi su assi principali di trasporto, sui collegamenti mare-terra, sul costruire una "rete" che dia fluidità al "cammino" delle merci in connessione con i corridoi europei.

Fiducia nel Piano

“Si sta concludendo in parlamento l’iter della legge sul Piano dell’intermodalità che considero contenga elementi importanti per lo sviluppo degli interporti e del combinato strada-rotaia”, afferma con convinzione Alessandro Ricci, presidente della Uir.

di **Paolo Giordano**



ALESSANDRO RICCI

Gli interporti italiani hanno una lunga tradizione e sono state le prime strutture in Europa a essere specificamente dedicate al trasporto intermodale, in particolare al combinato strada-rotaia. Ciò è avvenuto anche per una felice intuizione delle Ferrovie dello Stato, molto tempo prima della nascita di Trenitalia. Ma questa è un’altra storia che non pare andare verso un... lieto fine, visto il progressivo disimpegno della società ferroviaria nazionale nel settore delle merci. Oggi, si sta vivendo una nuova fase, infatti in parlamento si sta avviando verso le ultime battute il testo di legge sul Piano nazionale dell’intermodalità, che dovrebbe avere un forte impatto sulla vita e sullo sviluppo degli interporti. Partiamo da questo argomento nell’intervista con Ales-

sandro Ricci, presidente dell’Unione Interporti Riuniti-Uir e presidente dell’interporto di Bologna, che siamo andati a trovare nella sede di quest’ultimo, nel pieno centro del capoluogo emiliano.

QUAL È LA SUA VALUTAZIONE SUL PIANO DELL’INTERMODALITÀ ATTUALMENTE IN DISCUSSIONE IN PARLAMENTO?

■ In sintesi, penso sia importante per tre motivi centrali. Il primo è che finalmente mette mano al quadro normativo sugli interporti. Dopo la legge 240, che ormai ha superato i vent’anni, si sta varando una legge che affronta il tema di come queste strutture devono divenire pienamente operative. Credo che questa sia la prima condizione affinché gli interporti possano avviarsi in un percorso molto efficace. Il secondo motivo è che il Piano si occupa della programmazione territoriale delle strutture logistiche, in particolare di quelle interportuali. Lo Stato, le Regioni, gli enti locali, ognuno in base alle proprie competenze, devono operare in termini urbanistici in maniera da impedire la nascita “selvaggia” di nuovi interporti, di nuovi insediamenti logistici. Una tale proliferazione è contro gli interessi generali del

sistema logistico del paese. Un fenomeno che si è notevolmente sviluppato negli ultimi anni esclusivamente per questioni che hanno riguardato gli oneri di concessione. Sono nati ultimamente molteplici “parchi logistici”, che sono stati presentati come tali, ma che non offrono un livello accettabile di servizi e soprattutto non hanno la ferrovia. Se si vuole, come pare, sviluppare l’intermodalità occorre concentrare la merce in strutture che siano in grado di farla viaggiare con tutte le modalità, in primo luogo su rotaia. Avere una miriade di strutture “disperse”, che hanno un valore solo immobiliare, non è funzionale a costruire un flusso interno

coerente delle merci. Il fatto che il Piano ponga requisiti minimi e condizioni essenziali per la nascita di nuovi interporti è positivo. Il ministero dovrà fare una ricognizione anche su quelli esistenti e dovrà classifi-

La nuova legge crea le condizioni affinché non continui una selvaggia proliferazione di impianti

carli, dando a quelli che non corrispondono ai requisiti minimi un periodo di tempo di tre anni per adeguarsi e raggiungere lo standard richiesto. Questa è una corretta premessa per fare quello che riteniamo essenziale: realizzare e far funzionare

sempre più una “rete” sulla quale articolare il flusso delle merci. Il terzo motivo è legato con i primi due ed è quello che il Piano crea le premesse, le condizioni affinché gli interporti possano muoversi in termini operativi, ossia possano muoversi con le caratteristiche che contraddistinguono un operatore privato. Gli interporti oggi hanno generalmente una proprietà mista, che mette insieme il pubblico, ad esempio gli enti locali, e il privato. Riguardo all’operatività va salvaguardata la libertà di azione, la libertà di muoversi sul mercato, la libertà di gestione, ovviamente fatti salvi quei casi in cui utilizzano risorse pubbliche. Questi tre aspetti sono salienti e rappresentano i punti di forza del provvedimento, nei quali la Uir si ritrova.

DI LEGGI IN ITALIA SE NE FANNO MOLTE, COME SI FANNO TANTI PIANI, BASTA PENSARE A QUELLO DELLA LOGISTICA NAZIONALE CHE PARE UNA FAVOLA SENZA FINE. A QUESTO PROPOSITO, LEI PARLA DI “RETE LOGISTICA”, MA, AD ESEMPIO, IL CONTENUTO DELL’ARTICOLO 46 DEL DECRETO “SALVA ITALIA”, SUI COLLEGAMENTI INFRASTRUTTURALI E LA LOGISTICA PORTUALE, NON VA IN DIREZIONE OPPOSTA LIMITANDOSI A PARLARE DI AREE “RETROPORTUALI”? COSÌ FACENDO SI CONTINUA AD ANDARE AVANTI SU VISIONI SETTORIALI...

■ Come Uir non siamo d’accordo con l’impostazione dell’articolo 46. E lo abbiamo dichiarato. Tale impostazione “dimentica” gli interporti nell’ottica dello sviluppo dei collegamenti infrastrutturali e della logistica portuale, affidando il tema totalmente nelle ma-

L’UNIONE INTERPORTI RIUNITI

L’Unione Interporti Riuniti-Uir è l’associazione che riunisce la totalità degli interporti italiani. Aderente alla Federtrasporto, l’associazione ha come obiettivo principale quello di consolidare e sviluppare l’intermodalità nel trasporto e nella logistica attraverso un rapporto stabile tra interporti, porti, società ed enti, intesi quali sistemi d’interscambio merci nel cluster “terra-mare”. La Uir svolge, quindi, attività di analisi, informazione, sensibilizzazione e sollecitazione nei confronti degli associati, delle istituzioni legislative e governative, nonché delle categorie economiche, ponendosi come interlocutore per contribuire ad affrontare e risolvere le problematiche relative allo sviluppo del sistema nazionale logistico e di trasporto. L’associazione, inoltre, vuole contribuire a una politica della mobilità sul territorio del paese in grado di coniugare efficienza e competitività nel rispetto dell’ambiente e della sicurezza.

ni dei porti. Abbiamo sottolineato che gli interporti sono il naturale punto di riferimento, a livello terrestre, per ferrovia e per strada, di tutta la merce che, sia in arrivo sia in partenza, ha come meta i porti. In questo caso particolare, è stato quindi un errore non includere gli interporti nel provvedimento. Credo comunque che anche in base a quanto sta emergendo con sempre più forza a livello europeo sia sempre più

necessario, e inevitabile, creare sinergie tra scali marittimi e interporti: quando si parla di principali assi logistici, di “corridoi” continentali, e quattro attraversano il nostro paese, diventa imprescindibile il collegamento tra mare e terra.

IN TUTTO CIÒ CHE RUOLO DEVE AVERE LA FERROVIA? QUAL È IL SUO PARERE SULL’EVIDENTE PERDITA D’INTERESSE DI TRE->



Nelle foto, immagini aeree dell’interporto di Bologna



TRENITALIA PER IL SETTORE MERCI? NON PUÒ RAPPRESENTARE UN PROBLEMA SERIO?

■ Andando per ordine, le dico che le imprese ferroviarie nel Piano sono viste come protagoniste. La ferrovia resta centrale. Per quanto riguarda Trenitalia bisogna essere molto oggettivi, laici: non possiamo pretendere che le Fs facciano per forza il trasporto merci. Hanno fatto evidentemente scelte aziendali diverse che dobbiamo rispettare. Però contemporaneamente sottolineo che nell'interporto di Bologna operano otto società ferroviarie, compresa anche Trenitalia, che, ad esempio, gestisce un servizio con Gioia Tauro e con Catania. La questione centrale è che occorre creare le condizioni affinché le imprese ferroviarie private, e tutte quelle alternative a Trenitalia, si possano sviluppare. Questo è il nocciolo del problema. In quest'ottica guardo con maggiore preoccupazione ai comportamenti di Rete Ferroviaria Italiana, il gestore dell'infrastruttura, che non può comportarsi nella stessa maniera di come faceva quando le Fs operavano in regime di monopolio, che non può preoccuparsi dei tanti "colli di bottiglia" che ostacolano la circolazione ferroviaria specialmente in prossimità dei nodi e

che deve impegnarsi, proprio all'interno di tali nodi, per migliorare, e di molto, la gestione dei terminal e delle manovre. Tra le imprese ferroviarie, pur tra mille problemi, c'è fermento, c'è interesse per il settore merci. Una situazione che non può essere penalizzata dalla scarsa efficienza in tanti punti terminali. In generale, rivendico che la liberalizzazione della ferrovia debba andare avanti, debba essere completata. Ciò darebbe più ossigeno, più convinzione e più sicurezza alle imprese "entranti" nel settore.

UN ALTRO ASPETTO IMPORTANTE È RAPPRESENTATO DA CIÒ CHE DEVONO FARE GLI INTERPORTI, SPESSO "ACCUSATI" DI SVOLGERE SOLO UNA FUNZIONE IMMOBILIARE. COME ANDARE OLTRE?

■ A questa domanda posso rispondere come presidente dell'interporto di Bologna, sottolineando quanto noi stiamo facendo e vogliamo fare. È evidente che ogni interporto, nella sua specificità, dà a tale "capitolo" le risposte che ritiene più opportune. A Bologna stiamo consolidando, rafforzando gli

insediamenti aziendali, sotto l'aspetto immobiliare. È evidente che avendo terreni all'interno dell'interporto dobbiamo valorizzarli. Quindi, dobbiamo favorire gli investimenti di quelle im-

Gli interporti moltiplicano i servizi per favorire l'insediamento di nuove aziende

prese che intendono installare nell'interporto bolognese il proprio hub. Un'operazione che ci fa muovere lungo la direttrice di moltiplicare i servizi a disposizione delle aziende e delle persone che lavorano nella nostra struttura. Noi non

siamo concorrenziali con queste aziende, perché non facciamo logistica, al contrario vogliamo aiutarle a svolgere nel modo migliore il loro mestiere, cercando di coprire, all'interno dell'interporto, quei segmenti di attività che gli operatori singolarmente non fanno e non sono in grado di fare. Un esempio, svolgiamo attività di manutenzione dei carri ferroviari e anche manutenzioni elementari ai locomotori. Facciamo attenzione alle nuove tecnologie, in primo luogo a quelle tese all'ecosostenibilità, così come siamo impegnati a livello di ricerca e di analisi per dare a chi si vuole insediare da noi ogni informazione che possa



essere utile nella scelta. Un altro punto d'interesse è la razionalizzazione della distribuzione urbana delle merci, argomento quest'ultimo che oltretutto è stato alla base della nascita del nostro interporto. Come dicevo prima, in questo ambito, ogni interporto fa le

sue scelte: c'è chi fa logistica direttamente, c'è chi ha rischiato anche l'acquisto di treni. Credo che ciò rientri nella normalità.

TORNIAMO AL PIANO DELL'INTERMODALITÀ. CHI LO DOVRÀ ATTUARE, GESTIRE? NON SARÀ MICA LA CONSULTA DELL'AUTOTRASPORTO?

■ La legge dice che il Piano lo deve fare il ministero dello Sviluppo economico, delle Infrastrutture e dei Trasporti. Credo che la Consulta farà quello che per definizione deve fare: darà dei pareri, contribuirà alla realizzazione.

UN'ULTIMA DOMANDA, RESTANDO NELL'AMBITO DELLE AZIONI DI GOVERNO. SE LE CHIEDESSI QUALI SONO I TRE PROV-

VEDIMENTI CHE VORREBBE FOSSERO SUBITO RESI OPERATIVI, COSA MI RISPONDEREBBE?

■ Certamente, per tutto quanto ho detto finora, e non solo, il Piano dell'intermodalità. Poi auspico che il senato sblocchi rapidamente la riforma della legge sulla portualità, riconoscendo finalmente l'autonomia finanziaria delle Autorità portuali. L'ideale sarebbe, come la Uir sostiene da sempre, che l'iter di queste due leggi si concludesse contemporaneamente. Il terzo è una riforma "vera" dell'autotrasporto. Credo che per lo sviluppo della nostra logistica nazionale questi tre temi siano assolutamente "maturi". Non abbiamo molte alternative, se vogliamo crescere. ■

Un passo avanti per i vostri trasporti



Hupac è il partner competente, affidabile e indipendente per creare una strategia logistica su misura: trasferiamo le spedizioni dalla strada alla rotaia, in tutta Europa, combinando i vantaggi dei due sistemi. Hupac innova i sistemi produttivi e investe in risorse di proprietà come vagoni, terminal e soluzioni informatiche. Il trasporto intermodale è il futuro del traffico merci: Hupac è al vostro fianco, oggi, per andare avanti insieme.

www.hupac.ch info@hupac.ch Tel. +41 91 6952800



Verona, leader europeo

L'interporto Quadrante Europa è stato posto da una ricerca in cima alla classifica continentale: carta vincente l'intermodalità.

di **Carlotta Valeri**



MATTEO GASPARATO

Numeri importanti caratterizzano l'interporto Quadrante Europa di Verona: un'estensione di 2,5 milioni di metri quadrati, oltre 100 aziende insediate, 14 mila addetti tra diretti e indotto, oltre 6,4 milioni di tonnellate di merci movimentate via treno e 20 milioni via strada. Il tutto costituisce un sistema integrato di servizi logistici di alta efficienza ed economicità molto focalizzato sull'intermodalità. Il masterplan dell'interporto prevede importanti investimenti per un ampliamento della sua superficie a 4,2 milioni di metri quadrati. Intanto è stata portata a termine la realizzazione del Terminal Gate, costato 10 milioni di euro, dotato di cinque binari, lunghi complessivamente tre chilometri, dotato di un'area

di 50 mila metri quadrati per lo stoccaggio e la movimentazione di container e casse mobili. Così l'interporto si prepara alle sfide future, forte di essere stato riconosciuto da una dettagliata analisi, che ha messo a confronto 70 interporti di 30 Stati continentali, in cima alla classifica, dove precede, nei primi dieci posti, altre strutture italiane, tedesche e spagnole. Di tutto ciò parliamo, partendo dall'intermodalità, con il presidente Matteo Gasparato.

IL COMBINATO NAZIONALE STRADA-ROTAIA È IN FORTE, PREOCCUPANTE DECLINO, ANCHE A CAUSA DEL CALO DEI SERVIZI MERCI DI TRENITALIA. COME VEDETE IL FUTURO DELL'INTERMODALITÀ ITALIANA?

■ La nostra intermodalità, al contrario di altri paesi europei, sconta da sempre la competizione del trasporto tutto gomma. L'anomalia italiana consiste nella preferenza che viene data alla modalità gomma anche per tratte medio-lunghe (esempio:

500-600 km) in cui l'utilizzo del treno è assolutamente concorrenziale rispetto al trasporto su strada. Ci chiediamo spesso perché un treno che parte da Rostock (importante porto sul Mar Baltico, a 1.250 km dal Quadrante Europa)

impieghi 24 ore per giungere a Verona e tali performance non siano realizzabili in Italia su un'analogia distanza, ad

esempio per andare da Verona in Sicilia. A nostro avviso per allineare l'Italia agli altri paesi (come la Germania dove il combinato nazionale rappresenta ormai oltre il 20% del totale del trasporto merci) e vincere la competizione con il tutto gomma è necessario specializzare le aree "intermodali" esistenti dotandole di eccellenza nei servizi, mettendole in relazione con i porti e potenziandone le infrastrutture. Se vogliamo è un po' ciò che è accaduto nel Quadrante Europa, anche se qui l'attività intermodale mantiene un respiro internazionale evidente. A Verona si è puntato su infrastrutture ed eccellenza dei servizi sia per l'intermodalità sia per le imprese ferroviarie pubbliche e private. I risultati non hanno tardato ad arrivare. Nell'ultimo biennio sono stati lavorati quasi 14 mila treni l'anno, movimentando oltre 350 mila unità di trasporto intermodale.

SI È DIBATTUTO MOLTO NEGLI ULTIMI DUE ANNI SUL PIANO NAZIONALE DELLA LOGISTICA, MA SENZA RISULTATI CONCRETI. DA UN PUNTO DI VISTA PRIVILEGIATO, COME IL QUADRANTE EUROPA, CHE INTERCETTA TRAFFICI INTERNAZIONALI, CHE GIUDIZIO DÀ DELL'ATTUALE SITUAZIONE DEL SISTEMA LOGISTICO NAZIONALE? SI PUÒ AVERE OGGI UNA LOGISTICA SENZA IL TRENO?

■ No, non è possibile. È troppo importante la modalità ferro per lo sviluppo della logistica. Un paese come il nostro non può pensare di affidare tutto il peso

L'anomalia italiana è che si sceglie l'autotrasporto sulle distanze medio-lunghe

della logistica nazionale, considerandola in tutte le varie espressioni e specializzazioni, integrata, reverse, supply chain, distribuzione, produzione, ad una fase del trasporto, o meglio alla modalità stradale. Serve un'alternativa, un'alternativa intermodale che non diciamo privilegi il treno, ma, almeno, fornisca alla modalità su ferro pari dignità, aspettative e condizioni di quella su gomma. Insistere solo sulla strada non sarebbe una scelta sostenibile, non solo dal punto di vista puramente di realizzabilità tecnica ma soprattutto per i costi che verrebbero riversati sulla comunità. Analisi e studi sviluppati in Italia e in Europa ne sono una chiara testimonianza. Basta soffermarsi sui cosiddetti "costi esterni marginali" per

modalità di trasporto. In sintesi, la mobilità delle merci è causa di differenti tipologie di costi che ricadono sui diversi attori coinvolti: amministrazioni pubbliche, aziende di trasporto, utenti e collettività. I "costi esterni marginali", pur essendo prodotti dall'esercizio e dall'uso dei sistemi di trasporto, ricadono sulla collettività nel suo complesso, ossia anche su chi non utilizza il sistema di trasporto. Tali costi sono indicati anche come "costi sociali" e rappresentano le "esternalità" prodotte dal sistema di trasporto. Si tratta di costi per incidenti o incidentalità, per inquinamento acustico e atmosferico, per le infrastrutture, per la congestione da traffico. Facile valutare che tutti questi costi esterni marginali prodotti dai sistemi di trasporto hanno un impatto notevole sull'assetto economico e sociale. Da una loro valutazione non possono prescindere le politiche di

Non si può continuare a sottovalutare il peso sulla collettività dei costi esterni

investimento e di sviluppo e soprattutto la scelta dei sistemi di trasporto. Appare pertanto utile che un'attenta valutazione dei costi esterni marginali accompagni gli investimenti che sono effettuati a diversi livelli territoriali nel settore dei trasporti. Le scelte di politica dei trasporti dovrebbero essere rivolte sempre più a limitare al minimo le esternalità

prodotte dal sistema dei trasporti. Un dato per rendere concreto quanto fin qui illustrato: se i volumi di traffico sviluppati su rotaia dal Quadrante Europa fossero stati affidati alla modalità gomma, invece che alla ferrovia, avremmo assistito a una esplosione dei costi esterni marginali, che avrebbero avuto ricadute drammatiche sulla collettività per oltre 85 milioni di euro, come è facile verificare applicando dei modelli di calcolo certificati a livello di Comunità europea. Non è sufficiente la dimensione di questi costi sociali per investire sul trasporto su rotaia?

UN OBIETTIVO DICHIARATO DEL QUADRANTE EUROPA È QUELLO DI "ALLARGARSI" VERSO IL MARE, TIRRENO E ADRIATICO, PER COLLEGARSI AL TRASPORTO VIA NAVE. QUALI SINERGIE SONO POSSIBILI CON I PORTI?

■ Partiamo da due dati: si stima che il 40% delle merci provenienti dall'estero

e destinate al mercato italiano o prodotte nel nostro paese per l'esportazione, che usano il trasporto marittimo, non transitino nei nostri porti; inoltre, si stima in particolare che i 2/3 delle merci containerizzate prodotte per l'export nel nord-est del paese e di quelle destinate alla stessa area in importazione non usino i porti adriatici, nonostante l'importanza che l'Adriatico ha come porta d'accesso verso l'Europa centrale e dell'est per le navi che attraversano il canale di Suez. Oggi, come sappiamo, le rotte in collegamento con il Far East sono in continua crescita, quindi dovrebbero crescere l'importanza e l'attrattività di scali che permetterebbero di accorciare i tragitti, di non dover arrivare per scaricare i container, le merci fino ai porti del Northern Range, come invece si continua a fare. Credo che si possa modificare tale situazione creando in Italia un efficace collegamento tra corridoi terrestri e corridoi marittimi. Dobbiamo migliorare le performance a livello terrestre, offrendo alle merci, agli operatori internazionali efficienti alternative. Su questo progetto stiamo lavorando sia sul versante tirrenico con il porto di la Spezia e soprattutto con lo scalo veneziano, che vediamo come una chance importante per poter offrire servizi significativi in qualità di "porto secco", ovvero come interporto di smistamento verso 25 destinazioni europee. ■



Il nodo della Toscana

Una regione che, per la sua posizione e per la sua importanza sul versante tirrenico e sull'asse centrale, deve svolgere un ruolo importante nel sistema logistico nazionale, anche per un nuovo sviluppo della sua economia e delle sue esportazioni.

di **Sergio Porta**



MARCO SUSINI

Quando si parla di sistema logistico nazionale, una parte rilevante riguarda la Toscana, in primo luogo per la sua posizione geografica al centro del paese, per essere parte essenziale dell'asse tirrenico e dell'asse centrale nord-sud, nell'ottica, per quanto riguarda il trasporto, sia ferroviaria sia stradale. Ma la realizzazione di un sistema logistico integrato ed efficiente è essenziale oggi anche per "ridisegnare" l'economia regionale. Vale la pena spendere qualche parola su questo tema, anche perché troppo spesso in Italia gli aspetti logistici (nella loro complessità, ossia comprendendo il trasporto merci, la distribuzione, la scelta dei mercati, i servizi a valore aggiunto, ecc.) non vengono considerati come parte integrante dell'aspetto produttivo. Secondo il Programma regionale di svi-

luppo 2011-2015, l'attuale crisi ha assunto in Toscana dimensioni, in senso assoluto, più contenute rispetto alle regioni più ricche del paese: il Pil è calato nel biennio 2008-2009 "solo" del 5,2%, contro il 7,9 della Lombardia, il 7,6 del Piemonte, il 7,3 dell'Emilia Romagna, il 6,7 del Veneto. La regione è stata però al centro di un forte processo di deindustrializzazione, che ha origini lontane, ma che si è di recente notevolmente accentuato. Tale processo è stato accompagnato da una minore presenza dei prodotti toscani sui mercati internazionali. Fatto quest'ultimo che oggi è un particolare fattore di preoccupazione: se si supererà l'attuale crisi, molto probabilmente ciò avverrà sulla base di un incremento della domanda estera. Solo attraverso una ripresa delle esportazioni è possibile immaginare l'avvio di un nuovo processo di crescita che traini investimenti e redditi (mentre, d'altro canto, si dovrà anche ridurre la dipendenza dall'estero, rendendo più integrato il sistema produttivo regionale, ad esempio nel settore dell'energia, aumentando il ricorso a fonti alternative). Affinché ciò avvenga è necessario che l'economia toscana recuperi competitività. Il Piano di sviluppo sottolinea che la regione è di fronte "a una fase in cui deve cambiare l'inerzia del passato, non solo in termini di velocità di crescita, ma anche in termini di protagonisti della crescita": le aziende produttrici di beni dovranno

orientarsi dai settori "non trade" a quelli "trade" e la ricerca di mercati di sbocco dovrà privilegiare "nuovi paesi" e le economie definite "emergenti". Tutto questo chiama in gioco anche l'organizzazione della logistica. In un recente convegno sul ruolo degli interporti regionali, Vanni Bonadio, presidente della società Logistica Toscana, di cui sono soci la Regione e le camere di commercio, ha sottolineato l'esigenza di un piano regionale della logistica che tenda a creare sinergie tra le tre principali aree che caratterizzano il territorio: quella costiera tra Massa Carrara, Livorno e Piombino, quella produttiva centrale che fa capo a Firenze, quella maremmana tra Arezzo, Siena e Grosseto, con la sua specificità agroalimentare. Un piano che dovrà essere sostenuto anche con scelte infrastrutturali adeguate, come ad esempio il potenziamento del corridoio Ti-Bre e il completamento della E78 Grosseto-Fano, per collegare il Tirreno con l'Adriatico (strada, tra le più importanti trasversali italiane, che ha solo 111 chilometri in esercizio su 270, 16 in via di ultimazione e per gli altri si attende la fine della progettazione e i fondi). In conclusione, la logistica deve "entrare" nel programma di sviluppo economico regionale. Questo è l'intento che guida anche le strategie dell'interporto Amerigo Vespucci di Guasticce, a due passi dal porto di Livorno, "Il nostro interporto - afferma il presidente Marco Susini - è co-

stantemente in crescita. Infatti, nato nel 1995, con un capitale per il 51% pubblico, con la Regione al 14%, e il rimanente in mano a privati fra i quali spicca la Banca Monte Paschi Siena con il 37%, ha vissuto negli ultimi anni, nonostante siano stati segnati dalla crisi, una fase di sviluppo. Oggi, abbiamo 25 aziende insediate all'interno dell'area interportuale, mentre cinque anni fa erano soltanto due, di conseguenza è cresciuto notevolmente anche il numero dei

mezzi movimentati, triplicato rispetto al 2006". L'impegno è quello di continuare a investire anche per riuscire a rispondere positivamente alle nuove richieste d'insediamento. Lo sviluppo della struttura livornese si gioca però molto su due fronti: sulla vicinanza con il porto, del quale è la naturale area di riferimento a terra per tutte le operazioni logistiche, e sui collegamenti ferroviari. "Questi due aspetti sono strettamente collegati fra loro - sottolinea Susini - perché entram-

Il treno paga le numerose criticità infrastrutturali

bi ruotano intorno al tema dei limiti infrastrutturali e dell'obbligo di migliorare le attuali interconnessioni". Oggi, per andare nel porto un treno deve passare attraverso lo scalo merci di Calambrone, situato nell'area nord, quindi con lun-

ghe perdite di tempo e costose manovre. Uno dei tanti nostri così chiamati "colli di bottiglia". "Stiamo lavorando a un progetto per risolvere questo problema: utilizzare un vecchio ponte su cui passava un trenino, una specie di metropolitana di superficie, che collegava la città con il mare. Il ponte è intatto, come è stato confermato anche da indagini strutturali e dai primi carotaggi. Con un investimento ridotto e in tempi molto brevi si potrebbe creare questa connessione ferroviaria porto-interporto. Ci stiamo confrontando su questo progetto con la Regione e credo che potremo contare su un suo investimento. Per quanto riguarda i servizi fer-

roviari, nell'interporto c'è un terminal, gestito dalle Fs, che ha avuto un avvio lento, ma che oggi sta registrando un certo movimento. Trenitalia effettua tre treni la settimana in collegamento con Padova per la compagnia marittima francese Cma-Cgm, un altro va nelle Marche e sono allo studio altre possibilità. Certamente è importante, da un lato, riuscire a fluidificare il traffico, proprio per valorizzare la nostra vocazione naturale a essere il retroporto dello scalo livornese, il suo gate, anche per il servizio delle autostrade del mare, mentre, dall'altro, occorre che la ferrovia nazionale cambi rotta, ricominci a investire sulle merci, un settore che come sappiamo ha di fatto molto ridimensionato", aggiunge Susini. La ferrovia è fondamentale per l'obiettivo di realizzare connessioni dirette tra le infrastrutture logistiche terrestri toscane (ad esempio l'interporto di Livorno con quello di Prato), i porti e i grandi assi infrastrutturali nazionali ed europei. In altre parole, come si usa dire, "per fare sistema". ■

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 (ISO 50001).



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. 041 999.1302/2082 - BOLOGNA: tel. 051 58721.75/86
FIRENZE: tel. 055 577304/9060233 - ROMA: tel. 06 97271.106/098
NAPOLI: tel. 081 5628494 - BARI: tel. 080 5046136
CATANIA: tel. 095 497087/0933262

Nola: primo obiettivo far crescere le aziende

Interporto Campano, Cis e Vulcano Buono: il sistema integrato di distribuzione commerciale più grande d'Europa, centrato sulla logistica, sull'intermodalità, sulle vendite all'ingrosso e sul retail.

di **Giovanna Visco**

Gigante tra gli interporti italiani, progettato per la movimentazione a pieno regime di oltre 30 milioni di tonnellate di merci l'anno, nel 2010, l'Interporto Campano, posizionato a Nola, provincia di Caserta, è stato primo per fatturato, con 5 milioni di tonnellate di merci movimentate e un valore della produzione di oltre 100 milioni di euro.

Controllato dalla holding Cisfi, a sua volta partecipata dal Cis, il maggior sistema di distribuzione commerciale d'Europa, Interporto Campano, con Cis e Vulcano Buono - il grande centro servizi disegnato da Renzo Piano a sua volta partecipato con una quota di maggioranza da Interporto Campano - costituisce un distretto unico in Italia, animato da una filiera integrata verticalmente di logistica, intermodalità, distribuzione all'ingrosso e retail, che lo ha reso una leva logistica strategica per molte importanti imprese. Infatti, è punto di riferimento per numerose aziende, tra le quali la Fiat per l'alimentazione delle linee di Pomigliano d'Arco; è sede delle officine di manutenzione dei treni Ntv; da agosto è il polo logistico per il centro-sud Italia, per la Germania e la Francia dello zucchero di provenienza extraeuropea della Maxi,

distributrice per l'Italia della Sudzucker, il più grande produttore europeo di zucchero che movimentava circa il 35% di quello consumato in Italia; Café do Brasil, azienda di livello europeo con marchio principale Kimbo e seconda nel mercato domestico retail, ha deciso di radicarsi definitivamente a Nola, acquistando per 18 milioni di euro un'area di stoccaggio di oltre 18 mila metri quadrati.

Nel carnet progettuale dell'interporto c'è anche la realizzazione di un impianto fotovoltaico di circa 300 mila metri quadrati sui tetti dei capannoni e di un sistema di sicurezza integrato per l'intero distretto, ma la ferrovia continua a essere il suo motore principale. Nel 2009, con la partecipazione azionaria del 100% di Interporto Campano è nata la società Interporto Servizi Cargo-ISC, operatore intermodale e impresa ferroviaria privata. A guidarla nella carica di presidente, Sergio Russo.

Le imprese a Nola si ritrovano all'interno di un tessuto dove è più facile trovare partnership

DOTTOR RUSSO, QUALI OPPORTUNITÀ HA OFFERTO IN QUESTI ANNI L'INTERPORTO CAMPANO ALLE PICCOLE-MEDIE IMPRESE?

■ Certamente moltissime. Il ruolo

principale svolto da Interporto Campano è stato proprio quello di sviluppare e gestire un distretto dove le imprese possono operare con le migliori opportunità possibili. Per esempio, avvantaggiarsi delle economie di scala e non spendere energie su servizi "condominiali" come la sicurezza, la manutenzione dei capannoni e del verde, lo smaltimento dei rifiuti. Un altro aspetto importantissimo è trovarsi all'interno di una famiglia di imprese dove con maggiore facilità si possono trovare partner, clienti e fornitori. L'evidenza pratica del fatto che all'interno dell'interporto ci siano più opportunità è data dalla semplice constatazione che in vent'anni nessuno ha mai dichiarato fallimento.

QUALI VANTAGGI INVECE SONO EMERSI DAL MIX "INGROSSO-DETTAGLIO", RAPPRESENTATO DALL'INVESTIMENTO VULCANO BUONO A RIDOSSO DELL'INFRASTRUTTURA INTERPORTUALE?

■ Il Vulcano Buono è il centro servizi dell'Interporto Campano; è il tassello che ha completato il distretto. Su una superficie di circa 5 milioni di metri quadrati, oggi nel nostro distretto operano oltre mille aziende con 9.000 addetti e le tre realtà lavorano in stretta sinergia, ciascuna con una specifica funzione: il Cis nella distribuzione commerciale, l'interporto nella logistica in-



tegrata e il Vulcano Buono nei servizi e il retail. Nel distretto Cis-Interporto Campano-Vulcano Buono, quindi, si integrano tutte le fasi della filiera logistica/distributiva e ogni tipo di servizi, dai trasporti a quelli di sistema fino a quelli alle aziende/personone.

DAL DDL DI RIFORMA DEGLI INTERPORTI SEMBRA CHIARO PER QUESTI ULTIMI IL PASSAGGIO DA "IMMOBILIARISTI" A SOGGETTI "IMPRENDITORIALI". COSA NE PENSA?

■ L'attività del nostro interporto da sempre è stata di tipo imprenditoriale e non ha seguito logiche immobiliari. Oggi, su oltre tre milioni di metri quadrati di superficie, raggruppa 200 aziende per circa 2.500 addetti.

L'obiettivo principale è stato quello di costruire un sistema di servizi alle imprese e alle persone. Infatti, al suo interno si trovano la dogana Napoli Terra, abilitata a tutte le funzioni, e un polo del freddo con 100 mila metri cubi di magazzini frigoriferi. Il cuore dell'interporto è rappresentato dal terminal intermodale di 225 mila metri quadrati gestito da Terminal Intermodale Nola-TIN. Il nostro è l'unico interporto nazionale con una stazione ferroviaria in-

terna elettrificata di 13 coppie di binari, la stazione Nola-Interporto, che consente collegamenti giornalieri diretti con Milano, Verona, Monaco e Amburgo e con i principali porti del sud Italia, come Napoli e Gioia Tauro. Poi, nel 2010 Interporto Campano ha costituito Interporto Servizi Cargo-ISC, operatore intermodale e impresa ferroviaria che ha come obiettivo la promozione, la commercializzazione e la gestione del trasporto combinato a livello nazionale e internazionale, ponendosi, quindi, come principale player privato in Italia per lo sviluppo di un network ferroviario merci.

SEMPRE NEL DISEGNO DI LEGGE DI RIFORMA DEGLI INTERPORTI, SI INTRODUCE IL PIANO GENERALE DELL'INTERMODALITÀ. È POSSIBILE UN'INTERMODALITÀ SENZA LOGISTICA?

■ L'intermodalità è e sarà sempre legata alla logistica. Tanto è vero che i maggiori utilizzatori dell'intermodalità sono proprio gli operatori logistici e i treni partono e arrivano in interporti o comunque in aree logistiche dedicate allo scambio delle merci. In Europa il discorso è ancora più accentuato in quanto sono proprio gli stessi operato-

ri logistici che prediligono l'intermodalità e si strutturano in tal senso anche in proprio.

RECENTEMENTE COMMUNITY OF EUROPEAN RAILWAY AND INFRASTRUCTURE COMPANIES (CER) E ASSOCIATION OF THE EUROPEAN RAIL INDUSTRY (UNIFE) HANNO CHIESTO ALLA DG MOVE CHE L'AGENZIA FERROVIARIA EUROPEA (ERA) SIA L'UNICA AUTORITÀ DELEGATA ALLE CERTIFICAZIONI SULLA SICUREZZA, ALLE AUTORIZZAZIONI PER IL SETTORE FERROVIARIO E PER LA MESSA IN ESERCIZIO DEI MEZZI FERROVIARI. QUAL È LA SUA OPINIONE?

■ Tale direzione è sicuramente l'obiettivo principe da raggiungere per poter stimolare al massimo il processo di liberalizzazione del settore ferroviario in ambito europeo. Oggi l'Italia si sta però già muovendo in tal senso. Infatti, da circa un anno l'Agenzia nazionale per la sicurezza ferroviaria ha avviato un processo di rinnovo di tutti i certificati di sicurezza delle imprese ferroviarie, sia passeggeri sia merci, separato in due parti: una che recepisce le normative ferroviarie in ambito europeo e una seconda che prende in considerazione tutte le specificità del nostro paese. ■

Gts Rail, da Bari in tutta Europa

“Nel nostro paese ci sono enormi potenzialità per la ferrovia nel settore merci, ma occorre una politica dei trasporti” dice Nicola Muciaccia, presidente e fondatore del gruppo ferroviario pugliese.

di **Valerio Di Velo**



NICOLA MUCIACCIA

Un filo lega le pagine che abbiamo dedicato a questo Focus sul sistema interportuale nazionale: i servizi ferroviari. Infatti, non esiste la funzione primaria dell'interporto se al suo interno non “abita” la ferrovia, se al suo interno non circolano carri ferroviari, locomotive, se non si agitano bracci di gru tesi a caricare o scaricare merci e container dai convogli ferroviari. Interporto e ferrovia per essere efficienti devono perennemente “incrociarsi”. Allora, chiudiamo questo Focus parlando direttamente con un'impresa ferroviaria, a capitale interamente privato: la Gts di Bari. L'intervista è con il fondatore (era l'anno 1977) e presidente del gruppo Nicola Muciaccia, che non perde tempo e mette in evidenza, per usare le sue parole, “l'azien-

da in pillole”, o meglio “in numeri”: “Opera con sette locomotive, ha un parco di 300 carri e di 2.000 casse mobili, compie su ferrovia 70 mila spedizioni l'anno, ha percorso sui binari nel 2011 più di 800 mila chilometri, una distanza pari a oltre venti volte la circonferenza terrestre, ha raggiunto circa 60 milioni di euro di fatturato, occupa 120 persone. Soprattutto, grazie all'uso del treno e non dei Tir, ha risparmiato alla collettività 48 mila tonnellate di CO2”.

QUESTE CIFRE IN CONTINUA CRESCITA LASCIANO TRASPARIRE UN DATO: CHE PER LA FERROVIA MERCI NEL NOSTRO PAESE C'È SPAZIO, CI SONO GRANDI POSSIBILITÀ. È D'ACCORDO?

■ La nostra storia lo dimostra. Noi eravamo operatori intermodali e lavoravamo ovviamente con le Ferrovie dello Stato. Poi dopo tante delusioni e inefficienze del sistema ferroviario merci pubblico, abbiamo preso una decisione coraggiosa, grazie alla liberalizzazione: diventare noi operatori ferroviari, noi impresa ferroviaria. Così abbiamo fatto. Come dicevo prima siamo costantemente cresciuti.

NON C'È UNA DISCRASIA FRA QUANTO LEI STA AFFERMANDO E QUANTO DICE TRENITALIA, OSSIA CHE CON LE MERCI “CI SI RIMETTONO SOLO SOLDI”?

■ Credo che tale differenza vada rintrac-

ciata nei metodi di gestione: Trenitalia è un elefante, con costi da elefante, noi, se restiamo nel campo dei paragoni con il mondo animale, siamo gazzelle e abbiamo costi da gazzelle. Trenitalia perciò non regge i suoi costi, oltre ad avere un altro milione di problemi. Costi e problemi che scarica sui clienti, ai quali impone a scadenze ravvicinate tariffe in aumento. Un meccanismo insostenibile. Quindi, Trenitalia risolve il problema, dato che non riesce a tagliare i costi, tagliando i servizi.

PERÒ CI SONO GRANDI DIFFICOLTÀ A ENTRARE NEL “MONDO” DELLA FERROVIA ...

■ Assolutamente. Intanto, e lo riscontriamo quotidianamente anche con i clienti, con chi si avvicina per le prime volte al treno spinto dal disastro dell'autotrasporto, c'è una pessima immagine e una scarsissima conoscenza della ferrovia. In tanti sono rimasti all'idea del carro bestiame. Questa è già una difficoltà. Poi ci sono state un'insufficienza e una superficialità assolute della politica anche a livello comunitario: fin dal primo “libro bianco” la Comunità, decenni or sono, ha fissato obiettivi fuori dalla realtà, senza considerare le insufficienze infrastrutturali, i limiti all'interoperabilità, le barriere costruite da aziende nazionali monopoliste che hanno difeso strenuamente i loro confini. Si sono spese tante parole, ma la realtà si è spo-



stata di poco. Se a tutto ciò aggiungiamo che per avere una locomotiva occorre attendere due anni, che è complicatissimo reperire carri ferroviari, che la ferrovia è governata, per quanto riguarda la rete, come accade in Italia, dalle stesse mani che guidano le attività commerciali dell'azienda pubblica, nonostante l'Unione europea da tempo immemorabile ne chiedo la reale separazione, si capiscono tutti gli ostacoli che un operatore si trova davanti scegliendo di fare questo mestiere, questa attività. Ciò non vuol dire che non ci sia spazio, opportunità per lavorare con i treni, noi del resto lo facciamo e bene, solo che è molto complesso. Il rovescio della medaglia è che non credo si possa continuare così, specialmente in Italia, puntando tutto sull'autotrasporto: il problema della sostenibilità ambientale, della congestione, dei costi esterni, non può essere continuamente sottovalutato, oltre alle nostre criticità infrastrutturali. Il trasporto delle merci per ferrovia in altri paesi europei, Belgio, Germania, Svizzera, Olanda è una realtà che cresce. La ferrovia nel nostro paese sarà una modalità che dovrà obbligatoriamente essere sviluppata e la politica dovrà prenderne atto. Questa convinzione ci ha spinto, già tanti anni fa, a intraprendere la strada che abbiamo preso. Continuiamo a crederci.

IN MOLTI PAESI EUROPEI STATE LAVORANDO ANCHE VOI...

■ Possiamo dire che copriamo l'Europa, se si esclude la Germania: operiamo, ad esempio, 18 treni alla settimana per il Belgio, dieci per l'Olanda, sei per la Francia, andiamo in Inghilterra, attraverso il porto di Bari connettiamo Grecia, Turchia e i Balcani. Ovviamente a tutto ciò si aggiungono i servizi nazionali che si articolano sugli assi Bari-Piacenza, Bari-Interporto Bologna, Piacenza-Bologna, Bari-Gioia Tauro, sull'asse tirrenico serviamo Cassino, andiamo a Melzo, dove abbiamo una delle nostre tre filiali, le altre due sono a Bologna e Piacenza. Vogliamo potenziare la nostra presenza in Europa: abbiamo recentemente acquistato il 10% del capitale dell'impresa ferroviaria privata svizzera, una delle maggiori europee, CrossRail, entrando nel capitale sociale insieme a due grandi imprese, Hupac e Lkw Walter. Sempre in Svizzera abbiamo re->

Verona
28 Febbraio - 3 Marzo

TRANSPOTEC
2013 **LOGITEC**

Salone Internazionale
della Logistica Integrata
dei Trasporti



Un'innovativa piazza
per gli affari
Un'occasione di incontro
strategica
Una piattaforma attiva 365/365



Fiera Milano 6 Novembre
FORUM INTERNAZIONALE
2012 **DELLA LOGISTICA**
E DELL'AUTOTRASPORTO

Aderisci ai nostri gruppi su LinkedIn:
TRANSPOTEC LOGITEC 2013
Forum Internazionale della Logistica e dell'Autotrasporto



Fiera Milano S.p.A.
S.S. del Sempione, 28 - 20017 Rho, Milano - I
tel. +39 02.4997.1 - fax +39 02.4997.6250

info@transpotec.com
www.transpotec.com





centemente ottenuto la licenza ferroviaria e inizieremo a operare fino a Basilea con locomotive polivalenti.

LA FERROVIA SI "MUOVE" IN EUROPA E STENTA IN ITALIA. PERCHÉ, SECONDO LEI?

■ Le faccio un'esemplificazione: quando andiamo con un trasporto combinato in Svizzera prendiamo i soldi degli incentivi pubblici in anticipo. In Italia, quando c'erano, poi sono stati cancellati dal governo successivo, prendevamo i fondi dopo anni. Il nostro è un paese dove il tempo pare "sospeso". Il governo Monti ha dichiarato subito che andava

fatta la separazione nelle Fs tra la gestione delle attività commerciali e quella della rete infrastrutturale, secondo le disposizioni europee che prima abbiamo ricordato. Poi ha detto che bisogna aspettare un anno. Appunto, il tempo non è un valore. Nel 1994 si è fatta la riforma portuale, subito si è iniziato a dire che bisognava rivederne alcuni punti: sono passati 18 anni e siamo ancora fermi,

nonostante che in senato ci sia un testo già da tempo concordato tra la vecchia maggioranza e la vecchia opposizione. Si perdono tante energie nel fare Piani che poi una volta redatti non vengono mai realizzati e allora se ne fa un altro. Sembra la tela di Penelope. Infine, ci sono evidenti anomalie. Le pare possibile che l'amministratore delegato del gruppo Fs, anche se persona intelligente e capace, abbia potere indiscusso su tutto quello che riguarda la ferrovia: infrastrutture, beni immobili, servizi ferroviari alta velocità e lunga percorrenza, servizi merci, trasporti locali?

LEI HA FATTO IN PRECEDENZA UN'AFFERMAZIONE SULLA QUALE VORREI TORNARE: HA DETTO CHE CI SONO IMPRENDITORI CHE SI AVVICINANO PER LA PRIMA VOLTA AL TRENO "SPINTI DAL DISASTRO DELL'AUTO-TRASPORTO". PARLIAMO DI QUESTO "DISASTRO" ...

■ La decisione di tornare al regime delle tariffe obbligatorie, anche se truccate con l'assurda definizione di "costi minimi di sicurezza", rientra esattamente in quanto dicevo sulla "tela di Penelope": non si riesce a fare una politica seria, non si affrontano i problemi reali, s'inventano rimedi senza rendersi conto che non fanno altro che peggiorare la situazione. Quando diciamo all'estero che l'autotrasporto oggi da noi ha questi costi ci guardano come fossimo di un altro pianeta. Concludo dicendole semplicemente che la Gts lavora con tanti padroncini da anni. Ora ci troviamo di fronte ad aumenti spropositati, che non intendiamo assorbire. Se dovesse continuare così, se noi imprenditori, al posto dello Stato, dovessimo pagare per tale ipotetica "sicurezza", la Gts compra i camion e si mette a fare i trasporti via strada, lasciando i padroncini al loro destino e probabilmente anche guadagnandoci. Auspicio che il paese "rinsavisca". ■



**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.

Automazione all'Imab

Realizzata una soluzione flessibile per gestire semilavorati e prodotti finiti dal Gruppo marchigiano che opera nel settore mobili.

di **Sara Perotti**

Il Gruppo Imab nasce nelle Marche dallo spirito imprenditoriale di Giuseppe Bruscoli, abile falegname in attività sin dai primi decenni del 1900. Dal 1934 i tre figli sviluppano il laboratorio di famiglia, decidendo nel 1959 di costituire la società "F.lli Bruscoli".

Dapprima specializzati nella produzione di madie, tavoli e vetrine, ampliano progressivamente la gamma dei propri prodotti; il business arriva ad impiegare 125 addetti, di cui 40 maestri ebanisti specializzati negli intagli. Nel 1968 Antonio Bruscoli, con oltre trent'anni di esperienza nel settore del mobile, fonda a Fermignano, Pesaro Urbino, la IMAB Mobili e Prefabbricati S.r.l. - Industria Mobili Antonio Bruscoli.

All'interno di un primo piccolo stabilimento, caratterizzato da una superficie coperta di 2.000 m², viene realizzata la produzione, finalizzata alla realizzazione di prefabbricati per mobili. Anche a seguito di significativi e continui investimenti in tecnologia, l'azienda si sviluppa, pur mantenendo l'impronta familiare. Le prime conquiste sono a livello locale, dove raggiunge una quota di mercato rilevante (diventa fornitrice di tutte le principali aziende del distretto pesare-

se); negli anni il Gruppo Imab rafforza la sua presenza sia sul territorio italiano sia nel mondo (Germania, Francia, Benelux, Est Europa, Federazione Russa, Nord Africa), fino a raggiungere un

fatturato attuale di circa 80 milioni di euro.

Ad oggi la mission dichiarata è quella di creare uno stile di arredamento che contribuisca al benessere delle persone

grazie alla combinazione di ricerca, tecnologia, design italiano e capacità artigianali. Il catalogo dei prodotti è variegato ed include mobili e complementi d'arredo per la "zona notte" e la "zona giorno", declinati nei diversi brand del Gruppo; negli ultimi anni ha integrato nella sua offerta anche la categoria "camere per bambini e ragazzi" e quella delle "cucine".

Nuove tecnologie per fronteggiare la crescita del business e del numero dei prodotti

Attualmente la sede dell'azienda è a Fermignano, poco distante da Urbino, e i 12 stabilimenti produttivi del Gruppo sono dislocati tra la zona di Urbino e quella di Pesaro. Per la sede centrale di Fermignano è stato recentemente realizzato un nuovo magazzino che è entrato in funzione alla fine del 2011. Per fronteggiare la crescita del business e del numero di prodotti gestiti, il Gruppo Imab ha deciso di

intraprendere un processo di revisione della propria logistica di magazzino: la nuova soluzione vede una parziale automazione delle attività di stoccag-

IL FORNITORE MODULBLOK

Modulblok spa, azienda friulana specializzata nella logistica di magazzino, dal 1976 opera nel settore dei sistemi di stoccaggio e occupa le prime posizioni in Italia nel comparto scaffalature industriali con i prodotti Cantilever e Portapallet. L'esperienza maturata sui mercati italiani ed esteri, con migliaia di aziende servite, la colloca tra i leader nazionali e internazionali del settore. Gli stabilimenti di produzione di Pagnacco e Amaro, Udine, occupano 150 addetti e dispongono di una superficie coperta di 18 mila metri quadrati. Si avvale di un network di imprese partner partecipate e/o controllate. La strategia aziendale è orientata a un consolidamento della presenza nell'area "magazzini automatici autoportanti" in ragione della competenza acquisita e della capacità di gestione espressa sul mercato. Anche a tal fine, ha attivato un network dei leader del settore, con una presenza qualificata in tutti i comparti: uno strumento altamente innovativo che integra le conoscenze logistiche permettendo all'azienda di offrirsi alla clientela quale partner solutore delle complesse problematiche del magazzino.

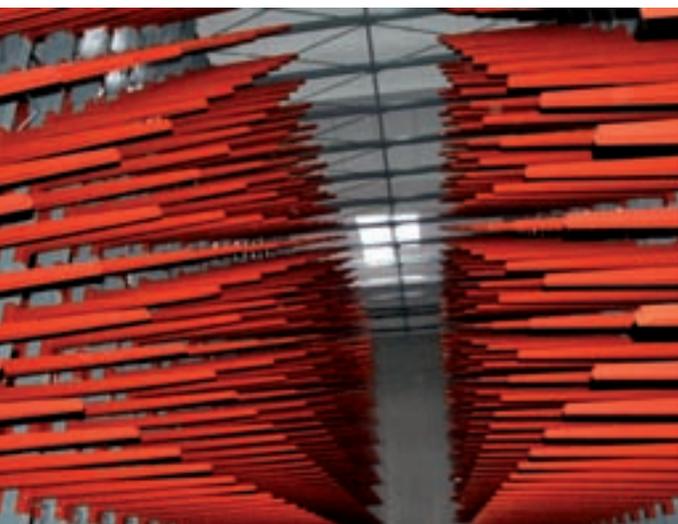


gio/prelievo grazie all'introduzione di un magazzino con scaffalatura cantilever servito da trasloelevatore. L'impianto, interamente supportato dalla gestione in radio-frequenza e coordinato dal WMS (Warehouse Management System), è stata realizzata con il supporto di Modulblok (si veda box fornitore a lato).

Il nuovo magazzino

Il processo di re-ingegnerizzazione delle attività logistiche a Fermignano ha portato alla realizzazione di un capannone ex-novo da affiancare al complesso esistente, all'interno del quale è stata sviluppata la nuova soluzione automatizzata per lo stoccaggio e il prelievo dei semilavorati e dei prodotti finiti. La struttura è caratterizzata da una superficie coperta complessiva pari a circa 2.000 m² e da un'altezza sotto il filo catena compresa fra 13,5 m e 14,2 m.

Il Gruppo Imab necessitava di un magazzino in cui gestire sia i semilavorati in asservimento al processo produttivo sia i prodotti finiti in uscita dai reparti e destinati ai clienti finali. Una particolare esigenza rilevata era infatti relativa alla flessibilità della struttura: l'azienda desiderava sviluppare un sistema che fosse "adattabile" anche in base alle future necessità operative, sia in termini di volumi da gestire che di tipologia di materiale da stoccare. La soluzione realizzata consiste in un sistema caratterizzato da scaffalature di tipo cantilever servite da mezzi di movimentazione automatizzati. La scaffalatura cantilever si configura come un sistema componibile costituito da colonne verticali su cui sono disposte mensole orizzontali regolabili in altezza, tipicamente impiegate per accogliere carichi lunghi e ingombranti (quali profili, lamiera, pannelli). La scaffalatura può essere monofronte o bifronte, a seconda che le mensole siano di-



CLASS

Cooperative Logistica Associate



PROGETTAZIONE & SVILUPPO

GESTIONE MAGAZZINI

CONTI LAVORAZIONE

NOLEGGIO E MANUTENZIONI
SERVOMEZZI

SERVIZI GENERALI

 **CLASS** Sp.A.

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

Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607

www.class-spa.it

Gruppo FBH

sposte solo su un lato della colonna oppure su entrambi. I materiali stoccati possono essere movimentati mediante l'ausilio di carrelli elevatori oppure attraverso sistemi di movimentazione automatici.

Nello specifico, la soluzione progettata per l'azienda è costituita da due corri-

doi di lavoro, ciascuno costituito da scaffalature cantilever sviluppate su un'altezza pari a 13,2 m. Ogni corridoio (lunghezza 116,25 m) è formato da 146 colonne poste ad un interasse di 785 mm; ogni colonna ospita 12 livelli di mensole di lunghezza 2,4 m con portata per singolo braccio pari a 670 kg. La

movimentazione del materiale è effettuata tramite due trasloelevatori bi-colonna, con dispositivo a bordo per il prelievo/deposito del singolo strato ("foglio") di materiale (la potenzialità di movimentazione di ogni trasloelevatore è pari a 25 cicli combinati/ora). Il prelevato viene portato in testata alla struttura ed è quindi disponibile alle operazioni di picking; le operazioni di stock sono guidate dal software che sovrintende il funzionamento dei trasloelevatori. In linea con i desiderata aziendali, la soluzione adottata si caratterizza per una elevata flessibilità, dettata dal fatto che il magazzino cantilever può accogliere cataste-fogli di dimensioni variabili (da un minimo di 1860x3760 mm a un massimo di 1860x5700 mm).

Conclusioni

Si è presentato il caso del Gruppo Imab, azienda marchigiana che opera nel settore della produzione di prefabbricati per mobili. Alla luce delle nuove esigenze di business rilevate, all'interno della sede di Fermignano, l'azienda ha attuato una re-ingegnerizzazione del proprio processo logistico, che ha portato alla realizzazione di una nuova struttura coperta all'interno della quale è stato sviluppato un magazzino a scaffalature cantilever servito da due trasloelevatori. La soluzione è recente - l'entrata in servizio è datata fine 2011 - ed è asservita allo stoccaggio e prelievo dei semilavorati e dei prodotti finiti. Grazie al nuovo sistema l'azienda ha trovato una risposta alle sue esigenze in termini di flessibilità; inoltre, fra i principali benefici finora rilevati, Imab ha evidenziato un generale incremento dell'efficienza e della rapidità nelle operations. ■



La soluzione sviluppata: magazzino cantilever servito da trasloelevatori



Particolare dei trasloelevatori utilizzati per la movimentazione

WAREHOUSING & LOGISTICS INTERNATIONAL

The official publication of the International Federation of Warehousing and Logistics Associations
www.ifwla.com



- Quarterly print and on-line magazine
- Monthly e-zine
- Website with video streaming
- Distributed to all IFWLA member countries and the international members of the CILT, 40,000 contacts

For further details please go to
www.warehousinglogisticsinternational.com

Il puzzle dei bancali

La CHEP Italia sta sempre più affermandosi sul mercato grazie all'offerta dei suoi servizi di noleggio e gestione dei parchi pallet.

di **Carlo Conti**



LUCA ROSSI

La CHEP è leader mondiale nei servizi di pooling di pallet e contenitori (ne dispone di oltre 300 milioni) e serve molte delle maggiori aziende del mondo: ha più di 7.500 dipendenti e opera in 45 paesi. Nonostante la crisi, l'azienda è in continua crescita. In particolare, CHEP Italia ha chiuso gli ultimi cinque/sei anni sempre con un incremento a doppia cifra. "Negli ultimi anni la crisi si è fatta sentire, quindi abbiamo notato una flessione nei volumi esistenti, ma abbiamo ampiamente recuperato con la firma di nuovi contratti, migliorando costantemente le nostre performance", spiega Luca Rossi, Country General Manager Italy. L'attività della società, come abbiamo accennato, specializzata a livello internazionale nella gestione e nel noleggio di bancali, sta sempre più incontrando il favore del mercato e delle

aziende. Argomento che approfondiamo nell'intervista con Rossi.

DA COSA DIPENDE IL VOSTRO CRESCENTE SUCCESSO?

■ Il lavoro che facciamo va incontro e risolve molte problematiche delle imprese che operano nel settore della produzione e distribuzione di beni di largo consumo, comprese quelle di trasporto e gli operatori logistici. Questa è la ragione principale, credo, della nostra costante crescita, insieme alla nostra efficienza. Il lavoro che facciamo, lo facciamo bene, in maniera specializzata e altamente professionale.

PARLIAMO DELLE "PROBLEMATICHE", COME LEI LE HA APPENA DEFINITE, CHE HANNO IN GENERALE LE AZIENDE NELLA GESTIONE DEI BANCALI. QUALI SONO?

■ Premetto che CHEP, in Italia, è un fenomeno in crescita dalla fine degli anni '90 e oggi copre il settore per oltre il 20% nell'ambito del largo consumo servendo società sia nazionali che multinazionali. Questo è un segnale dell'"utilità" e dell'importanza del servizio che svolgiamo per i nostri clienti. Infatti, la gestione dei bancali per un'azienda che produce, che distribuisce, che trasporta, diventa un'attività complessa e costosa, che normalmente esula dal core business. Alla gestione dei bancali sono collegate tutta una serie di attività di amministrazione, ispezione, riparazione, re-

cupero, gestione del contenzioso, ecc. con un forte dispendio di energie aziendali. Prendiamo ad esempio il controllo: esistono aziende che hanno dovuto creare e strutturare dei veri e propri sistemi di controllo e gestione del proprio parco pallet, con risorse e sistemi IT dedicati, quando la loro attività tipica è del tutto differente. Per non parlare delle voci di spesa collegate al riacquisto dei bancali per perdita o sottrazione o rimpiazzo, e dei contenziosi commerciali legati alla qualità dei bancali.

E A QUESTO PUNTO INTERVENITE VOI ...

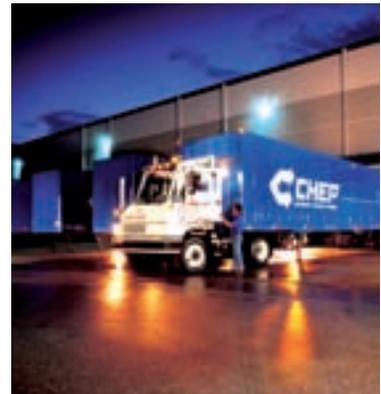
■ No, noi risolviamo il problema all'inizio, alla radice: scarichiamo un'azienda di tutte le difficoltà che ho schematicamente riassunto in precedenza, dandole i nostri bancali a noleggio e assumendoci la responsabilità della loro gestione.

PERCIÒ, QUANTO HA DETTO DIVENTA UN PROBLEMA VOSTRO.

■ Certamente, ma noi, a differenza delle aziende delle quali parlavo prima, siamo specializzati in queste attività: è il nostro business e siamo organizzati per farlo. In primo luogo i bancali che nolegghiamo sono perfettamente identificabili: sono blu e hanno impresso il nostro logo. Non sono commerciabili. Il rischio che siano "smarriti" o sottratti viene quindi mitigato, rispetto ad un pallet EPAL che è un supporto indifferenziato. Poi, ab-



La CHEP Italia cresce in fatturato e mezzi, nelle foto i pallet dell'azienda dal caratteristico colore blu



biamo circa 17 nostri hub, centri disseminati su tutto il territorio nazionale e nelle isole, dove si svolgono le attività di ispezione e riparazione in grandi volumi e con procedure standard, spesso con sistemi automatizzati. Ciò ci permette di avere costi minori rispetto alla gestione delle stesse attività, spesso se fatte in proprio, in maniera "artigianale" e su piccoli volumi. Infine, ma non ultima, la gestione logistica la cui efficienza e ottimizzazione è una delle chiavi di funzionamento del pooling.

IN QUALI SETTORI MERCEOLOGICI SIETE MAGGIORMENTE PRESENTI?

■ In tutti quelli del largo consumo, a partire dal food&beverage, dove serviamo aziende molto note, poi siamo

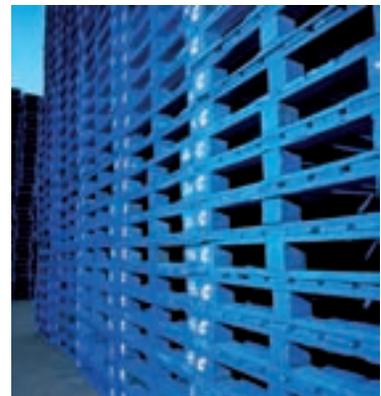
particolarmente penetranti nel settore della detergenza e del food.

LA CHEP LAVORA A SOSTEGNO DELLA DISTRIBUZIONE, DELLA LOGISTICA NAZIONALE. CHE IDEA HA DI TALE NOSTRO SISTEMA?

■ A livello di offerta di trasporto, oltre alle carenze infrastrutturali e alla sempre più scarsa presenza della ferrovia nel settore merci - si può dire che l'intermodalità non esista quasi più -, penso ci sia un eccesso di operatori sul mercato che

alimenta una concorrenza acerrima che abbassa i margini e anche la qualità del servizio. Si dovrebbero favorire forme di concentrazione dell'offerta. Sarebbe utile per tutti e in primo luogo per l'economia del paese. Qualcosa però si sta muovendo. Speriamo che siano sintomi di una crescita, di una "maturazione" logistica del paese. ■

"Gestire i pallet è il nostro mestiere per tale motivo le aziende si affidano a noi"



Pianeta certificazioni

La cultura della qualità e della sicurezza dei prodotti e della logistica agroalimentare si è andata sempre più affermando negli anni, specie nell'ambito della grande distribuzione organizzata.



MARIA CHIARA FERRARESE

Un tema importante nel campo del food&beverage, per tutte le implicazioni che comporta a livello della sicurezza alimentare e dell'igiene, è certamente quello delle certificazioni. "Un fenomeno tutto sommato abbastanza recente", sottolinea Maria Chiara Ferrarese, responsabile della divisione Food&Near Food del Csqa Certificazioni, ente italiano accreditato del settore e che opera a livello internazionale. Con lei approfondiamo il discorso.

QUAL È L'EVOLUZIONE DELLA CERTIFICAZIONE NEL COMPARTO ALIMENTARE?

■ A partire dai primi anni '90 le imprese alimentari hanno affrontato il tema della qualità dell'organizzazione aziendale attraverso una graduale adozione della norma Iso 9001. Con la pubblicazione dei regolamenti comunitari in materia di prodotti a denominazione

di origine Dop e Igp, le aziende sono state assoggettate ai controlli di organismi di certificazione autorizzati dal ministero delle Politiche agricole, alimentari e forestali. Progressivamente si è diffusa questa cultura della qualità e dei controlli affidati a enti terzi accreditati. La norma volontaria Iso 9001 è stata, e rimane, il modello di organizzazione aziendale di riferimento e il numero di certificazioni in Italia e all'estero è aumentato rapidamente. Verso la fine degli anni '90, la certificazione volontaria di prodotto ha affiancato la Iso 9001 ed è stata adottata da moltissime aziende alimentari come strumento a supporto della comunicazione e del marketing aziendale. Moltissimi sono i "requisiti" che le imprese hanno scelto per caratterizzare e quindi certificare i prodotti immessi sul mercato. Rintracciabilità, produzione integrata, assenza di Ogm sono forse i requisiti maggiormente certificati e che ancora oggi vengono sottoposti a certificazione. La certificazione volontaria di prodotto è aumentata in modo esponenziale dal 1998 e ha subito una battuta d'arresto in questi ultimi anni. I primi anni 2000 sono stati caratterizzati dagli standard market driven BRC, IFS, GlobalG.a.p che mirano rispettivamente a gestire l'igiene e la sicurezza alimentare i primi due e la produzione primaria l'ultimo. Ad oggi risultano

ancora gli standard maggiormente richiesti dalla Gdo italiana ed europea.

LEI STA PARLANDO DI CERTIFICAZIONE "VOLONTARIA". CHE RAPPORTO C'È TRA QUEST'ULTIMA E QUELLA "COGENTE"?

■ Il "mondo" del cogente, dell'obbligatorio, e quello del volontario sono interconnessi, soprattutto rispetto al tema della food safety. Talvolta le norme volontarie definiscono aspetti particolari non ancora regolamentati a livello cogente (esempio Uni 10939 sulla tracciabilità, poi diventata norma Iso 22005), mentre in altri casi definiscono metodologie, linee, approcci relativi ad aspetti già regolamentati a livello comunitario e/o nazionale (esempio Iso 22000). In generale, i regolamenti comunitari definiscono "obblighi di risultato", lasciando all'operatore del settore alimentare la facoltà di scegliere il sistema o la metodologia più adatta a raggiungere lo scopo. Le norme volontarie invece definiscono un sistema operativo, una metodologia per la

Le norme cogenti lasciano libera la scelta del sistema per raggiungere l'obiettivo

realizzazione di sistemi di rintracciabilità e per la food safety. Sono quindi strumenti e supporti che l'operatore ha a disposizione, da un lato, per garantire la piena conformità del prodotto alla legislazione e, dall'altro, per differenziare la propria realtà aziendale. Inoltre, defi-

niscono in modo chiaro gli step e le azioni da intraprendere al fine di garantire un risultato (ad esempio, la norma Iso 22000 definisce le modalità da seguire per sviluppare un sistema di gestione della sicurezza alimentare). Infine, in materia ambientale e di sicurezza sul lavoro la legislazione ha in alcuni casi riconosciuto l'utilità e la validità delle norme volontarie, in particolare di quelle di tipo gestionale, come l'Iso 14001.

I PRODOTTI ALIMENTARI SONO PER MOLTI ASPETTI "DELICATI" E "PARTICOLARI". PER QUESTE CARATTERISTICHE POSSONO SUBIRE DANNI E ALTERAZIONI PERICOLOSE NELLA FASE DEL TRASPORTO. E QUI ENTRA IN CAMPO LA LOGISTICA CHE NE DEVE ASSICURARE UNA CORRETTA CONSERVAZIONE. TUTTO CIÒ HA RIPERCUSSIONI SUL PIANO DELLA CERTIFICAZIONE?

■ Negli ultimi decenni la logistica ha assunto un ruolo strategico nella filiera alimentare e come tale è stata coinvolta a pieno titolo nel processo volto a garantire l'igiene e la sicurezza dei prodotti immessi sul mercato. Come lei diceva, i prodotti agroalimentari sono "particolari" perché per loro natura richiedono attenzioni specifiche: spesso sono prodotti freschi, deperibili, che necessitano del mantenimento della catena del freddo, prodotti fragili, che devono essere manipolati con cura. La garanzia di igiene e sicurezza di un prodot-

to agroalimentare lungo la filiera non può quindi prescindere da come viene movimentato, trasportato. Anche le aziende del settore logistico, così come quelle di produzione, sono chiamate quindi a rispondere non solo agli obblighi cogenti, ma anche alle richieste dell'industria alimentare e della grande distribuzione organizzata che impongono sempre più spesso standard volontari a tutela del prodotto e dell'immagine aziendale. A fianco delle norme cogenti si sono sviluppati così standard volontari sempre più stringenti in materia di igiene e sicurezza.

Quattro sono gli standard disponibili sul mercato applicabili alla gestione della logistica: BRC Storage&Distribution; IFS Logistic; IFS Cash&Carry; Iso 22000. Come dicevo, si tratta di standard volontari che definiscono una metodologia per garantire qualità e sicurezza dei prodotti alimentari anche nelle fasi di stoccaggio, trasporto e distribuzione. Tali standard hanno in comune quattro temi principali: Hazard Analysis and Critical Control Points (Haccp); sistema di gestione per la qua-



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

In un mercato caratterizzato dalla forte competitività e compressione dei costi, l'innovazione tecnica e la rapidità di esecuzione costituiscono i pilastri della risposta di GSE Group al mondo della Logistica immobiliare, dalla concezione iniziale alla realizzazione chiavi in mano.

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

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

Più di 15 milioni di m² di immobili costruiti.

Oggi in 20 paesi tra cui Romania, Polonia, Marocco, Cina.



lità documentato; controllo del prodotto, del processo; gestione delle risorse umane e strutturali. Ciascuno standard affronta questi temi in modo più o meno dettagliato. BRC, ad esempio, prevede una strutturazione in diversi campi di applicazione e ciascuno di essi viene affrontato in modo molto specifico. L'applicazione di questi standard da parte delle aziende di logistica rappresenta uno strumento che permette di dare evidenza che siano state adottate tutte le misure necessarie per rispettare i requisiti e le normative in materia di sicurezza alimentare e che permette di garantire richiami e ritiri di prodotto efficaci in caso di non conformità. Come tutti i sistemi di assicurazione qualità richiede il monitoraggio e la misurazione delle performance nell'ottica del miglioramento continuo.

Poiché i quattro standard prima citati hanno come obiettivo la garanzia di igiene e sicurezza dei prodotti alimentari, la scelta dello standard al quale riferirsi dipende principalmente dalle richieste dei clienti di riferimento. Il mondo della Gdo francofona richiede, ad esempio, in prevalen-

za gli standard IFS, così come quello italiano e tedesco, mentre quello anglosassone richiede gli standard BRC. Normalmente le imprese italiane, esportando verso entrambi i mercati, chiedono spesso la certificazione a fronte di entrambi gli standard IFS e BRC.

QUALI SONO LE PROSPETTIVE DELLA CERTIFICAZIONE NEL SETTORE, ANCHE ALLA LUCE DELLE ODIERNE DIFFICOLTÀ ECONOMICHE?

■ Le certificazioni sono e rimarranno sempre uno strumento per raggiungere obiettivi più strategici e sono condizionate da moltissimi fattori: situazione economica, nuovi mercati, richieste dei

Oggi, le imprese agroalimentari sono molto interessate ai problemi della sostenibilità

clienti, possibilità e volontà di innovare e comunicare. La situazione attuale spinge giustamente le aziende a concentrarsi su strumenti che consentano di ridurre i costi, di aprire nuovi sbocchi commerciali, di differenziare i prodotti e migliorare l'immagine e la comunicazione. In particolare, in questi ultimi anni si segnala una maggiore attenzione alla gestione della salute e sicurezza nei luo-

ghi di lavoro, che si sta dimostrando portatrice di numerosi benefici, anche dal punto di vista economico. Una ricerca, svolta nel 2011 dall'International Social Security Association in trecento aziende di quindici nazioni di ogni parte del mondo, ha posto in evidenza che gli investimenti in prevenzione hanno un ritorno economico in diversi aspetti dell'azienda e producono un rapporto costi/benefici pari a 2,2. Secondo la ricerca a fronte di un investimento per ogni lavoratore pari a 1.334 euro, si producono benefici pari a circa 2.900 euro. Da ultimo è opportuno segnalare che anche nel settore food il tema della sostenibilità, etica, sociale ed economica, sta acquisendo sempre più spazio nel dibattito sociale ed economico: proliferano iniziative sul tema, i capitolati di fornitura e gli standard aziendali si arricchiscono di requisiti su tale argomento, si stanno sviluppando vere e proprie norme volontarie: la sostenibilità si sta trasformando in una grande opportunità. Le imprese alimentari sono sempre più sensibili a questi temi e sembrano molto più attente alle problematiche della sicurezza sul posto di lavoro, dell'ambiente e dell'energia che rappresentano la sfida del presente e dei prossimi anni. ■

Un "percorso virtuoso"

Negli anni, la Cecchi Logistica ha ampliato la sua attività dal semplice trasporto fino alle più complesse funzioni logistiche.

di Stefano Pioli



MAURIZIO PAGGETTI

La storia dell'azienda toscana Cecchi Logistica potrebbe essere presa ad esempio come un "percorso virtuoso" nel complicato mondo di questo settore in perenne evoluzione. Raccontiamola in sintesi. Otto anni fa, era impegnata con la Carapelli, importante e conosciuta azienda per la produzione dell'olio alimentare, in un compito particolare: interveniva con trasporti stradali, di tutte le dimensioni, da piccole partite fino a camion completi, per completare, in caso di emergenze, le consegne e la distribuzione, affidate in outsourcing a un altro operatore. Poco tempo dopo, lo scenario cambia: la Cecchi prende in gestione in prima persona l'intera distribuzione sul territorio nazionale del prodotto Carapelli. "Un impegno totalmente diverso, da far tremare i polsi che ci ha posto di fronte a decisioni, a scelte

importanti in termini di investimenti, di adeguamento delle tecnologie informatiche, di risorse umane, di formazione, di mezzi. Era complicato fare questo salto di qualità gestionale. Abbiamo deciso di farlo e ci siamo organizzati", racconta il presidente Maurizio Paggetti. La storia, però, continua. Nel 2006, la Carapelli viene acquisita dal gruppo spagnolo Sos Cuetera, un gigante nel settore dell'olio, che in Italia possiede altri due marchi, l'olio Sasso, con lo stabilimento a Voghera, e Friol, a Inveruno, nell'area milanese. Ciò vuol dire che i numeri dei prodotti da distribuire aumentano vertiginosamente. Cecchi Logistica è davanti a un'altra sfida, che accetta, assumendosi la responsabilità di gestire la logistica in Italia dell'impresa spagnola. Una storia che ha posto la Cecchi di fronte a decisioni coraggiose, a scelte vitali, e come tali anche rischiose, ma che sottolinea, come dicevamo all'inizio, che nel settore della logistica, in un'epoca come l'attuale, in cui il mondo cambia, in cui parametri come il "tempo" e il "lavoro" assumono ritmi diversi, assai più intensi e stringenti rispetto al passato, bisogna obbligatoriamente misurarsi con la realtà e, quindi, "crescere". Appunto, compiere il "percorso

virtuoso", sul quale rivolgiamo a Paggetti alcune domande.

COSA VI HA SPINTO A TRASFORMARE, AD AMPLIARE LA VOSTRA ATTIVITÀ, PASSANDO, PER SEMPLIFICARE, DA UN "MESTIERE", COME QUELLO DELL'AUTOTRASPORTE, A UN ALTRO BEN PIÙ ARTICOLATO COM'È QUELLO DI ASSUMERE IN OUTSOURCING LA LOGISTICA E LA DISTRIBUZIONE DI PRODOTTI DI AZIENDE IMPORTANTI, PRESENTI SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE, E NON SOLO?

■ Credo di poter dire che abbiamo visto lontano, abbiamo capito, diversi anni fa, qual'era la strada da percorrere. La realtà muta, si adegua a tante situazioni contingenti, la prima è quella economica. Quanto sta avvenendo oggi, ma il fenomeno si è andato delineando già in precedenza e la crisi del secondo semestre del 2008 e del 2009 lo ha accentuato, dimostra che le aziende produttrici di beni, specialmente quelle grandi e quelle che operano nel settore dei prodotti di largo consumo, si stanno sempre più orientando verso la terziarizzazione della logistica, della gestione dei magazzini e delle scorte, della distribuzione, per concentrarsi sulla propria attività, sulla produzione, sul core business. Noi abbiamo "letto", interpretato tale fenomeno e ci siamo comportati di conseguenza.

"Abbiamo visto lontano, abbiamo letto la realtà, abbiamo capito che la logistica andava cambiando"

CREDE, QUINDI, CHE LA LOGISTICA IN ITALIA VADA DECISAMENTE LUNGO TALE CAMMINO?

■ Ne sono convinto. Oggi, vengono indette gare per appaltare servizi di distribuzione con precise caratteristiche e precisi impegni a livello di prezzi e di qualità del servizio. Spesso, in precedenza, a tali gare rispondevano imprese senza mezzi che risolvevano tutto con la subvezione a livello del trasporto, cannibalizzando il mercato. Un modo di procedere che attualmente porterebbe solo tanti guai e dolori. Prima il punto discriminante era il prezzo, vinceva quello più basso, adesso entrano in campo altri parametri ai quali il cliente fa molta attenzione, il primo è la qualità, l'affidabilità, la puntualità delle prestazioni. Possiamo dire che oggi c'è un'attenzione quasi maniacale ai dettagli. La logistica sta andando verso il valore aggiunto. Ciò sta portando a una forte selezione sul mercato: chi non si è adeguato, chi punta al solo trasporto, chi ha investito solo sui mezzi sopravvive con molta difficoltà. Ora bisogna fare tanta attenzione alle risorse umane e occorre investire molto sui sistemi informatici, che svolgono un ruolo sempre più decisivo. C'è tanta pressione: ad esempio, esistono clienti che se c'è un 3% di un servizio che ha avuto qualche problema, si dimenticano del 97% filato tutto liscio, è spaccano il capello in quattro, come si usa dire. Bisognerebbe raggiungere la perfezione, cosa per definizione difficile e che nelle condizioni nelle quali si opera in Italia rischia di essere impossibile.

C'È UN MOTIVO PER CUI VI SIETE IMPEGNATI NEL SETTORE DEL FOOD&BEVERAGE?

■ Premetto che lavoriamo anche in altri settori, ad esempio gestiamo la logistica della Sca Hygiene Products, azienda svedese, grande produttrice di prodotti in carta per la casa, da quella igienica ai fazzolettini. Sul food&beverage avevamo già esperienza con la Carapelli, abbiamo proseguito su questa via anche perché negli anni abbiamo seguito strategie ben precise. Quindi, abbiamo acquisito nuovi clienti, come la Paluani, la Polli, l'olio Sagra della Salov, che distribuiamo in tutto il paese. È stata una strada giusta, se guardiamo le odierne difficoltà di altre merceologie: automotive, calzaturiero, abbigliamento.

IL MERCATO COME STA ANDANDO?

■ C'è una flessione nelle vendite, mentre la produzione mantiene gli stessi livelli, perciò si stanno creando situazioni complesse per quanto attiene a magazzini e scorte. I nostri bilanci, comunque, stanno tenendo, anche se le vendite calano è impossibile per il consumatore togliere dal suo carrello il mangiare e il bere.

NELLA DISTRIBUZIONE, NELLA CONSEGNA DEI PRODOTTI INCONTRATE DIFFICOLTÀ?

■ È un capitolo anche questo complicato, al quale molte risposte sono affidate alla tecnologia e come dicevo prima ai sistemi informatici. Riusciamo a fare in maniera di riempire i nostri mezzi con prodotti diversi per diminuire il numero di viaggi verso la grande distribuzione, ma ciò non toglie che siamo costretti,

per mantenere alto il nostro livello di servizio, a recarci presso un Ce.Di. anche due volte al giorno, la mattina e il pomeriggio. Fatto che si complica perché oggi le consegne, onde cercare di tenere basse le scorte, sono sempre più "piccole" e più frequenti. ■





La vostra supply chain non
ha mai avuto tanto valore.

GEFCO ENGINEERS YOUR PRODUCTIVITY

Il controllo della supply chain è un elemento chiave per la vostra crescita e la vostra redditività. Gefco progetta e implementa costantemente soluzioni logistiche integrate su scala internazionale. Per saperne di più, consultate il sito www.gefcoengineersyourproductivity.com

GEFCO

LOGISTICS FOR MANUFACTURERS



E l'uovo di Pasqua?

Per qualcuno
è solo una mancata consegna,
per noi è molto di più.

Leader nella soddisfazione, anche a Pasqua!

Specialisti nel mondo Grocery.

NUMBER 1 è l'operatore logistico italiano leader nel mondo Grocery che conosce perfettamente il vostro settore e aggiunge valore al vostro business. La logistica secondo NUMBER 1 non è un pacchetto standard, ma un progetto realizzato su misura, in funzione delle reali esigenze di ognuno dei nostri partner.

NUMBER 1, anche a Pasqua, l'operatore logistico fa la differenza.

NUMBER 1 Logistics Group S.p.A
PARMA - Tel. 0521.692853 - log-group@number1.it - www.number1.it



Supply Chain Innovation