



Ube Gaspari,
amministratore delegato XPO
Logistics in Italia:

“ Con una logistica che cambia, occorre essere veloci e affidabili. La nostra risposta, a livello globale, è un investimento in tecnologia di 400 milioni di dollari l’anno ”

La logistica tra investimenti 4.0 e i “braccialetti” di Amazon

AUTOTRASPORTO

Guidare un camion
pare non piacere più

MERCATO DEL LAVORO

I servizi di GI Group
nel settore logistico

SOCIETA' COOPERATIVA CFT

Viene da lontano
per andare lontano



GREEN LOGISTICS EXPO

SALONE INTERNAZIONALE DELLA LOGISTICA SOSTENIBILE

FIERA DI PADOVA

WWW.GREENLOGISTICSEXPO.COM

7-8-9 MARZO 2018



DOVE SI INCONTRANO EFFICIENZA E AMBIENTE

INTERMODALITÀ

LOGISTICA INDUSTRIALE
REAL ESTATE

E-COMMERCE

CITY & LOGISTICS

GREEN LOGISTICS EXPO È UN PROGETTO



Powered by
GEO

INTERPORTO
PADOVA SPA
LOGISTICS OPERATOR



IN COLLABORAZIONE CON



World Capital
REAL ESTATE CONSULTING

CON IL PATROCINIO DI



UNA NUOVA LEGISLATURA.

Logistica, non ricominciamo da capo ...

CON LE PROSSIME ELEZIONI POLITICHE PARTIRÀ UNA NUOVA LEGISLATURA E SARÀ ISTITUITO UN NUOVO PARLAMENTO. A TALE PROPOSITO, UNA PREOCCUPAZIONE PARE ESSERE CONDIVISA DA MOLTI PROTAGONISTI, A PRESCINDERE DAL LORO ORIENTAMENTO POLITICO, CHE OPERANO NEI DIVERSI SETTORI DELLA PORTUALITÀ E DELLA LOGISTICA, QUELLA CHE UN NUOVO GOVERNO NON TENGA CONTO, COME PURTROPPO SI È SEMPRE, O QUASI, FATTO IN PASSATO NEL NOSTRO PAESE, DI QUANTO È STATO PORTATO AVANTI IN QUESTI DUE SETTORI DURANTE LA PRECEDENTE LEGISLATURA. IL MINISTERO DEI TRASPORTI E DELLE INFRASTRUTTURE NEGLI ULTIMI DUE ANNI HA FATTO COSE IMPORTANTI: HA VARATO, SECONDO UN PROGETTO COMPLESSIVO, LA RIFORMA DELLA LEGGE 84/94, CHE È STATA IN STAND BY PER ANNI E ANNI, COLLEGANDOLA AL PIANO NAZIONALE DELLA LOGISTICA E AL RILANCIO DELL'INTERMODALITÀ FERROVIARIA, CHE ERA VIRTUALLYMENTE IN ITALIA SPARITA. HA "GUIDATO", SULLA BASE DEGLI OBIETTIVI FISSATI, GLI INVESTIMENTI DI RETE FERROVIARIA ITALIANA. ANCHE A LIVELLO INFRASTRUTTURALE, PASSI RILEVANTI SONO STATI COMPIUTI CON L'INTRODUZIONE OBBLIGATORIA DELL'ANALISI COSTI/BENEFICI PRIMA DELLA REALIZZAZIONE DI UN'OPERA E CON LO SPOSTAMENTO DELL'APPROVAZIONE SUL PROGETTO ESECUTIVO. SOLO PER CITARE DUE ASPETTI, CHE SONO DI FONDAMENTALE RILIEVO. SE SI FOSSE FATTA UNA REALE ANALISI COSTI/BENEFICI, FORSE SAREMMO MOLTO PIÙ AVANTI NELLA REALIZZAZIONE DEL III VALICO E PIÙ INDIETRO SULLA TORINO-LIONE. RICORDIAMO ANCHE L'ULTIMO PROVVEDIMENTO DI APPROVAZIONE DELLE ZES CHE PUÒ ESSERE UN VOLANO PER LO SVILUPPO DEL MEZZOGIORNO. CERTO CI SONO ANCORA MOLTE COSE DA FARE, COME LA LEGGE SUGLI INTERPORTI, CHE È RIMASTA "APPESA" ALL'APPROVAZIONE DI UN SOLO RAMO DEL PARLAMENTO O COME LA DEFINIZIONE DELLO SPORTELLINO UNICO AMMINISTRATIVO. E' AUSPICABILE CHE SI CONTINUI SULLA STRADA GIÀ INTRAPRESA, CHE SI PROSEGUA SU TALE CAMMINO. SAREBBE DELETERIO, ANCHE PERCHÉ IL FATTORE TEMPO OGGI È DETERMINANTE, MOLTO PIÙ CHE IN PASSATO, CHE SI RICOMINCIASSE CON LA PRASSI DEI DIBATTITI, DELLE MESSE IN DISCUSSIONE, CON L'ELABORAZIONE DI ALTRI TESTI, MAGARI DESTINATI POI A RIMANERE SOLO SULLA CARTA (RICORDIAMO I TANTI PIANI LOGISTICI CHE HANNO FATTO QUESTA FINE).

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

Stampa
Mediaprint Milano

Pubblicità
Cristian Guidotti
cell.338 93.90.218
cristian.guidotti@euromerci.it

Economia

**IL MEZZOGIORNO
"MIGLIORA"**

8

Cover

**L'ATOUT DI XPO LOGISTICS:
L'INVESTIMENTO IN TECNOLOGIA**

12

Unione europea

**LE MODIFICHE ALLA DIRETTIVA
DEL TRASPORTO COMBINATO**

16

Autotrasporto

**IN EUROPA GUIDARE UN CAMION
PARE NON PIACERE PIU'**

18

Primo Piano

**LA LOGISTICA, TRA INVESTIMENTI 4.0
E I "BRACCIALETTI" DI AMAZON**

39

Primo Piano

**GI GROUP, MULTINAZIONALE ITALIANA
DELLO SVILUPPO DEL LAVORO**

46

Primo Piano

**CFT: UNA SOCIETA' COOPERATIVA
CHE VIENE DA LONTANO E VA LONTANO**

49

Assologica Cultura e Formazione

**UN MASTER
DI GRANDE SUCCESSO**

53

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA

4

NEWS

14

DALLE AZIENDE

22



Dai dati del barometro dei trasporti TimoCom, nel settore dell'autotrasporto in Europa e in particolare in Germania, sono oggi molte di più le offerte di carico che la disponibilità di mezzi. Calano anche gli autisti (il servizio a pag. 18)



In un convegno svoltosi a Milano si è dibattuto sui rapporti e sulle sinergie, sempre più da costruire, tra il settore dell'industria, oggi particolarmente caratterizzata dalle innovazioni 4.0, e la logistica (il servizio a pag. 39)



PUBBLICITÀ SU RIVISTE E SITI ONLINE, SFRUTTA IL BONUS FISCALE!

Le imprese che investono in pubblicità sulla stampa e sui siti web possono usufruire di un bonus fiscale. Il bonus, sotto forma di credito d'imposta, è **pari al 75%** dell'aumento degli investimenti pubblicitari sui media dell'anno precedente e **si eleva al 90%** in caso di micro, piccole, medie imprese e start up innovative.

Il bonus vale sia per gli investimenti pubblicitari del 2018, sia per quelli effettuati tra il 24 giugno e il 31 dicembre 2017.

EUROMERCI ed **EUROMERCI.IT** sono le pubblicazioni - in versione cartacea e online - di riferimento per il mondo della Logistica e del Supply Chain management

Entra a far parte del nostro network, sfruttando al meglio quanto previsto dal bonus fiscale.

PER INFORMAZIONI:
culturaformazione@assologistica.it

Produzione: regge il trend positivo

A dicembre 2017, l'indice destagionalizzato della produzione industriale ha registrato un incremento dell'1,6% rispetto a novembre, mentre nella media del trimestre ottobre-dicembre la produzione è aumentata dello 0,8% nei confronti dei tre mesi precedenti. Importante sottolineare che in termini tendenziali, ossia in confronto con dicembre 2016, l'indice, corretto per gli effetti di calendario (i giorni lavorativi sono stati 18 contro i 20 di dicembre 2016) ha registrato un aumento significativo: 4,9%. Notevole anche l'aumento che si è avuto nella media del 2017 sul 2016: 3,0%. L'indice destagionalizzato mensile ha registrato

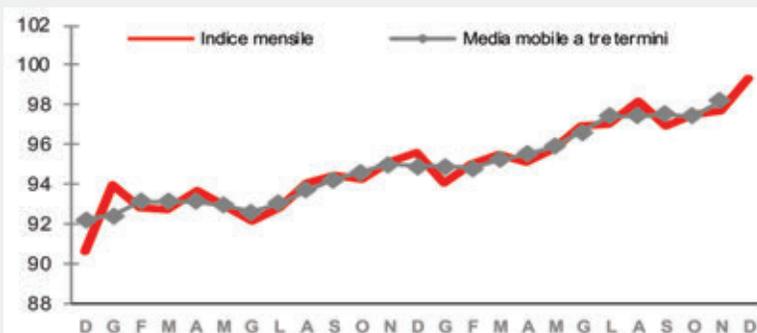


variazioni congiunturali positive nel raggruppamento dei beni strumentali (4,7%), dei beni intermedi (2,6%) e dei beni di consumo (1,9%); una variazione negativa ha segnato invece il comparto dell'energia (1,5%). Aumenti ancora più notevoli si sono avuti in confronto con il 2016: i beni strumentali sono cresciuti del 9,1%; i beni intermedi del 5,7% e i beni di consumo del 5,5%. Per quanto riguarda i settori di attività economica, a dicembre 2017 i comparti che hanno registrato la maggiore crescita tendenziale sono quelli della fabbri-

Produzione industriale

Fonte: ISTAT

(dic. 2015-dic. 2017, indice destagionalizzato e media mobile a tre termini)



(dic. 2015-dic. 2017, variazione % sullo stesso mese dell'anno precedente)



Commercio al dettaglio

Fonte: ISTAT

(dic. 2015-dic. 2017, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)



Produzione nelle costruzioni

Fonte: ISTAT

(nov. 2016-nov. 2017, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)



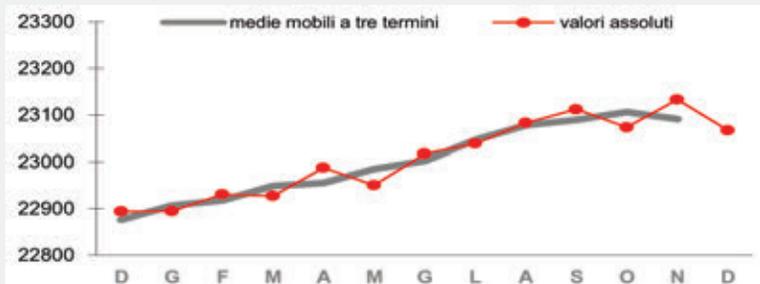
cazione di macchinari e attrezzature n.c.a. (più 15,6%), delle altre industrie manifatturiere, riparazione e installazione di macchine e apparecchiature (più 12,1%) e della metallurgia e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti (più 10,1%).

Il trend positivo della produzione industriale è sostenuto anche dall'andamento del fatturato e degli ordinativi: a novembre 2017, per il primo, si è avuto, per il secondo mese consecutivo, un incremento sul mese precedente dell'1,3%. L'indice destagionalizzato ha così raggiunto il livello più elevato

Occupati

Fonte: ISTAT

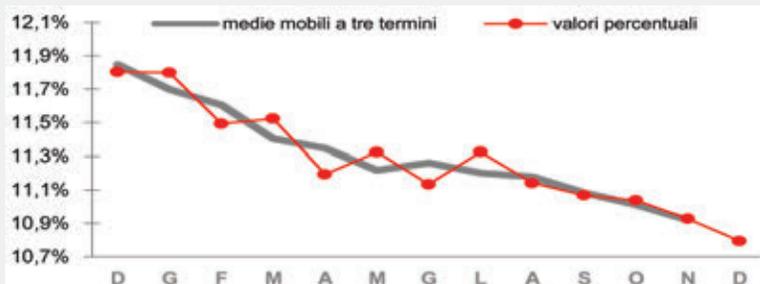
(dic. 2016-dic. 2017, valori assoluti in migliaia di unità)



Tasso di disoccupazione

Fonte: ISTAT

(dic. 2016-dic. 2017, valori %)

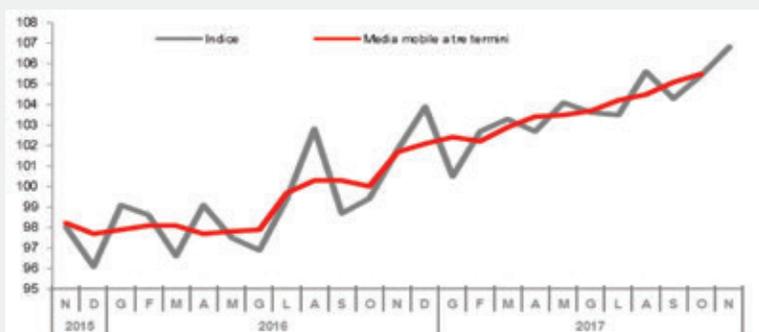


(106,8) da settembre 2011. Il confronto tra la media degli ultimi tre mesi e i precedenti tre ha segnato una crescita dell'1,2%. Anche gli ordinativi sono stati in crescita seppure in maniera più moderata (0,3%). Secondo l'Istat, "La crescita congiunturale del fatturato a novembre è dovuta soprattutto al mercato interno (più 1,9%), mentre per quello estero si è registrato un aumento più contenuto (0,2%). Gli ordinativi hanno segnato moderati incrementi in entrambi i mercati (più 0,2% per il mercato interno e più 0,4% per quello estero)". Importante è l'incremento del >

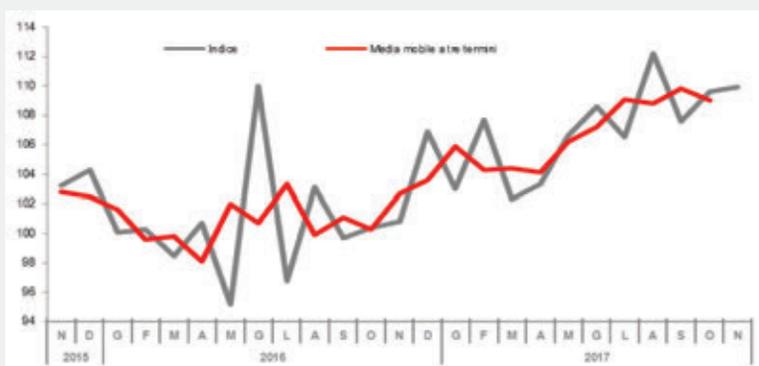
Andamento dell'industria

Fonte: ISTAT

(fatturato, nov. 2015-nov. 2017, indici destagionalizzati e medie mobili, base 2010=100)



(ordinativi, nov. 2015-nov. 2017, indici destagionalizzati e medie mobili, base 2010=100)



fatturato in termini globali di novembre 2017 rispetto allo stesso mese del 2016: 5,1%, con incrementi del 3,6% sul mercato interno e di ben il 7,7% su quello estero. Anche gli ordinativi salgono notevolmente nel confronto con il mese di novembre 2016: quasi il 9%. Secondo le stime Istat, la crescita del fatturato e degli ordinativi dell'industria dovrebbe continuare anche per il mese di dicembre 2017: quando il fatturato dovrebbe aumentare su novembre intorno al 2,5% (ciò permet-

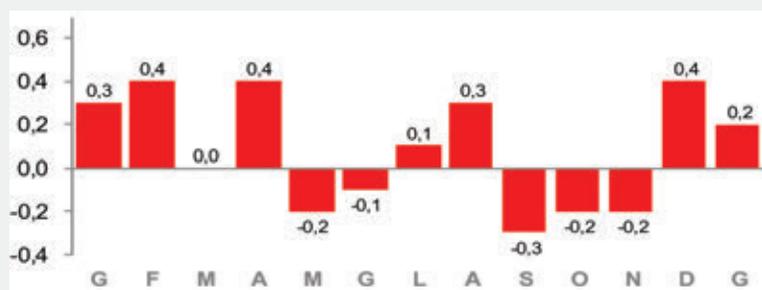


terebbe all'indice di raggiungere il livello più elevato da ottobre 2008), mentre gli ordinativi dovrebbero andare ancora meglio con un incremento sul mese precedente del 6,5%. Anche la produzione nelle costruzioni sta dando segnali di miglioramento: a novembre 2017, rispetto al mese precedente, l'indice destagionalizzato ha registrato un incremento dello 0,4%, mentre nella media del trimestre settembre-novembre l'indice è cresciuto dello 0,3% rispetto al trimestre precedente. Da sottolineare che per le vendite al dettaglio, l'Istat sottolinea che a dicembre 2017 hanno registrato un calo su novembre dello 0,3%, ma è un dato che non tiene conto delle vendite multicanale.

Prezzi al consumo

Fonte: ISTAT

(gen. 2017-gen. 2018, indice NIC*, variazioni % sul mese precedente)



*NIC: indice nazionale prezzi al consumo per l'intera collettività, al lordo dei tabacchi

THE CHINA DAILY

Cina: lo sviluppo agricolo obiettivo prioritario

Sulla scia delle decisioni prese nello scorso ottobre dal 19° Congresso del partito comunista in merito all'esigenza di avviare una strategia mirata allo sviluppo dell'agricoltura, la Conferenza delle aree rurali ha sottolineato

in un documento l'"alta priorità" di tale obiettivo. Il documento ha riconosciuto che negli ultimi anni il settore agricolo ha migliorato notevolmente sia il livello produttivo sia le condizioni

sociali degli addetti, ma, ha aggiunto, "molto resta da fare", in primo luogo per accrescere la produttività, ancora troppo bassa, dell'agricoltura e la qualità dei prodotti. Altri problemi da affrontare sono rappresentati dall'alto livello di inquinamento e dal fatto che, specialmente nelle aree rurali, "restano indietro" i cittadini anziani, le donne e i bambini. L'obiettivo è quindi quello di promuovere iniziative tese a rafforzare l'efficienza della produzione, integrandola in maniera migliore con i settori della trasformazione e della commercializzazione, di alzare il livello del "governo" delle aree rurali, specialmente sotto l'aspetto della sostenibilità ambientale e del miglioramento dell'educazione, della formazione e della cultura dei giovani e della "protezione" degli anziani. Centrale è il target di varare misure tese a innalzare il reddito degli agricoltori, i quali "hanno il diritto - come sottolineato dai lavori della Conferenza - di partecipare ai benefici che sta generando lo sviluppo del paese". Il documento approvato ha anche indicato l'esigenza che sia stabilizzato un modello di sviluppo per il paese che, da un lato, integri le aree urbane con quelle rurali e, dall'altro, tenda a superare gli ostacoli istituzionali, amministrativo-burocratici, che frenano l'evoluzione delle zone periferiche e agricole. L'"idea" che ha guidato i lavori della Conferenza è stata quella di "trasformare l'agricoltura in una 'promettente' industria e il lavoro agricolo in una professione 'attraente', in maniera da rendere le aree rurali prospere". A tali obiettivi saranno dedicati dal governo massicci investimenti. ■



**Il sito EUROMERCI
è NUOVO e INTERATTIVO**

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

www.euomerici.it

*Uno strumento indispensabile
per chi lavora con le merci*

Il Mezzogiorno “migliora”

Secondo un rapporto Confindustria-Srm, stanno crescendo al sud importanti indicatori economici, che hanno raggiunto i valori segnati nel 2009, anche se i livelli precrisi sono ancora lontani.

di **Carlotta Valeri**

Nel 2017, secondo l'ultimo rapporto “Check up Mezzogiorno”, elaborato dall'Area politiche regionali e per la coesione territoriale della Confindustria e dal centro Studi e ricerche per il Mezzogiorno-Srm, l'indice sintetico dell'economia meridionale ha fatto registrare per il terzo anno consecutivo un rialzo, recuperando i valori del 2009, anche se i livelli precrisi sono ancora lontani. “Dopo un 2016 che ha visto crescere le regioni del sud in linea con la media nazionale, le anticipazioni relative al 2017 confermano la tendenza alla crescita, che dovrebbe proseguire anche nel 2018, con un incremento del Pil superiore all'1%. Gli indici di fiducia, non lontani dai massimi, confermano questa intonazione moderatamente positiva”, sottolinea il rapporto. Tale tendenza è appunto confermata dall'andamento

dell'indice sintetico utilizzato tradizionalmente dalla Confindustria e da Srm e che prende in esame alcune importanti variabili macroeconomiche (Pil, investimenti fissi lordi, imprese attive, export). Tutti gli indicatori che formano l'indice sono in crescita. Il Pil del Mezzogiorno aumenta per il secondo anno di seguito (più 1%), anche gli investimenti tornano a crescere, spinti da quelli privati, e soprattutto da quelli dell'industria in senso stretto, che nel solo ultimo anno fanno segnare un aumento del 40% rispetto all'anno precedente. Sebbene non ancora sufficiente per tornare ai valori del 2007, si tratta di un balzo in avanti davvero significativo. “La ‘ripartenza’ si conferma soprattutto nelle mani delle imprese: il numero di quelle attive, nel terzo trimestre del 2017, è aumentato di circa 7 mila unità (più 0,4%) rispetto allo

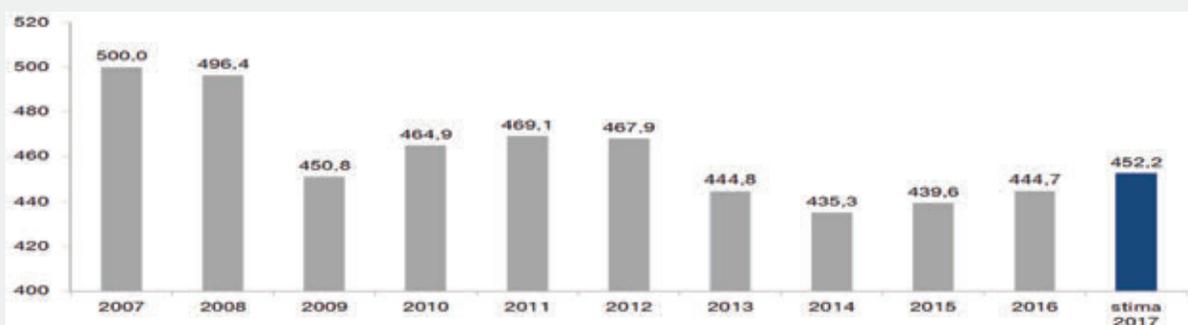
stesso periodo del 2016, una tendenza ancor più significativa se confrontata con un contemporaneo calo nel resto del paese (meno 0,1%). In particolare, prosegue l'aumento delle società di capitali (più 17 mila nel terzo trimestre 2017 sullo stesso periodo dell'anno precedente), a un ritmo quasi doppio rispetto al centro-nord, e al contempo torna ad aumentare per la prima volta la quota di imprese con numero di addetti fra 10 e 49 (più 0,2%): due chiari segnali di irrobustimento del tessuto produttivo”, mette in evidenza il rapporto.

Un tessuto che rafforza la sua dinamicità: aumenta il numero delle start up innovative (il 31,1% in più nel secondo trimestre del 2017 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente), un dato migliore di quello registrato al centro-

Andamento economico del Sud

Fonte: Confindustria-Srm

(indice sintetico* Confindustria-Srm, 2007-2017)



Nota: *L'indice sintetico è calcolato storicamente su alcune importanti variabili macroeconomiche (Pil, investimenti fissi lordi, imprese attive, export).



Veduta dal mare di Amalfi, Salerno. Nel Mezzogiorno è in aumento il turismo e in particolare le presenze straniere, cresciute nel 2017 del 7,8%

nord (più 22,4%), con un trend positivo che riguarda tutte le regioni del Mezzogiorno. Positivi sono anche i dati relativi alle imprese in rete (ormai quasi 6.000, mille in più nella seconda parte dell'anno), alle imprese giovanili (oltre 252 mila nel 2016, il 41,5% del totale nazionale) e a quelle femminili (oltre tremila in più nel solo secondo trimestre 2017). Un robusto contributo ai segnali di vitalità del sistema produttivo del sud viene anche dall'export: rispetto al terzo trimestre dell'anno precedente, le esportazioni delle imprese del Mezzogiorno crescono dell'8,6%, a un ritmo superiore a quello del centro-nord (più 7,2%). A eccezione dei mezzi di trasporto e degli apparecchi elettrici, crescono le esportazioni di tutti i settori merceologici, con particolare intensità nel caso dei prodotti della raffinazione (più 42,9%), dei prodotti chimici (più 21,6%) e di quelli farmaceutici (più 9,4%).

Un significativo apporto ai positivi risultati del tessuto imprenditoriale meridionale viene dal settore turistico. Il 2017 ha visto, infatti, crescere arrivi e presenze dei turisti nelle regioni meridionali (più 4,3%, un punto e mezzo in più del centro-nord). Aumenta in particolare il cosiddetto "export turistico", ovvero le presenze (più 7,8%), e la spesa (più 24%) dei turisti stranieri. Alla base di questi risultati positivi ci sono le imprese

turistiche meridionali che, pur rappresentando solamente il 25% del totale nazionale (il 20% delle imprese ricettive italiane), costituiscono un comparto dai fondamentali solidi, con oltre 70 mila occupati e due miliardi e mezzo di valore aggiunto, che vede migliorare, in maniera costante a partire dal 2012 la redditività mentre calano l'indebitamento e i conseguenti oneri finanziari. Un settore con un'offerta qualitativamente elevata (gli hotel del segmento 4/5 stelle sono quasi il doppio della media nazionale) e caratterizzato da nicchie importanti, come l'industria termale, che può vantare un quarto dei ricavi di tutta l'industria termale nazionale.

Il 2017 si è confermato un anno moderatamente positivo sul fronte dell'occupazione: anche grazie al sostegno del Bonus occupazione, nel Mezzogiorno si sono registrati incrementi percentuali degli occupati superiori a quelli del centro-nord, con una crescita, in valore assoluto, di oltre 108 mila unità nel terzo trimestre rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. "Tuttavia, pur essendo abbondantemente tornati sopra la soglia dei 6 milioni, gli occupati meridionali sono ancora 230 mila in meno rispetto al picco precrisi", puntualizza il rapporto, che aggiunge: "La qualità e l'efficacia del sistema formativo al sud

rimane, però, uno dei fattori critici. E', infatti, ancora molto elevata la quota di giovani meridionali che non studiano e non lavorano (sono oltre un milione e 800 mila, quasi il 60% del totale nazionale) e ben 200 mila hanno un diploma di laurea, con un vero e proprio spreco di investimento formativo. Cosicché torna a ampliarsi il divario tra chi prende la residenza al sud e chi l'abbandona, con un saldo negativo di oltre 62 mila unità". Diminuisce, seppur lentamente, l'incidenza della povertà, tranne che per la classe di età tra i 35 e 44 anni, fenomeno che segnala la crescente difficoltà di trovare lavoro per chi non è più giovanissimo ma è ancora lontano dall'età del pensionamento.

La situazione economica delle regioni meridionali sembra, dunque, essersi assestata su condizioni di nuova normalità e di moderato miglioramento, che, tuttavia, non sono ancora in grado di scalfire in profondità il disagio ancora presente in larga parte della società meridionale, anche perché, sottolinea il rapporto confindustriale e di Srm, "l'economia del sud rimane frenata nel suo potenziale di crescita da diversi fattori: una composizione del tessuto produttivo meridionale post crisi caratterizzata da un numero elevato di imprese di piccola e piccolissima dimensione, che contribuiscono loro malgrado a tenere bassa la produttività; un'estrema diversificazione territoriale, che lascia intravedere un Mezzogiorno a più velocità; la bassa competitività dei territori, come mostrano i punteggi ottenuti dalle regioni meridionali nel calcolo di molti degli indicatori che compongono l'indice di competitività regionale della commissione europea; il credito: le condizioni creditizie al sud sono in miglioramento, ma non per tutti, e l'offerta di credito non riesce a seguire pienamente la domanda; l'insufficiente contributo della spesa pubblica per investimenti. ■

Calo degli investimenti pubblici: il gap con l'Unione europea

Nel nostro paese, in otto anni lo Stato ha investito il 35% in meno.

Gli investimenti pubblici e privati dal 2007 al 2017 in Italia sono crollati di 28,4 punti percentuali, a fronte di un più moderato meno 4,6% europeo.

di **Paolo Giordano**

Nel nostro paese sono crollati gli investimenti pubblici: dal 2005 al 2017, secondo l'Ufficio studi della Cgia di Mestre, la contrazione è stata del 20%; ma rispetto al 2009, punta massima di crescita registrata prima della crisi, la riduzione è stata pesantissima: meno 35%. Nessun altro indicatore economico ha registrato una caduta così rovinosa. In termini nominali in questi ultimi otto anni l'Italia ha "bruciato" 18,6 miliardi di euro di investimenti. Nel 2017, rispetto al 2016, la tendenza è stata leggermente invertita. Infatti, secondo la Nota di aggiornamento del Documento di economia e finanza-Def, presentata dal governo, l'ammontare complessivo della spesa per investimenti del settore pubblico si dovrebbe attestare a quota 35,5 miliar-

di di euro (contro i 35.394 miliardi del 2016). Questo andamento negativo è confermato dal Rapporto finanza territoriale, presentato recentemente a Roma a cura di sei centri di ricerca regionale (Ires Piemonte; Irpet Toscana; Srm Mezzogiorno; Eupolis Lombardia; Ires Puglia; Liguria ricerche), che ha analizzato gli investimenti nel nostro paese dal 2005 al 2016. Un dato importante, sottolineato dal rapporto, è rappresentato dalla differenza che su tale tema si è registrata con l'area euro: "Nel 2016, gli investimenti pubblici e privati in Italia si sono mantenuti pressoché stazionari con una riduzione dello 0,1% rispetto all'anno precedente, a fronte di una crescita del 3,2% a livello di area euro. I dati di trend confermano l'esistenza di un gap tra il nostro paese e il resto d'Eu-

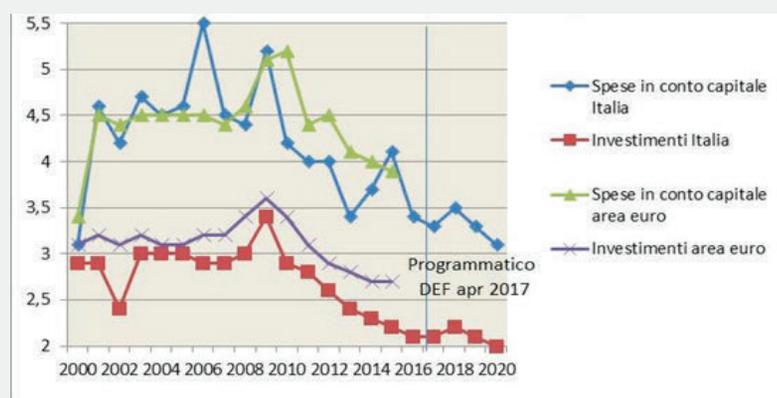
ropa. Se si considera il periodo 2007-2016, la variazione annuale degli investimenti privati e pubblici in Italia, pur se con un'oscillazione in linea con quella dell'area euro, è stata negativa per cinque anni, anziché per tre soli anni, come nella macro area. La distanza è ancor più evidente analizzando il tasso complessivo di variazione: dopo una fase (2000-2006) in cui gli investimenti totali sono cresciuti più rapidamente della media dell'area euro (più 20,3% contro il 15,8%), per il periodo 2007-2017 si è registrato un crollo complessivo di 28,4 punti percentuali, a fronte di un più moderato meno 4,6% europeo".

In tale contesto di flessione dell'intervento pubblico nel nostro paese, l'attività per investimenti degli enti locali è risultata quella maggiormente in sofferenza. Il peso delle manovre di controllo dei conti pubblici a partire dalla crisi del 2008 è gravato soprattutto sugli enti territoriali. Infatti, dal 2009 il tasso di variazione della spesa primaria delle amministrazioni locali è stato sempre inferiore a quello delle amministrazioni centrali. Fra il 2009 e il 2015 la spesa primaria deflazionata ha registrato una contrazione del 12% a livello locale contro il 3% a livello centrale. Negli ultimi anni una serie di misure hanno cercato di contrastare la caduta degli investimenti: il superamento del Patto di stabilità interno, la concentrazione degli investimenti e infine il processo di centralizzazione, ma nonostante "l'in-

Investimenti pubblici in Italia e nella zona euro

Fonte: MEF

(dati Banca d'Italia in % sul Pil e previsioni del DEF)



In particolare, in dieci anni, in un settore fondamentale per il paese, come quello dell'istruzione, le amministrazioni pubbliche centrali hanno "perso" circa il 50% degli investimenti



roduzione di queste misure la spesa per investimenti è calata tra il 2015 e il 2016". Il rapporto ritiene che la dinamica debole degli investimenti e della spesa pubblica può essere spiegata da due possibili cause: il difficile avvio della riforma dei conti pubblici, che presenta aspetti complessi, e l'introduzione del codice degli appalti. Ad esempio, ha avuto una scarsa applicazione la possibilità di stabilire intese tra Regioni ed enti locali per cedere finanziamenti inutilizzati a enti che non disponessero di ulteriori spazi finanziari. Questa possibilità, nel 2016, ha interessato complessivamente una somma modesta, 213 milioni di euro, ed è stata sfruttata quasi esclusivamente dalle amministrazioni del centro-nord, dove si sono registrati i surplus maggiori e dove è più consolidata la programmazione pluriennale. Al contrario, le Regioni meridionali sono risultate su questo tema praticamente assenti.

Come sottolineato dal rapporto, l'attività delle amministrazioni locali può aver subito un freno anche a causa dell'introduzione nell'aprile del 2016 del nuovo Codice dei contratti. Il nuovo Codice ha affrontato in maniera organica molti aspetti degli appalti pubblici, incidendo in modo profondo sui processi e sulle pratiche delle amministrazioni. "Tuttavia - nota il rapporto - gli aggiustamenti richiesti al comportamento delle sta-

zioni è tradotto nel congelamento di gran parte delle gare". Nel rapporto, inoltre, si analizzano i possibili effetti positivi, principalmente sui sovracosti e sui ritardi esecutivi, che le novità in materia di regole degli appalti potranno avere nel medio/lungo periodo, ad esempio con l'obbligo della messa a gara dei lavori sulla base del progetto esecutivo.

Le differenze territoriali. La riduzione degli investimenti pubblici delle amministrazioni locali ha avuto effetti rilevanti soprattutto nelle regioni del Mezzogiorno, area che presenta un'elevata dipendenza della propria economia da tale voce. La spesa sul Pil degli investimenti pubblici in conto capitale è, infatti, pari a più del doppio del dato del centro-nord (7,4% contro 3,4%). Molto importante è, quindi, il ricorso a politiche di sostegno degli investimenti e, per il Mezzogiorno, si rileva come, pur se con una perdita di risorse legata ai disimpegni automatici, l'utilizzo dei fondi strutturali del ciclo 2007-2013 è stato, per capacità di spesa, fra i migliori nei vari cicli di programmazione (raggiungendo circa il 100% delle risorse finali disponibili). Buoni risultati si registrano anche per i Patti per il sud che, a un anno dall'avvio, mostrano come oltre il 50% dell'assegnazione finanziaria iniziale è coinvolta in una qualche forma di procedura di spesa. Il ricorso ai fondi comunitari (e un loro

efficiente utilizzo) continua, quindi, ad essere una leva di primaria importanza per lo sviluppo del territorio meridionale, soprattutto considerato il fatto che ormai rappresentano uno dei principali strumenti a cui gli enti locali fanno ricorso per i loro investimenti, in un contesto caratterizzato da un costante calo dei mutui e da un ricorso al capitale privato ancora troppo poco esteso. Sottolinea il rapporto: "Nel contesto di una forte riduzione delle risorse, gli enti locali sono ancora una volta chiamati a ricercare recuperi di efficienza che potrebbero derivare sia ridefinendo e aggregando il loro perimetro sia riorganizzando le modalità di gestione dei servizi al loro interno".

zioni appaltanti e l'incertezza generata dall'uso estensivo di deleghe ai regolamenti attuativi emanati dall'Anac sembrano aver spinto verso un atteggiamento conservativo, che

Sempre in tema di investimenti pubblici e del gap con altri paesi europei, è da segnalare la nostra critica situazione per quanto riguarda il sistema di formazione (che nonostante recenti progressi è ancora non all'altezza dei compiti) e di istruzione. Per quanto riguarda quest'ultimo, il tasso di abbandono scolastico rimane in Italia nettamente superiore alla media dell'Unione, il numero di giovani laureati è il più basso in Europa e la spesa pubblica per l'istruzione, in rapporto al Pil, è fra le più basse del continente (4% nel 2015 a fronte di una media europea del 4,9%). In particolare, c'è da notare che gli investimenti delle amministrazioni centrali nel settore dell'istruzione si sono quasi dimezzati in 10 anni e che il Fondo di finanziamento ordinario delle università, nel 2016, ha avuto una dotazione di 7,3 miliardi di euro, mentre in Germania ha potuto contare su circa 26 miliardi. Difficile competere, specialmente in prospettiva, con questi numeri. Ultima notazione: nel 2015, la spesa pubblica per l'istruzione in Italia è stata pari, rispetto al Pil, al 4%, come in Bulgaria...

L'atout di XPO Logistics: l'investimento in tecnologia

La società, con sede negli Stati Uniti e un'importante presenza in Europa, ogni anno, a livello globale, spende in innovazioni tecnologiche più di 400 milioni di dollari, al servizio di oltre cinquantamila clienti.



UBE GASPARI

XPO Logistics è uno dei primi dieci provider mondiali di soluzioni innovative per la supply chain, con un'offerta d'avanguardia rivolta alle imprese di maggior successo in tutto il mondo. La sede centrale si trova a Greenwich, Connecticut, Usa, mentre il centro operativo europeo è a Lione, in Francia. L'azienda serve più di 50 mila clienti in tutto il mondo, con una rete altamente integrata che conta oltre 91 mila dipendenti, operanti in 1.444 sedi in 32 paesi. La società svolge la maggior parte delle proprie attività in Europa attraverso la propria

filiale XPO Logistics Europe. In Italia, dispone di 42 siti e di due nella Svizzera Italiana, con circa 735 mila metri quadrati di area di deposito per la logistica contrattuale e 4 mila dipendenti diretti e indiretti. Con Ube Gaspari, amministratore delegato di XPO Logistics in Italia, facciamo un quadro sul presente e sugli obiettivi che la società si sta prefiggendo.

UN RESOCONTO DELL'ANNO 2017: SU COSA VI SIETE FOCALIZZATI E QUALI SARANNO GLI OBIETTIVI PER IL 2018?

Il 2017 è stato un anno positivo per XPO Logistics. Oggi siamo una delle prime dieci società di logistica globale con circa 15 miliardi di dollari di fatturato. Siamo il secondo più grande fornitore di servizi di logistica contrattuale a livello mondiale, con la più ampia piattaforma esternalizzata di e-fulfillment in Europa. Quello che stiamo vivendo è un periodo in cui il settore logistico sta attraversando importanti cambiamenti, dettati principalmente dall'evoluzione delle abitudini di acquisto dei consumatori. Basti pensare alla crescente importanza dell'eCommerce e dell'omnicanalità: in Italia, il settore dell'eCommerce sta registrando una crescita sostanziale, avendo raggiunto nel 2017 un valore pari a 23,6 miliardi di euro, come ha riportato alla fine dello scorso anno

il Politecnico di Milano. Ed è proprio il settore dell'eCommerce quello su cui XPO Logistics si è focalizzata di più nel 2017 e su cui continueremo a puntare l'anno prossimo. La modalità di acquisto degli italiani sta cambiando. Pensiamo alla crescente popolarità dell'eCommerce in settori come il fashion, il retail e i beni di largo consumo.

CHE RUOLO HA LA LOGISTICA IN QUESTO SCENARIO E COME SI STA MUOVENDO XPO?

La rapida crescita dell'eCommerce ha generato sicuramente nuove sfide nel nostro settore. Il nostro obiettivo ora è di pensare a nuove soluzioni per gestire al meglio l'esperienza d'acquisto dei consumatori e di servire al meglio i retailer con soluzioni omnicanale. I settori del fashion, del retail e dei beni di largo consumo sono caratterizzati da picchi di stagionalità che siamo capaci di gestire con successo, grazie alle tecnologie riusciamo a prevedere i flussi degli ordini online e dei resi, in modo da ottimizzare il lavoro nel magazzino, garantendo al tempo stesso velocità e precisione. Il nostro sito di Pontenure, Piacenza, è un ottimo esempio di come abbiamo integrato i diversi canali di vendita per favorire lo sviluppo dell'omnicanalità. Qui, per uno dei più grandi retailer del settore fashion italiano, abbiamo integrato



Nelle foto, magazzini di XPO Logistics in Italia

l'infrastruttura automatizzata per la gestione dello stock, del riassortimento dei negozi fisici e della gestione dei resi con la gestione del canale eCommerce ottimizzando le attività a vantaggio della soddisfazione del cliente finale. Abbiamo dimostrato che siamo più che capaci di soddisfare tutte le esigenze dei nostri clienti in qualità di leader in Europa nell'e-fulfillment. Il settore dell'eCommerce impatta, inoltre, molteplici aree della gamma di servizi che offriamo. Abbiamo infatti in programma investimenti per favorire rapporti a lungo termine e collaboriamo con i nostri clienti per creare customer loyalty tramite, ad esempio, la gestione dei resi, la personalizzazione degli ordini e le spedizioni a casa.

COSA DIFFERENZIA XPO? CHE RUOLO HA LA TECNOLOGIA?

Il L'expertise sviluppata nel settore dell'eCommerce è sicuramente un elemento di differenziazione di XPO Logistics, insieme ai grandi investimenti nelle innovazioni tecnologiche. Inoltre, il nostro spirito

imprenditoriale è simile a quello dei players dell'eCommerce. Ogni anno, a livello globale, investiamo più di 400 milioni di dollari in tecnologia e abbiamo costruito un sistema altamente scalabile e integrato su una piattaforma basata su un cloud che accelera l'innovazione, con un team globale di oltre 1.600 professionisti IT, tra cui oltre 100 data scientists. L'uso mirato di tecnologie all'avanguardia da parte di dipendenti qualificati ci consente poi di sviluppare soluzioni che facciano "muovere" i prodotti per i nostri clienti. Inoltre, i magazzini che gestiamo stanno diventando veri e propri hub di alta tecnologia con robotica avanzata, droni per la gestione dell'inventario e sofisticate analisi di previsione per l'eCommerce. Prevedendo il flusso delle merci e i resi futuri, siamo in grado di aiutare i nostri clienti a vendere online con maggiore successo. Infine, i retailer omnicanale e quelli dell'eCommerce richiedono che i prodotti siano tracciati in modo da poter fornire ai loro acquirenti informazioni in tempo reale rispetto ai lo-

ro ordini. E' necessario, quindi, che i sistemi "track and trace" siano solidi e per questo ci impegniamo per aumentare il valore di questo tipo di soluzione tecnologica. Spesso questo comporta interfacciare il nostro sistema informatico con quello dei nostri clienti per garantire soluzioni fluide ed efficienti.

QUALI SARANNO LE SFIDE FUTURE PER ASSICURARE SEMPRE LA SODDISFAZIONE DI ACQUISTO DEI CONSUMATORI FINALI?

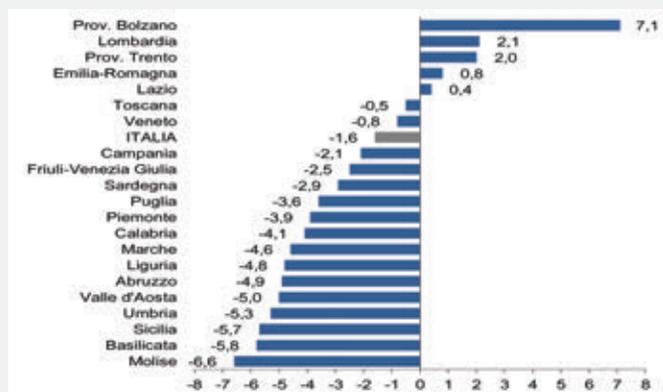
Velocità, trasparenza e tracciabilità sono tre elementi che diventeranno sempre più importanti nell'esperienza d'acquisto dei consumatori finali. Non si tratta solo di essere veloci, ma anche di essere precisi, con informazioni affidabili da fornire in tempo reale ai clienti (e potenzialmente ai consumatori finali) sullo stato degli ordini. La consegna è sempre più guidata dal consumatore finale e gli operatori della supply chain devono adattarsi a tali scelte di consegna, ai vincoli e alla tabella di marcia del cliente. ■

Italia: nel 2017, nascite al minimo storico

Nel 2017, in Italia, secondo gli indicatori demografici rilevati dall'Istat e resi noti nei primi giorni di febbraio, si sono registrate 464 mila nascite (contro 647 mila de-

Regioni: come cambia la popolazione Fonte: ISTAT

(2017, stima per mille abitanti)

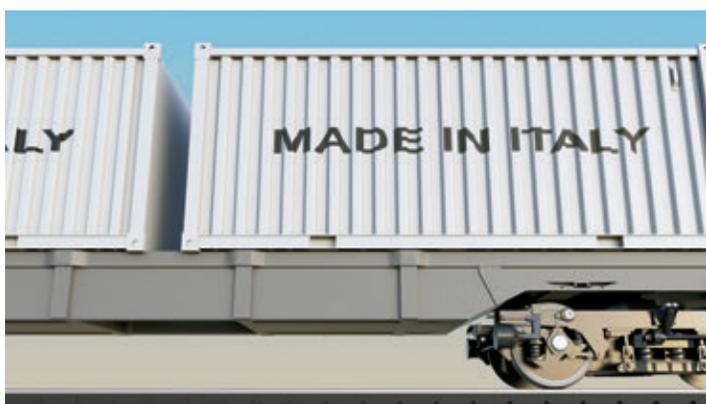


cessi): il minimo storico per il nostro paese, con una flessione del 2% rispetto al 2016. Anche il saldo tra nascite e decessi (meno 183 mila) rappresenta il minimo storico. Per quanto riguarda le donne sale l'età media del parto che si attesta a 31,8 anni, dimostrando la difficoltà ad avere figli delle nuove generazioni. La popolazione di cittadinanza italiana scende a 55 milioni 430 mila (meno 113 mila residenti). Per i cittadini italiani risulta negativo sia il saldo naturale (meno 241 mila) sia il saldo migratorio con l'estero (meno 72 mila). Al 1° gennaio 2018, il 22,6% della popolazione, che ammonta secondo la stima Istat a 60 milioni 494 mila residenti (con un calo di quasi 100 mila persone rispetto all'anno precedente), ha un'età superiore o uguale ai 65 anni, il 64,1% ha un'età compresa tra 15 e 64 anni mentre solo il 13,4% ha meno di 15 anni. L'età media della popolazione ha oltrepassato i 45 anni: dimostrando ancora una volta la tendenza

all'invecchiamento del nostro paese. Gli stranieri residenti in Italia al 1° gennaio 2018 sono 5 milioni 65 mila e rappresentano l'8,4% della popolazione residente totale. Per gli stranieri risultano positivi sia il saldo naturale (più 58 mila) sia il saldo migratorio estero (più 256 mila). Tra le poste in negativo sono invece da segnalare 132 mila cancellazioni per irreperibilità e 224 mila cancellazioni per acquisizione della cittadinanza italiana (più 11%). Per quanto riguarda il flusso migratorio, c'è da sottolineare che solo 40 mila emigrazioni per l'estero, sulle complessive 153 mila, coinvolgono cittadini stranieri (meno 5% sul 2016) contro 112 mila cancellazioni di cittadini italiani, in leggera diminuzione (meno 1,8% sull'anno precedente).

L'interporto di Bologna presenta nuovi progetti

L'interporto di Bologna punta a dare un peso sempre maggiore alle attività di servizio legate ai tre terminal ferroviari che ne qualificano la sua funzione di gateway a supporto del trasporto intermodale a lunga percorrenza. Tra i primi passi, la messa a punto del programma di investimenti delineato



dal protocollo d'intesa sottoscritto con Rete ferroviaria italiana-Rfi a luglio del 2017 e che prevede interventi di ammodernamento e potenziamento del fascio di binari parallelo alla linea Bologna-Padova e dei fasci di sosta e formazione treni nei terminal all'interno dell'interpor-

to. Al completamento di tale programma, l'hub bolognese sarà pronto ad accogliere nuovo traffico, alimentato dall'upgrading delle linee Bologna-Milano e Adriatica (sagoma e modulo treni), previsti nel quadro degli interventi che riguardano i corridoi Baltico-Adriatico, Mediterraneo e Scandinavo-Mediterraneo. Novità importanti sono previste nel 2018 con l'attivazione di servizi intermodali con nuove destinazioni internazionali e di un servizio ferroviario innovativo destinato ai player del trasporto e della logistica che necessitano movimentare con velocità, ecosostenibilità ed efficienza le merci.

2018, l'anno dedicato in Europa all'intermodalità

La commissaria europea ai Trasporti, Violante Bulc, in un incontro a Bruxelles, ha annunciato agli inizi di gennaio che il



Particolare del porto di Amburgo, Germania

2018 sarà l'anno dedicato alla multimodalità e mirerà allo sviluppo della mobilità e delle connessioni, in termini sia fisici sia digitali. La Federazione dei porti europei-Feport, in una dichiarazione, ha sottolineato a tale proposito che appoggerà pienamente il completamento della rete di trasporto transeuropea e, in particolare, di efficienti collegamenti a livello terrestre, ponendo in evidenza che tali obiettivi, secondo l'impostazione data dalla commissaria Bulc, non possono prescindere da "un efficiente funzionamento delle reti digitali". L'auspicio della Feport è che il 2018 segni la piena colla-



borazione tra imprese, decisori politici, governi e istituzioni europee per raggiungere "un approccio strategico nell'intento di rafforzare le filiere logistiche mirando a superare visioni centrate su una sola modalità. Visioni che apporterebbero ben scarsi benefici, se non alcuno". Inoltre, la Feport ha insistito sull'esigenza che le azioni dirette al governo della mobilità delle merci nell'Unione europea tendano ad armonizzarsi nella costruzione di un sistema che privilegi lo sviluppo di soluzioni interoperabili. A tale fine, è necessario che la politica negli Stati membri e nell'Unione ascolti quanto gli operatori sottolineano per ottenere una direttiva sul trasporto combinato condivisa ed efficace. "La speranza è che nessuno dimentichi - aggiunge la dichiarazione - che quando la merce trasportata via mare arriva nei porti ha la necessità di proseguire il suo viaggio a livello terrestre per raggiungere nella maniera più efficiente e veloce i consumatori finali". ■

CI SCUSIAMO

Nel numero 11 di novembre 2017, nelle pagine dei premiati del Logistico dell'Anno, è stata sbagliata la foto dedicata alla premiazione del progetto "All in" della Number 1 Logistics Group. Pubblichiamo quella corretta, con il customer solution manager Andrea Sacchi (a destra) che riceve il premio dal vicepresidente di Assologistica Massimiliano Montalti. Ci scusiamo con il dottor Sacchi e con i lettori.



Le modifiche alla direttiva del trasporto combinato

Si sta sviluppando un largo dibattito sull'iniziativa della commissione di cambiare e aggiornare le norme che regolano il settore anche in vista degli obiettivi fissati al 2030 per il trasporto ferroviario.

La commissione europea ha predisposto una corposa modifica della direttiva 106/92 sul trasporto combinato ritenendo l'attuale testo in parte obsoleto e, inoltre, non perfettamente rispondente alla volontà di puntare ad avere entro il 2030 il 30 % del traffico continentale superiore ai 300 chilometri eseguito con tecniche intermodali da ampliarsi al 50% entro il 2050. In questa ottica ha predisposto un documento che illustra le motivazioni degli aggiornamenti e delle evoluzioni che, nella parte finale, è il nuovo articolato che il parlamento europeo sarà chiamato a deliberare. Ovviamente, la commissione ha trasmesso formalmente l'elaborato agli Stati membri e ai più importanti stakeholder per avere eventuali loro considerazioni, proposte di modifica o di ampliamento. In questo quadro Assologistica è stata convocata dal ministero dei Trasporti, unitamente ad altre associazioni di categoria, per partecipare a una riunione a Roma nella quale sono state illustrate le considerazioni del governo italiano e si sono richiesti i relativi pareri. Da parte sua, anche la Uirr, l'Unione internazionale del trasporto combinato, ha invitato Assologistica, che ne è partner, a partecipare a Bruxelles a una riunione con la commissaria ai trasporti Violeta Bulc. In entrambe le occasioni Assologistica è stata rappresentata da Eugenio Muzio, presidente della commissione intermodalità dell'associazione.

Nella riunione romana, svoltasi il 23 gennaio, le nuove proposte della commissione sono state illustrate da Camillo Lobina, referente per le strutture della direzione generale per il trasporto stradale e per l'intermodalità del ministero. In sintesi, questi i punti più importanti della proposta di modifica che la commissione intende presentare al parlamento europeo:

- applicazione della nuova direttiva non solo al traffico internazionale transfrontaliero ma anche a quello nazionale;
- totale equiparazione fra traffico conto proprio e conto terzi con promiscuità di utilizzo;
- elevazione in tutti i 27 Stati dell'Unione a 44 ton per il tragitto stradale;
- l'aumento a 150 km in linea d'aria per tratta per le due trazioni stradali terminali o, in alternativa, tratte stradali pari al 20% massimo del percorso non stradale;
- modifica della documentazione



La commissione ha chiesto che siano ammissibili incentivi per lo sviluppo dell'intermodalità senza che siano considerati aiuti di Stato

con il passaggio dall'attuale sistema cartaceo all'utilizzo di tecniche digitali con le quali chi spedisce evidenzia le caratteristiche del trasporto e a conclusione avvenuta conseguente conferma;

- ammissibilità di erogazione di aiuti per lo sviluppo dell'intermodalità senza che siano considerati aiuti di Stato;
- necessità di un ampliamento della rete dei terminal intermodali specie lungo i corridoi Ten-T con distanze massime fra loro nell'ordine dei 150 km. In questo contesto precisi obblighi degli Stati a finanziare e costruire le infrastrutture;
- gli Stati membri, con calendari e cadenze ben definite, debbono

trasmettere alla commissione i dati di riferimento al fine di poter tracciare un andamento concreto dell'intermodalità e, quindi, della conversione modale.

Il ministero ha quindi comunicato di attendere pareri e commenti delle organizzazioni presenti alla riunione per poi trasmettere a Bruxelles il punto di vista italiano.

Anche la Uirr ha formalmente formulato alla commissione il proprio punto di vista tramite un position paper di seguito sintetizzato:

- ammettere complessivamente 300 km per le tratte stradali e non 150+150, però come "distanza reale" e non in linea d'aria che potrebbe creare confusioni;
- positiva l'estensione anche al trasporto nazionale e molto valida l'ipotesi di uniformare il peso massimo a 44 ton;
- favorevole ad aiuti destinati agli operatori per incrementare il trasporto combinato;
- favorevole alla definizione di una rete adeguata di terminal intermo-

dali con precisi impegni da parte degli Stati;

- favorevole a una nuova normativa di monitoraggio e controllo basata su tecniche digitali che permettano alla commissione di predisporre documenti semestrali che indichino, tra l'altro, i valori di riferimento sulla politica delle emissioni e del clima;
- l'utilizzo della sola lingua inglese al fine di omogeneizzare i documenti e permettere alla commissione di lavorare molto più agevolmente.

A Bruxelles, inoltre, presso il parlamento europeo, si è tenuta una riunione organizzata dalla Uirr per illustrare l'importanza delle modifiche alla direttiva. È stata anche presentata una comparazione fra la realtà europea del trasporto combinato e quella in essere nel nord America. Alla riunione hanno partecipato e preso la parola per il parlamento Wim Van de Camp, la commissaria Bulc, per il ministero dei Trasporti belga Dirk Verdickt, per l'Associazione trasporto intermodale Usa Phil Shook e per la Uirr Ralf Charley Schultze, presen-

ti numerosi rappresentanti degli operatori europei del settore.

Van de Camp ha evidenziato l'enorme importanza che il parlamento annette allo sviluppo del trasporto intermodale. Il suo auspicio è che le modi-

fiche proposte siano accettate in sede parlamentare in maniera che in tempi brevi si possa disporre di questo adeguato strumento. La commissaria Bulc ha sottolineato che per il futuro si impone una drastica riduzione della polluzione e della congestione causati principalmente dal trasporto stradale. Ha, inoltre, sottolineato l'imprescindibile bisogno di soluzioni regolatorie affinché i vari soggetti coinvolti possano contribuire a modificare il sistema. L'utilizzo di tecniche digitali è atteso tra l'altro con l'emanazione del "terzo pacchetto mobilità" previsto per il prossimo maggio. La presentazione è da considerarsi come la prima "uscita" della commissione del settore merci nel contesto della sua iniziativa denominata "2018 anno della multimodalità". Dirk Verdickt nella sua veste di consigliere senior del ministro belga dei trasporti François Bellot ha evidenziato la grande importanza che il suo governo annette al trasporto combinato per contribuire a risolvere i problemi della congestione, dell'inquinamento e della sicurezza causati dal trasporto stradale. Phil Shook ha enfatizzato il bisogno per gli operatori dell'intermodalità su entrambe le sponde dell'Atlantico di scambiarsi informazioni al fine di operare congiuntamente per un ulteriore sviluppo dell'intermodalità. Charley Schultze, presidente della Uirr, ha condiviso l'approccio di Shook e ha sottolineato il grande interesse per uno stretto dialogo con gli statunitensi. Una loro azione di supporto alla Uirr contribuirà in modo significativo all'impegno che l'Unione sta già profondendo verso la commissione e verso il parlamento affinché l'Europa possa disporre di nuove regole che consentano uno scenario ben più ampio dell'attuale e con risultati che si avvicinino maggiormente a quanto già in essere sull'altra sponda dell'Atlantico. ■

La commissione ha anche proposto l'applicazione della nuova direttiva non solo al traffico internazionale transfrontaliero ma anche a quello nazionale



In Europa, guidare un camion pare non piacere più

Secondo la borsa carichi tedesca TimoCom, la domanda di trasporti sta aumentando senza trovare più vettori disponibili a soddisfarla: in Germania mancherebbero 45 mila autisti.

di **Stefano Pioli**



TOMMASO MAGISTRALI

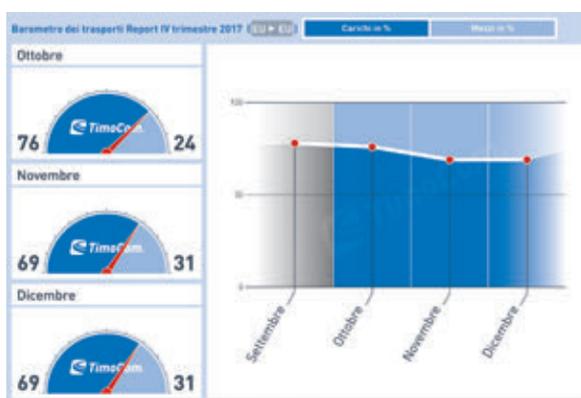
Dai dati che sono emersi nel 2017 dal barometro dell'autotrasporto della TimoCom, l'azienda tedesca che gestisce la più grande piattaforma di autotrasporto in Europa, sulla quale vengono inserite ogni giorno fino a 750 mila offerte internazionali di carichi e vettori, i mezzi di trasporto disponibili in Europa sono sempre più scarsi. Infatti, nel quarto trimestre dell'anno scorso, la piattaforma ha registrato un rapporto di 71 ordini di trasporto (carichi) rispetto alle sole 29 offerte di mezzi. Inoltre, per l'intero 2017, il barometro TimoCom ha segnato un rapporto medio carichi-mezzi di 70:30 in Europa. Il livello record di carichi, pari al 78%, è stato segnato a settembre. Ciò significa che a un continuo incremen-

to delle quantità di merci che devono essere trasportate da un punto all'altro del continente, si contrappone una riduzione della disponibilità di mezzi di trasporto. Si tratta di un fenomeno nuovo, mai registrato in precedenza. Infatti, se confrontiamo i dati del barometro

del quarto trimestre del 2017 con quelli dello stesso periodo del 2016, vediamo che allora il rapporto fu di 53:47, quindi con un contenuto surplus di carichi, o con quelli del 2015, che ha mostrato un andamento alterno, con in linea di massima una parità fra le due voci, ma con una flessione forte dei carichi in novembre (quando il rapporto fu addirittura 38:62), appare del tutto evidente che quanto sta accadendo sul mercato dell'autotrasporto europeo è una assoluta novità.

Con il country manager Italy della TimoCom, Tommaso Magistrali, proviamo a esaminare quanto sta avvenendo.

L'ATTUALE ANDAMENTO DEI NUMERI DEL BAROMETRO, ANCHE CONFRONTATO CON QUELLI DEL PASSATO, DIMOSTRA CHE QUALCOSA STA CAMBIANDO NEL MERCATO DELL'AUTOTRASPORTO. QUESTA PARE UNA REALTÀ INCONTROVERTIBILE O NO?



È da sottolineare che, ovviamente, i dati del nostro barometro risentono in maniera particolare alla situazione tedesca. E', però, innegabile che il fenomeno del surplus di carichi rispetto all'offerta di vettori sta interessando molti paesi europei. Ad esempio, la nostra piattaforma ha avuto un forte successo sul mercato italiano, sul quale nel 2016 abbiamo registrato, per trasferimenti di merci a livello domestico, 211 mila proposte di carico, salite nel 2017 a 260 mila, con un aumento del 24%. Un dato notevole. In generale, la domanda di trasporto cresce sensibilmente per effetto della migliorata situazione economica. Per il quarto trimestre del 2017, il barometro congiunturale Diw Berlin dell'istituto tedesco per la ricerca economica mette in evidenza una crescita del Pil superiore alla media, con un valore di 109,4 punti. Il miglioramento dell'economia non vale solo per la Germania, che, come detto,



Nel quarto trimestre del 2017, secondo la piattaforma TimoCom, la domanda di trasporto ha raggiunto quota 71 punti, contro i 29 registrati dall'offerta di mezzi

in questo momento sta tirando bene, con una crescita non solo delle esportazioni, ma anche dell'import - tutto ciò significa più merci da trasportare - ma anche per l'Italia, particolarmente sotto l'aspetto dell'export che, come sappiamo, si concentra sull'area dell'Unione europea e sul trasporto su gomma...

QUANTO STA DICENDO SPIEGA UN LATO DELLA MEDAGLIA, QUELLA DEI CARICHI, MA NON L'ALTRO, OSSIA PERCHÉ CALANO I VETTORI, CHE DICE DI QUESTO ASPETTO?

■ C'è da premettere che le tendenze del mercato europeo dei trasporti, per effetto dell'aumento della quantità di merce da trasportare, sono cambiate in maniera importante nell'arco di pochissimo tempo. Prima erano i committenti che sceglievano i propri partner di trasporto, oggi invece sono i trasportatori che selezionano in tempo reale sulla nostra piattaforma i carichi adatti alle loro disponibilità, alle loro strategie. Ciò porta allo "scarto" di molte offerte....

SCUSI SE L'INTERROMPO, MA PONGO UNA DOMANDA. L'UNIONE EUROPEA NON HA VARATO REGOLE OMOGENEE DEL SETTORE VALIDE IN TUTTI I PAESI,

COSÌ OGNUNO SI È ARRANGIATO PONENDO UNA QUANTITÀ DI "PALETTI", PRIMA LA FRANCIA, POI LA GERMANIA, TENENDO NEL "MIRINO" GLI AUTISTI DELL'EST. NON POSSONO ESSERE STATI PROPRIO QUESTI "PALETTI" LA CAUSA DELLA FLESSIONE DEI VETTORI A LIVELLO INTERNAZIONALE?

■ Credo che questa possa essere una concausa. Se torniamo a guardare alla Germania, c'è da sottolineare che continua a diminuire il numero di autisti professionisti: secondo

l'associazione tedesca per le spedizioni e la logistica, attualmente mancano minimo 45 mila conducenti di mezzi pesanti ed è, soprattutto, in calo il numero di persone interessate a svolgere questa professione. Se a ciò si aggiunge il fatto che l'esercito tedesco non è più, come era una volta, la "scuola" principale per la formazione dei conducenti, che sfornava pronti e preparati al termine della leva, si comprende la difficoltà a trovare chi faccia questo mestiere. In Germania oggi non è difficile trovare lavoro e perciò ognuno cerca la soluzione che ritiene migliore: fare l'autista di mezzi pesanti probabilmente non è tra le prime scelte. Poi è vero che svolgere questo lavoro è diventato più complicato, come dimostra, sempre in Germania, il nuovo regolamento sulle ore di riposo settimanali: dalla metà del

lo scorso anno, gli autisti non sono più autorizzati a trascorrere le ore di riposo settimanali all'interno del proprio veicolo, ma devono farlo in un luogo diverso, dotato delle strutture adeguate per dormire, rubando così tempo prezioso e riducendo la quantità di spazi di carico disponibili. Difficoltà che si fanno sentire.

GUARDANDO AL FUTURO, COSA PUÒ SUCCEDERE?

■ Un problema, visto il recente trend, esiste. I bisogni dei clienti del settore, i committenti dei trasporti, stanno crescendo: serve una risposta, altrimenti si rischia che tutto s'inceppi. E' evidente che questo andamento del mercato mette i trasportatori in una posizione di forza. Una posizione di forza che va impiegata nella maniera corretta, non solo alzando prezzi e salari, ma migliorando le prestazioni, i mezzi, gli stan-

Si sta verificando sul mercato un "rovesciamento" di posizioni: prima erano i committenti che sceglievano i propri partner di trasporto, oggi invece sono i trasportatori che selezionano i carichi adatti alle loro esigenze



dard di qualità, favorendo la nascita di imprenditori indipendenti che dovrebbero iniziare a offrire autonomamente i propri servizi sul mercato, in modo diretto o attraverso le borse di carichi. Da questo potrebbe trarre beneficio l'intero settore. ■

Green Logistics Expo: crocevia della logistica

Dal 7 al 9 marzo, alla Fiera di Padova, si terrà l'evento fieristico che porrà a confronto attori della logistica, dell'intermodalità, dei nodi logistici, dell'eCommerce, dei servizi alla città e delle istituzioni.



Green Logistics Expo, salone internazionale della Logistica Sostenibile si terrà dal 7 al 9 marzo alla Fiera di Padova: un evento fieristico innovativo che mette insieme i leader dell'intermodalità, della logistica industriale, dell'eCommerce e dei servizi alla città. Una fiera che assume nel proprio progetto gli obiettivi strategici del paese in tema di infrastrutture, trasporti, logistica. Un progetto ambizioso che coinvolge i leader dell'intermodalità ferroviaria e del trasporto merci, della logistica per l'industria e della portualità, dell'eCommerce e della governance urbana oltre a molte istituzioni, nazionali ed europee. Strutturata in quattro sezioni - intermodalità, logistica industriale e real estate, eCommerce, city&logistics -, la manifestazione affronterà, con un approccio sistemico,

i temi dell'intera catena logistica, aprendo un dialogo con il tessuto delle imprese anche attraverso un calendario di convegni. Tutto ciò in considerazione che la logistica sta vivendo un momento di notevole trasformazione dato da numerosi fattori. Il risultato è un più forte impatto sull'economia, sull'ambiente e anche sull'opinione pubblica.

Spiega Jean-Francois Daher, segretario generale di Assologistica (che ha assicurato il suo patrocinio alla manifestazione): "La logistica italiana sta vivendo un momento positivo e la fine del tunnel è prossima. Ora l'attende una sfida molto importante rappresentata da quella che, da tempo, viene definita una 'risoluzione' ovvero la digitalizzazione di funzioni e processi, conditio sine qua non per realizzare concreta-

mente anche una vera logistica sostenibile e quindi vincente per gli anni a venire". E' ciò che ha spinto alla realizzazione di Green Logistics Expo come momento di confronto ravvicinato tra gli operatori per vincere questa sfida. E' necessario, infatti, che ci sia una visione condivisa su quelle che saranno in futuro le politiche per il trasporto nel nostro paese, tenendo presente che la sostenibilità ambientale non può e non deve essere un costo per il sistema, ma al contrario un'opportunità per adottare soluzioni più efficienti. La pensa così anche Marco Spinedi, presidente dell'interporto di Bologna, che a Green Logistics Expo parlerà in un convegno dedicato al sistema mare e ai rapporti delle piattaforme terrestri con i porti. "E' necessario pianificare soluzioni nettamente migliorative rispetto



all'ambiente alle quali corrisponda una sostenibilità economica vera e non solo sulla carta", sottolinea Spinedi. "Bisogna fare una giusta selezione degli investimenti infrastrutturali in campo ferroviario ma anche nei porti. Bisogna concentrare i traffici, scegliendo i porti in modo che abbiano una più vasta area di riferimento e quindi più traffici e di conseguenza possibilità di muovere le merci via ferrovia. L'infrastruttura ferroviaria va potenziata nell'ultimo miglio e nelle aree portuali per avere più efficienza e capacità in termini di massa trainata e più tracce disponibili sulle linee che servono a collegare i porti con gli interporti. Questo ancora non lo abbiamo e se continuiamo a spezzettare offerta e domanda non avremo mai quelle economie di scala che rendono appetibile il treno. Avremo magari più rispetto per l'ambiente, ma non la sostenibilità economica, che è invece fondamentale".

A Green Logistics Expo porti e interporti saranno in primo piano con importanti presenze tra le quali segnaliamo quelle dei porti di La Spezia e Trieste e degli interporti di Padova, Pordenone e Marcanise. Sul tema dei rapporti tra porti e retroporti interverrà anche

il presidente dell'Autorità di sistema portuale del Tirreno centrale Pietro Spirito, che anticipa alcune riflessioni: "Per affrontare il tema della sostenibilità ambientale della logistica e dei trasporti è necessario che tutti gli attori siano coinvolti. C'è un 'pezzo' di lavoro che devono fare i nodi logistici al loro interno, ad esempio sulle energie alternative, come per l'uso del gas naturale liquefatto. A riguardo, noi come porto di Napoli, lanceremo una proposta di interesse per la realizzazione di un deposito costiero di Gnl. Rilevante è anche il tema delle connessioni e a Padova parlerò del rapporto tra porti e interporti. Su tale tema, nel nostro paese, c'è ancora da fare molto, soprattutto nel Mezzogiorno. Al Sud nasceranno nei prossimi mesi le Zone economiche speciali, al centro delle quali ci saranno proprio i porti: una modernizzazione del sistema logistico è determinante per dare competitività al sistema manifatturiero e ai territori meridionali. Credo che questo sia lo scenario sul quale bisogna ragionare e operare con una visione della catena del valore nel suo insieme e con la capacità di far dialogare tra loro gli attori".

La manifestazione padovana vedrà la partecipazione anche di grandi gruppi

della logistica e dell'intermodalità terrestre e tra questi Fercam, Ambrogio Trasporti, Felb (l'azienda euroasica che già effettua collegamenti ferroviari diretti Cina-Europa-Italia) e Contship insieme a Number1 Logistics Group, InRail, I-Log, Trasporti Romagna, CTS Trasporti Logistica, Donelli Group, BLG Logistics, Autamarococchi, Bennato Cab-log, DB Cargo Italia Services e altri. A loro si affiancano i grandi marchi per la produzione dei mezzi al servizio della logistica, quali Iveco, Mercedes, Zephir, CVS Ferrari, Crown Lift Trucks S.r.l., Toyota, Kuenz. Importanti presenze dei leader anche nell'area del real-estate con in prima linea Word Capital, Prologis, Gabetti e Tecnocasa.

Di grande attualità la sezione dedicata all'eCommerce: una rivoluzione che cambia la logistica ma che allo stesso tempo ne ha assoluto bisogno per crescere come sottolinea Andrea Cappello direttore di WMR Digital Group: "L'eCommerce cresce trainato anche dall'evoluzione della delivery e della logistica. Ma quali modelli di delivery si svilupperanno maggiormente? Quali saranno le implicazioni per i merchant, per gli operatori logistici e per i clienti? Quali le implicazioni per le nostre città e per le nostre abitudini di vita? Same day delivery, locker, click&collect, drive thru, uber, city biker e altro ancora sono parte di un cambiamento epocale della logistica che è ancora nella sua iniziale fase di trasformazione. L'eCommerce cresce con la logistica, la logistica sta cambiando completamente pelle con l'eCommerce". Temi che nei tre giorni della manifestazione saranno approfonditi tra gli altri da ConnectBay, Oracle-Netsuite, WMR Digital Group, FruttaWeb, Metro, Google, Quaplà, Thun, Web Marketin academy, Studio Cappello. ■

Linde BlueSpot: un successo mondiale

Dall'America all'Australia, dalle aziende di lavorazione del legno all'industria delle bevande: sempre più clienti e industrie si affidano al Linde BlueSpot, una luce a Led che fornisce senza dubbio maggior sicurezza per gli operatori. Scena tipica in un magazzino: un operatore, concentrato in



una telefonata, sta camminando sul passaggio pedonale in prossimità di una corsia dalla quale un collega sta uscendo in retromarcia con un carrello. Solo pochi anni fa questa avrebbe rappresentato la scena di un incidente. Ora invece, un intenso fascio di luce blu compare sul terreno, segnalando un pericolo ai pedoni: attenzione, sta arrivando un carrello! Il pedone, allertato, riesce a fermarsi in tempo e il carrello elevatore può proseguire in tutta sicurezza. Ancora una volta, il Linde BlueSpot esegue un ottimo lavoro. “Sei anni fa abbiamo introdotto il Linde BlueSpot”, afferma Frank Bergmann, Product Manager dei carrelli controbilanciati presso Linde Material Handling. “Non è stato il primo sistema di avvertimento di un pericolo, ma le altre soluzioni prevedevano solo un segnale acustico”. Tale segnale, di solito, non era molto efficace: dopo un certo periodo i toni acuti infastidivano il personale e i segnali erano spesso ignorati a causa dell'ambiente di lavoro molto rumoroso. La luce blu a Led avvisa il personale, senza infastidirlo. Gli ingegneri Linde hanno ideato una soluzione unica nel suo genere: una luce blu a Led, attaccata al carrello elevatore, che proietta un segnale di avvertimento sul terreno nella direzione di marcia del carrello. Tale soluzione può essere aggiunta anche successivamente al carrello e garantisce maggior sicurezza con un costo di investimento basso. Sin da subito il BlueSpot

ha suscitato un enorme successo tanto da spingere Linde a registrare il marchio per conservare l'unicità e la bontà della sua invenzione. “Anche se il concetto è ormai stato copiato, - afferma Bergmann - in Linde siamo fieri che la nostra idea abbia contribuito a evitare numerosi incidenti negli ultimi anni, sia che si tratti del BlueSpot originale sia di quello di altre aziende”. Oltre alla semplicità, il BlueSpot impressiona i clienti anche per la sua flessibilità: il fascio si può utilizzare sia per la marcia avanti sia per la marcia indietro.

Findus sceglie la soluzione dei pallet Chep

Una crescita del 2,9% nei consumi per i primi due quadrimestri del 2017, un volume complessivo di oltre 824 mila tonnellate di prodotti venduti e quasi 25 milioni di famiglie italiane che consumano prodotti surgelati. Questi sono alcuni dei numeri che confermano lo stato di salute di un comparto dell'industria alimentare ormai al centro delle scelte di consumo degli italiani: i surgelati. Findus, leader di questo mercato, si



distingue grazie a elevati standard qualitativi dei propri prodotti, a un costante impegno a favore della sostenibilità (con il suo programma “Forever Food Together”) e alla lotta allo spreco alimentare; fattori chiave di un successo che dura da più di 50 anni. Questi valori hanno guidato Findus nella scelta di Chep come partner per l'ottimizzazione della movimentazione, dello stoccaggio e della protezione dei propri prodotti lungo tutta la supply chain. Dallo scorso agosto, infatti, nello storico stabilimento di Cisterna di Latina vengono utilizzate due tipologie di pallet Chep: la versione 80x120 e quella 100x120 che hanno sostituito i pallet interscambiati

e a perdere precedentemente utilizzati da Findus. Le due aziende hanno condotto insieme un progetto che ha attentamente analizzato la catena del valore logistico, arrivando a identificare la migliore soluzione di pooling per la supply chain inbound e distributiva, quantificandone i benefici. Grazie a ciò, oggi la supply chain di Findus, che conta 47 fornitori in undici paesi europei oltre all'Italia, è stata totalmente integrata con Chep: sia le materie prime come i prodotti vegetali base (piselli e tutte le verdure), pesce, sfarinati e latticini, che i semilavorati e tutti i prodotti finiti viaggiano su pallet Chep. La filosofia green che accomuna le due aziende si traduce in dati concreti, come dimostra il sensibile miglioramento di alcuni parametri in ragione dell'utilizzo dei pallet Chep rispetto alla soluzione precedente di interscambio. Findus ha infatti ridotto l'impiego di legno di 149 tonnellate, pari a 266 alberi, e tagliato sensibilmente la quantità di rifiuti da smaltire in discarica: 26 tonnellate in meno, pari a una riduzione del 77%.

OM Still ha rinnovato il carrello RX 20

OM Still ha rinnovato completamente l'RX 20, uno dei suoi carrelli più apprezzati con oltre 80 mila esemplari prodotti nel tempo. Ancor più agile e compatto rispetto al suo predecessore, il nuovo RX 20 è stato progettato attorno all'operatore e alle sue esigenze: visibilità, ergonomia, sicurezza sono quindi migliorate ulteriormente. La nuova gamma di carrelli



elettrici è composta da 13 nuovi modelli - sette dei quali a tre ruote e sei a quattro ruote - con portate comprese tra 1,4 e 2 tonnellate. Grazie alla sua versatilità, l'RX 20 è la scelta ideale per utilizzi intensivi e impegnativi su due o tre turni, come nella logistica, nell'industria meccanica, automobilisti-

ca, chimica, della gomma e delle materie plastiche, nonché nel commercio dei prodotti alimentari. Ancor più compatto rispetto al modello precedente, il nuovo RX 20 è studiato per muoversi facilmente anche nei corridoi più stretti ad altezze di passaggio minime. È quindi adatto a operare in qualsiasi situazione, dai piazzali dei punti vendita di bevande e materiali edili alle zone antistanti il magazzino durante le operazioni di carico e scarico di camion, dai container alle scaffalature drive-in, fino a più angusti magazzini a catasta. Nell'ottica di garantire la massima manovrabilità anche negli spazi più stretti, i modelli a quattro ruote sono dotati sul posteriore di uno speciale assale combinato che consente alle ruote di sterzare indipendentemente e al carrello di avere un raggio di curvatura simile a quello dei modelli a tre ruote. Sono stati innanzitutto eliminati o ridotti sensibilmente tutti gli ostacoli e le barriere alla vista, in questo modo si è ottenuta la massima visibilità a 360°, fornendo all'operatore le condizioni ideali per poter eseguire con precisione e in piena sicurezza le operazioni di stoccaggio e di prelievo. Più ampia e silenziosa rispetto al passato, anche la cabina di guida è stata totalmente rinnovata e dotata di molte migliorie, tra cui l'eliminazione del gradino e l'abbassamento dello chassis per facilitare la salita. Alimentati da potenti motori trifase incapsulati esenti da manutenzione, i nuovi RX 20 offrono le stesse performance di un carrello termico: sono in grado di percorrere lunghe distanze a una velocità di marcia fino a 20 km/h. Se equipaggiati con batteria agli ioni di litio, offrono la migliore autonomia della loro classe, possono infatti operare 24 ore su 24 con una breve ricarica intermedia.

Palletways nell'eCommerce con White Horse Energy

Palletways Italia, il principale network specializzato nella distribuzione di merce pallettizzata nel nostro paese, è entrata nel servizio di distribuzione eCommerce B2C grazie alla partnership con White Horse Energy, società specializzata in combustibili a biomassa appena sbarcata sul mercato italiano. White Horse Energy ha oltre nove anni di esperienza nella vendita online di legna da ardere essicata e pellet di alta qualità a marchio Firepower nel Regno Unito, dove consegna door-to-door a oltre 20 mila clienti utilizzando Palletways come partner logistico esclusivo. La partnership è stata ora estesa anche all'Italia per consentire a White Horse Energy di porre il suo innovativo servizio sul mercato italiano. "Quando abbiamo iniziato a vendere online nel Regno Unito nel 2008, il pallet era considerato ancora uno standard per il >

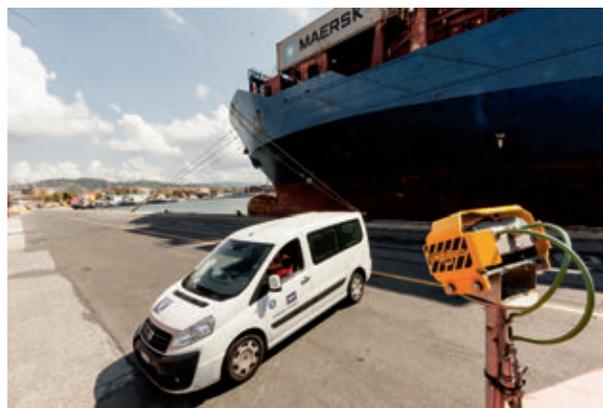


solo mercato B2B e le consegne di merce palletizzata a indirizzi privati erano molto rare”, ha spiegato Stuart Fitzgerald, titolare di White Horse Energy. “Palletways ha creduto fin da subito in quello che stavamo cercando di realizzare e attraverso una stretta collaborazione siamo riusciti a creare un servizio pratico e veloce per spedire pallet verso indirizzi residenziali permettendoci di rifornire i nostri clienti con legna e pellet direttamente a casa loro”. La soluzione sviluppata insieme prevede l’integrazione delle API di Palletways nel sistema informatico di White Horse Energy, grazie alla quale la spedizione parte direttamente all’inserimento dell’ordine. Il cliente finale ha inoltre visibilità sull’intero percorso della merce e può decidere quando ricevere i pellet. Attraverso Palletways, inoltre, White Horse Energy offre un servizio di customer service. Tutto questo sarà ora possibile anche per il mercato italiano. Grazie all’accordo, i clienti italiani non saranno più costretti a recarsi al negozio più vicino per caricare la macchina con quanti più sacchi di pellet possibili, ma potranno ordinare i pellet online e scegliere se riceverli entro tre giorni lavorativi con il servizio Standard, incluso nel costo dell’acquisto, oppure entro un giorno lavorativo con il servizio Premium pagando un piccolo sovrapprezzo.

Sicurezza a La Spezia: collaborazione Contship-CLS

CLS, azienda di servizi dedicata alla vendita, al noleggio e all’assistenza di carrelli elevatori, macchine e attrezzature per la logistica, è stata scelta dal gruppo Contship per migliorare gli standard di sicurezza presso il terminal di La Spezia. CLS, già fornitrice di carrelli elevatori a noleggio di Contship, conosce bene la realtà del terminal spezzino. Noto per i sistemi all’avanguardia, il terminal ha conquistato di recente

il primo posto nella categoria “Best Container Terminal in Europe” nell’ambito del premio internazionale Aflas (Asian freight, logistics&supply chain awards). Tra le diverse soluzioni innovative adottate, c’è anche l’installazione di Blaxtair che, fornita da CLS, è una soluzione studiata per evitare le collisioni tra il personale e i veicoli industriali. Si tratta di una “videocamera intelligente” che effettua continuamente una scansione dell’area di controllo per rilevare gli elementi che potrebbero ostacolare i movimenti di un carrello, riconoscendo se questi siano pedoni oppure ostacoli. Il sistema allerta immediatamente il conducente nel caso di imminente pericolo per una persona, permettendogli di reagire in modo tempestivo. E’ possibile anche registrare cronologicamente gli eventi e le ultime tre ore di operazioni, in modo da analizzare anche i mancati infortuni. Blaxtair garantisce la miglior sicurezza durante le operazioni di movimentazione dei container e delle merci nei piazzali, nei pressi delle banchine e nel magazzino. Tutte zone dove il rischio di interazione mezzo-uomo è ovviamente più alto. Ermanno Gianelli, responsabile del servizio prevenzione e protezione del terminal di La Spezia, spiega che in un terminal con 650 dipendenti che lavorano ventiquattro ore su quattro turni in ambienti di diversa natura, l’attenzione alla sicurezza è di primaria



importanza. Sono state condotte varie ricerche per trovare una soluzione che garantisse i più alti standard possibili di sicurezza richiesti in banchina e nei piazzali. “La telecamera intelligente di Blaxtair si è dimostrata la miglior soluzione per la sua capacità di riconoscere le persone e di distinguerle dagli oggetti. Questo ci ha permesso di far lavorare i nostri operatori in maniera ancora più sicura”, afferma Gianelli. La sicurezza, in questo caso, viene considerata un valore aggiunto anche per la produttività, poiché Blaxtair avverte

l'operatore solo quando necessario, filtrando gli allarmi inutili. Da sempre attenta alla sicurezza, CLS ha presentato per prima in Italia questa soluzione altamente innovativa.

Yale fornisce carrelli elevatori al moto mondiale

Yale, in qualità di fornitore per il campionato del mondo MotoGP, in occasione delle ultime sei gare europee della stagione 2017, ha fornito vari carrelli elevatori con portate di sollevamento da 2,5 a 8 tonnellate. Yale è diventata parte integrante dell'attività logistica del MotoGP ed è stata ampiamente impegnata nelle infrastrutture che danno vita agli eventi, dal carico/scarico degli autocarri all'allestimento dell'accoglienza del villaggio Vip. Robert Berenguer, direttore della logistica del reparto Operations di Dorna Sports,

la società responsabile dell'organizzazione del campionato mondiale, sottolinea che "i carrelli elevatori Yale hanno risposto con successo alle sfide dei circuiti e aiutato a gestire ciascun evento senza inconvenienti, in particolare nelle aree dedicate all'accoglienza. Aree che sono importanti se si considera che il numero di persone che le frequenta durante il fine settimana può variare da 400 a 3 mila". La costruzione del paddock e del Vip Village deve essere agevole ed efficiente per permettere ai diversi reparti, comprese le squadre addette agli alimenti e bevande, di avviare il loro allestimento in modo tempestivo. Poiché lo spazio del paddock varia da un evento all'altro, la versatilità è essenziale per la riuscita delle operazioni. Alcune sedi delle gare sono notoriamente strette e rendono difficili le manovre, mentre in altre il paddock è situato all'esterno del circuito. Per esempio, Valencia, sede della gara finale del campionato, ospita il massimo numero di invitati nel Vip Village. Tuttavia, lo spazio del paddock è >



Dalla Romagna che lavora, al mondo che si muove.

- Magazzino generale
- Deposito doganale
- Deposito fiscale IVA e accise
- Deposito e magazzino secco nazionale, comunitario ed estero
- Deposito magazzino frigorifero (-20°C e 0°C) nazionale, comunitario ed estero
- Fornitura di spazio a privati
- Trasporto, spedizione e distribuzione delle merci (mare, terra, aereo) casa di spedizioni
- Movimentazione delle merci e preparazione degli ordini
- Emissione fedi di deposito e warrants
- Operatività doganale

MWM Srl - Montalti Worldwide Moving Srl
Via Cavalcavia, 157 - 47521 Cesena (FC) - ITALY

uno dei più ristretti del MotoGP e Dorna necessita di una soluzione adattabile. Il quarto evento della partnership tra Yale e MotoGP è stata la gara di San Marino, che si svolge nel circuito di Misano. Per soddisfare le esigenze della gara italiana del campionato, Yale ha fornito carrelli a forche appartenenti alla gamma dei controbilanciati Yale Veracitor, con portate di 2, 2,5 e 7 tonnellate. La precisione e il rigore nella tempistica dello scarico delle merci erano di estrema importanza. I carrelli elevatori sono stati in funzione, con successo, per l'intera giornata del lunedì della settimana di gara, il venerdì e il sabato mattina e la domenica nel primo mattino e, una volta andati via gli spettatori, nella tarda serata.

Lufthansa Cargo investe in tecnologia negli Usa

Lufthansa Cargo, che serve più di 300 destinazioni in oltre 100 paesi, ha acquistato quote della Fleet Logistics, una società nata a Portland, Usa, nel 2014 che opera online favorendo l'incontro tra la domanda di trasporto aereo da parte di operatori e l'offerta delle compagnie aeree. La giovane società è cresciuta molto in un breve spazio di tempo. "Quello tra noi e Fleet Logistics rappresenta un perfetto match. Infatti, mette insieme una compagnia aerea come la nostra



che ha una lunga e consolidata esperienza nel trasporto aereo cargo e una start up che è nata unendo tecnologia, innovazione e un pensiero visionario con la forte motivazione di migliorare il booking sugli aeroplani. Sono convinto che entrambe le aziende avranno benefici da questa partnership e dallo scambio di vedute e idee", ha sottolineato Peter

Gerber, amministratore delegato della compagnia tedesca. Recentemente, diverse start up sono entrate nel mondo della logistica, migliorando la connettività tra i vari player della supply chain globale del trasporto aereo. Ciò sta spingendo le compagnie aeree storiche ad aumentare gli investimenti nei modelli di business digitale. Con l'acquisto di Fleet Logistics, Lufthansa Cargo ha sottolineato il suo impegno a innalzare il proprio livello tecnologico come un cardine della propria strategia di sviluppo. L'operazione, afferma Gerber, "è stata fortemente sostenuta da Lufthansa Innovation Hub di Berlino".

XPO e il servizio di consegna Last Mile

XPO Logistics ha annunciato l'espansione del servizio di logistica di ultimo miglio dedicato alle merci pesanti. L'azienda prevede di gestire quest'anno, in Europa, più di 750 mila consegne di ultimo miglio per conto di retailer e aziende di eCommerce. Troy Cooper, Chief Operating Officer della società, ha affermato: "La nostra espansione nel segmento dell'ultimo miglio in Europa è stata guidata dalla domanda dei clienti, soprattutto nell'ambito dell'eCommerce. I consumatori acquistano online articoli di dimensioni sempre maggiori tra cui mobili ed elettrodomestici. Si tratta di consegne



a domicilio che richiedono spesso servizi qualificati, come l'assemblaggio, l'installazione e il test di funzionamento. Per assicurare tali servizi, faremo leva sulla nostra tecnologia proprietaria e sul nostro collaudato modello di business che ci ha reso leader nella logistica di ultimo miglio in Nord America".

Un 2017 importante per intergroup

L'azienda di Gaeta ha avviato un progetto di internazionalizzazione e rafforzato la sua struttura e la presenza nei porti italiani.

Un 2017 importante per l'azienda intergroup di Gaeta, in provincia di Latina. Ecco alcune delle iniziative che sono state portate avanti l'anno scorso: apertura di un ufficio a Londra con conseguente progetto di internazionalizzazione, inizio dell'attività nei porti di Cagliari e Oristano, a seguito dell'acquisizione del marchio Global Renewables, e consolidamento in quelli di Savona, Ravenna, Civitavecchia e Gaeta. Città quest'ultima nella quale, nel 1986, intergroup avviò l'attività nel settore della logistica integrata per volontà del suo fondatore Nicola Di Sarno, che ancora oggi la presiede. Entrando nel dettaglio, nel febbraio del 2017, intergroup ha aperto una sede nel centro di Londra con lo scopo di rafforzarsi sui mercati internazionali e di avviare nuove attività aventi come hub il Regno Unito e porti esteri. Tale attività è stata affidata al manager inglese Paul Blunden con trentennale esperienza nelle commodity. Poi, l'azienda, perseguendo il proprio obiettivo di diventare leader nazionale nel mercato delle biomasse naturali, attraverso il suo marchio MyFire operativo nel settore del pellet, ha deciso nell'agosto scorso di espandere i propri orizzonti commerciali e logistici acquisendo i marchi della società fondata dai neozelandesi Global Renewables, fortemente affermati in Sardegna e nel nord Italia. Grazie a questa acquisizione

dal primo agosto 2017 l'azienda è presente nei porti di Oristano e Cagliari, portando sul primo materiale sfuso via nave (come già avviene sui porti di Gaeta, Ravenna e Savona) e, sul secondo, container di prodotto di primissima qualità, seguendo l'elevatissimo stan-

esperienza nell'Italcementi, come responsabile operativo e acquisti, Ferdinando De Caro, con recenti esperienze nel terminal intermodale di Nola e nei porti di Gioia Tauro e Salerno, come amministratore delle società di trasporti e terminal portuali.



dard di un pellet confezionato e proveniente direttamente dal Canada. La società ha anche rinforzato il proprio organico e ridisegnato l'organigramma aziendale: sono state introdotte varie figure manageriali, che fanno capo all'amministratore delegato Riccardo Sciolti, manager con una lunga esperienza nel settore dei trasporti e della logistica. In particolare, il percorso di rafforzamento della "squadra intergroup" ha visto l'ingresso in azienda di altre importanti figure: il direttore finanziario Daniele Palombi, con esperienze nel settore siderurgico, Nazzareno Michellini, proveniente da una decennale

Infine, intergroup sta anche sviluppando la propria attività nel porto di Gaeta che ha migliorato il livello del pescaggio: a fine 2017 è stato ufficializzato a 10,20 metri. Considerando che il fondale è a 12 metri non è escluso che possa essere ulteriormente migliorato. I lavori per tale dragaggio sono parte del complessivo investimento di 80 milioni di euro dell'Autorità portuale del Medio Tirreno che ha previsto nel porto di Gaeta anche un ampliamento delle banchine e nuove aree di stoccaggio. ■

Prologis obiettivi migliorati

La società, l'anno scorso, a livello globale ha fatto investimenti per 2.332 milioni di dollari in nuovi sviluppi. Nel nostro paese, ha raggiunto il livello record del 99% nel tasso di occupazione degli immobili.

di **Davide Ornati**



SANDRO INNOCENTI

Sandro Innocenti, country manager di Prologis Italia, nella conferenza stampa indetta per presentare l'attività dell'azienda nel 2017, ha esordito sottolineando: "E' stato per noi un anno buono. Il bilancio della società a livello globale - siamo presenti in 19 paesi, con, al 31 dicembre 2017, investimenti consolidati o in joint venture e progetti di sviluppo per un volume stimato di circa 64 milioni di metri quadrati - è stato eccellente: nel corso dell'intero anno la compagnia ha ridotto la leva finanziaria al 23,7% su base di capitalizzazione di mercato, ha toccato la cifra di 2.332 milioni di dollari in nuovi sviluppi (43,3% in build to suit, ovvero con il conduttore già identi-

ficato prima di iniziare la realizzazione dell'immobile), ha fatto acquisizioni per 185 milioni di dollari".

Per quanto riguarda lo scenario italiano, nel 2017, rispetto all'anno precedente, si è registrata una diminuzione della superficie complessiva edificata (da 1,030 milioni di metri quadri a 940 mila), una riduzione del numero di immobili di una unità (45 nel 2016 contro 44 nel 2017), la superficie di aree edificabili è passata da 370 mila metri quadri a 250 mila, con un tasso di occupazione arrivato al 99% (nel 2016: 98.2%), tasso record per Prologis a livello mondiale. Rispetto agli obiettivi che la società si era posta per il 2017 riguardanti le potenziali dismissioni (70 milioni di euro), potenziali nuovi sviluppi (30 milioni di euro) e potenziali nuove acquisizioni (20 milioni di euro), il consuntivo delle attività del 2017 mostra che Prologis ha superato i target preposti: le dismissioni in aree considerate poco strategiche hanno superato di 15 milioni l'obiettivo, ci sono stati nuovi sviluppi per 90 milioni di euro, 22 milioni hanno riguardato le potenziali acquisizioni. "Oltre a questi dati, c'è un altro motivo per cui sono particolarmente orgoglioso", ha affermato Innocenti: "Da una ricerca interna è emerso che il livello di apprezzamento del cliente per i servizi di Property Management (quindi il combinato di Facility, manutenzione, ecc.) che viene offerto in Italia è il più alto in Europa. I miei due colleghi, Fabio Cotroneo e I-

van Poletti sono i due migliori property manager europei in termini di apprezzamento da parte dei clienti".

Nel corso del 2017 la società ha complessivamente acquisito in Italia 42.572 metri quadri così suddivisi:

- 8.500 metri quadrati a Fiano Romano (Roma): l'immobile acquisito entra in sinergia con gli altri due immobili acquisiti nel 2016. All'interno di questa area Prologis si è mossa per cercare gli immobili migliori in termini di tipologia del contratto, tipologia di immobile e tipologia del cliente.
- 11 mila metri quadrati a Roma, via di Salone: con questa acquisizione (l'immobile è occupato da TNT-Fedex, specializzata nella consegna di documenti e corrieri), ad oggi Prologis possiede e gestisce a Roma nove immobili per un totale complessivo di 144 mila metri quadri, confermando l'interesse per il mercato romano e per gli ampi margini di crescita che offre.
- 23.072 metri quadri a Settala, Milano: immobile logistico occupato da Igram Micro, società impegnata nella logistica integrata di prodotti informatici ed elettronici. L'immobile si trova in una posizione strategicamente perfetta, a ridosso delle principali arterie a est di Milano. In questa stessa area, Prologis possiede e gestisce tre immobili per un totale di 104 mila metri quadri.

Nel corso del 2017, Prologis ha avviato la costruzione di nuovi edifici "build to suit" di Classe A per la logistica per i seguenti clienti:

- 29.471 metri quadrati per Brivio&Viganò Logistics, società di servizi di logistica integrata, a Pozzuolo Martesana, Milano: i punti di forza di questa acquisizione sono innanzitutto il fatto che il terreno si trova in una delle zone industriali più strategiche d'Italia, con facile accesso alle principali strade sta-



L'interno dell'immobile consegnato a DB Schenker nell'interporto di Bologna

- tali. In secondo luogo, tale locazione costituisce un ritorno sicuro e a lungo termine (10 anni).
- 40.479 metri quadri per Logista Italia Spa, distributore integrato di prodotti correlati al tabacco, dolci, piccoli dispositivi elettronici e prodotti di cancelleria leader di mercato con oltre 55.000 punti di consegna in Italia, presso l'Interporto di Bologna.
- 13.693 metri quadri a DB Schenker: un nuovo immobile "build to suit" presso l'Interporto di Bologna.

dove Prologis è oggi il più importante operatore con 15 immobili. Alcuni immobili, che Prologis aveva in portafoglio da lungo tempo, sono stati dismessi poiché non reputati strategici, alcuni esempi sono gli stabilimenti di Arena Po (DC1 e DC2) e Tofarello. Generalmente gli stabilimenti si trovano nell'area di Torino, un'area poco interessante per il mercato di Prologis.

Obiettivi per il 2018. "Prevediamo di incrementare il portafoglio per mezzo del completamento di alcuni sviluppi in

corso e tramite alcune acquisizioni", ha aggiunto Innocenti. "L'obiettivo è quello di superare nuovamente la soglia del milione di metri quadri (cifra che dovrebbe posizionare Prologis come primo sviluppatore di immobili logistici in Italia), il numero di immobili dovrebbe passare da 44 a 48. Vogliamo utilizzare il terreno edificabile e ridurre nuovamente la quota da 250 mila a 160 mila metri quadri. E, ovviamente, desideriamo tenere il tasso di occupancy al tasso record del 99%". Le prospettive di sviluppo riguardano una cifra di circa 50 milioni di euro, 22 milioni le potenziali acquisizioni e 11 milioni le potenziali dismissioni.

Innocenti ha così concluso: "Il mercato italiano si è confermato estremamente dinamico con una forte richiesta di immobili "build to suit" da parte di clienti con richieste sempre più specifiche e sofisticate sia in termini di funzionalità dell'immobile sia di sostenibilità. Noi siamo in una posizione ideale per cogliere queste opportunità grazie alla nostra capacità finanziaria, alla rapidità di sviluppo, alla posizione strategica dei parchi logistici e all'introduzione di sistemi intelligenti di controllo remoto dei principali parametri manutentivi ed energetici degli edifici stessi". ■

Traffico in aumento

L'anno scorso ha segnato il record italiano nella movimentazione di merci per via aerea, con una crescita del 9,2%.

Anno record, in Italia, il 2017, secondo i dati resi noti da Assaeroporti, per il settore delle merci movimentate per via aerea, che, con un totale di oltre 1,145 milioni di tonnellate ha registrato un aumento sull'anno precedente di quasi 102 mila tonnellate, con un incremento del 9,2%. Incremento che è di poco inferiore a quello registrato nel settore a livello mondiale. In questo contesto, si segnalano nella graduatoria degli aeroporti per volumi di merce trasportata gli scali di Milano Malpensa, di gran lunga il più importante con 589,7 mila tonnellate, Roma Fiumicino (185,9 mila), Bergamo (125,9 mila tonnellate), Venezia (60,9 mila tonnellate). Una nota di Assaeroporti sottolinea che "gli eccellenti risultati registrati nel traffico merci appena descritti sono in linea con il position paper sul cargo aereo approvato dal ministero dei Trasporti e delle Infrastrutture, condiviso da dodici organizzazioni di settore nel corso del 2017, documento che fa-

vorirà, grazie a precise linee d'azione, l'ulteriore crescita del settore attesa per i prossimi anni. Proprio nella piena consapevolezza dello sviluppo che interesserà il settore del cargo aereo, si segnala che le società di gestione aeroportuale hanno incluso nei piani di intervento opere infrastrutturali dedicate al trasporto delle merci per un importo pari a 157 milioni di euro, nei prossimi quattro anni".

Continua ad aumentare anche il traffico passeggeri negli aeroporti italiani, traffico che nel 2017 si è attestato a 175,4 milioni di viaggiatori transitati nei 38 scali italiani monitorati da Assaeroporti, equivalenti a 10,7 milioni di passeggeri in più rispetto al 2016. Traiano il risultato sia la forte crescita del traffico internazionale verso l'Unione europea, con un incremento dell'8,5%,



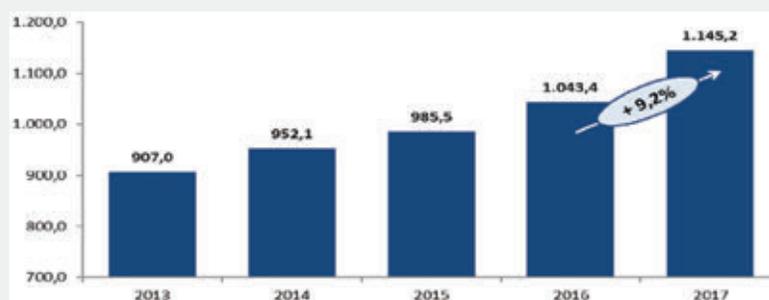
Milano Malpensa si conferma il più importante aeroporto nazionale per le merci

e verso paesi terzi (più 7,9%), sia l'incremento del segmento nazionale (più 3% rispetto al 2016). In dettaglio, i dati raccolti nel 2017 vedono attestarsi tra i primi dieci aeroporti più trafficati d'Italia gli scali di Roma Fiumicino (41 milioni di passeggeri), Milano Malpensa (22,2), Bergamo (12,3), Venezia (10,4), Milano Linate (9,5), Catania (9,1), Napoli (8,6), Bologna (8,2), Roma Ciampino (5,9) e Palermo (5,8). Sempre in termini di passeggeri trasportati, si segnalano inoltre i significativi risultati del sistema aeroportuale romano (Fiumicino e Ciampino) con 46,9 milioni, di quello milanese (Malpensa e Linate) con 31,7, del sistema Venezia-Treviso con 13,4. Proseguendo nell'analisi dei dati pubblicati da Assaeroporti, emerge anche un incremento positivo per i movimenti aerei che crescono del 3,2% rispetto al 2016, spinti principalmente dalle destinazioni internazionali, più 3,4%, in particolare da quelle extra Unione europea, che si attestano al 4,8%.

Cargo aereo in Italia

Fonte: Assaeroporti

(2013-2017, dati in migliaia di tonnellate)



LONATO SPA

 SERVIZI LOGISTICI INTEGRATI
 TERMINAL FERROVIARIO
 DEPOSITI MERCE



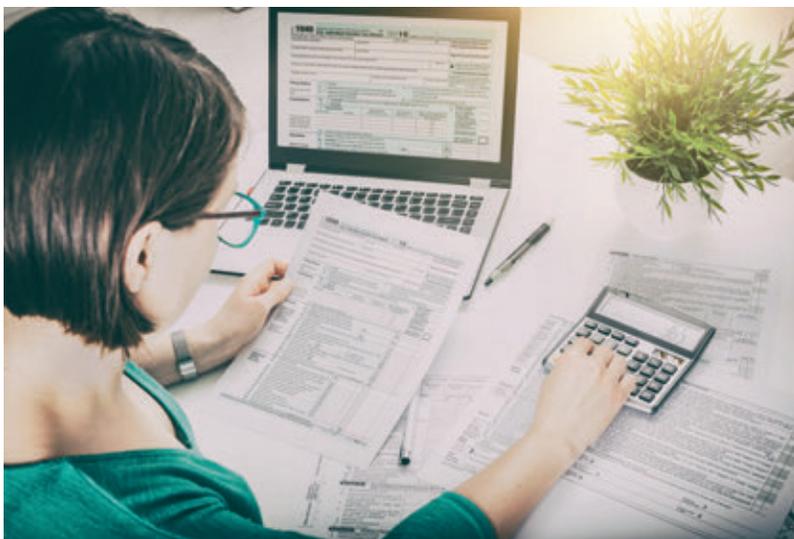
Detrazioni Iva

di **Franco De Renzo***

L'agenzia delle entrate, il 17 gennaio, ha emesso la circolare AdE 1/E/2018 con i chiarimenti in materia di detrazione dell'Iva, dopo le novità introdotte dall'art. 2 del Dl 50/2017. L'articolo 19, comma 1, del dpr 633/1972 stabilisce che il diritto alla detrazione Iva "sorge nel momento in cui l'imposta diviene esigibile ed è esercitato, al più tardi, con la dichiarazione relativa all'anno in cui il diritto alla detrazione è sorto e alle condizioni esistenti al momento della nascita del diritto medesimo". Il dl 50/2017 ha riformulato l'articolo 25, comma 1 del dpr 633/1972, il quale, oggi, prevede che la fattura di acquisto debba essere annotata "in apposito registro anteriormente

alla liquidazione periodica nella quale è esercitato il diritto alla detrazione della relativa imposta e, comunque, entro il termine di presentazione della dichiarazione annuale relativa all'anno di ricezione della fattura e con riferimento al medesimo anno".

L'agenzia delle entrate, con la circolare menzionata in precedenza, ha ritenuto che il "coordinamento tra le due norme non possa essere ispirato ai principi dettati per il diritto alla detrazione dal legislatore unionale, così come declinati dalla direttiva n. 2006/112/Ce, soprattutto per gli articoli 178, 179 e 180 e la giurisprudenza comunitaria (Corte di giustizia, sentenza n. C-152/02 del 29 aprile 2004). L'applicazione dei principi unionali determina, quindi, in sede di coordinamento delle norme interne (articoli 19, comma 1, e art. 25, primo comma, del dpr 633/1972, come riformulati dal dl n. 50) che il dies a quo da cui decorre il termine per l'esercizio della detrazione deve essere individuato nel momento in cui, in capo al cessionario/committente, si verifica la duplice condizione: (sostanziale) dell'avvenuta esigibilità dell'imposta; (formale) il possesso di una valida fattura redatta conformemente alle disposizioni di cui all'art. 21 del menzionato dpr n. 633/1972. È da tale momento che il soggetto passivo cessionario/committente può operare - previa registrazione della fattura secondo le modalità previste dall'art. 25, primo comma, del dpr n. 633/1972 - la detrazione dell'imposta assolta con riferimento agli acquisti di beni e



servizi, ovvero alle importazioni di beni. Sorge il problema di dimostrare la data di ricevimento della fattura. L'agenzia delle entrate ha chiarito che:

- la data di ricezione può essere attestata dal messaggio di posta elettronica certificata o da altri sistemi che dimostrino la ricezione del documento;
- se manca la richiamata documentazione, la ricezione stessa deve emergere da una corretta tenuta della contabilità. Sul punto, la circolare AdE 1/E/2018 rinvia all'obbligo sancito dall'articolo 25, comma 1, di numerazione progressiva delle fatture e bollette amministrative del corretto susseguirsi delle registrazioni dei vari documenti.

In data 23 gennaio 2018 sia il Sole 24 Ore (a pag. 19) sia Italia Oggi (a pag. 26) si sono occupati dell'argomento e con le stesse testate giornalistiche si conviene che:

- l'agenzia delle entrate, con la circolare 1/E/2018, ha specificato che per poter esercitare il diritto alla detrazione Iva sia necessario che il cessionario/committente dimostri il possesso della fattura; pertanto, è consigliabile tracciare il momento di ricezione della fattura, che permette al contribuente di garantire la tenuta di una corretta contabilità; spesso accade che, in funzione degli strumenti utilizzati dall'emittente, sia già possibile individuare la data in cui la fattura è emessa dal fornitore e ricevuta dal cliente (ad esempio,

in caso di utilizzo della Pec). Tali certezze potrebbero mancare nel caso di fatture cartacee consegnate a mano o spedite per posta ordinaria, salvo che per le aziende dotate di un ufficio protocollo, le quali numerano e datano, in ordine progressivo, i documenti ricevuti;

- per garantire, ai fini della detrazione Iva, una corretta contabilizzazione delle fatture, sarebbe opportuna una verifica delle procedure interne per capire se gli strumenti utilizzati siano in grado di tracciare l'acquisizione delle fatture, per evitare contestazioni.

La data di ricezione della fattura - elemento ignorato dai migliori sistemi contabili - assume rilevanza sostanziali ai fini della detrazione. Peraltro, ci è detto di applicare le regole di detrazione (pro rata) dell'anno di competenza e non quelle dell'anno di registrazione delle fatture. L'agenzia spiega che la prova della data è affidata al protocollo di ricezione. Anch'esso, però, è un elemento "ipocrita", dato che le imprese più strutturate possono ricevere le fatture presso qualunque sede e solo dopo le trasmettono ai centri contabili, che provvedono al protocollo. Il rischio di alimentare il contenzioso è concreto. Dal 2019, poi, entrerà in vigore la fatturazione elettronica e torneremo a discutere.

Il Sole del 29 gennaio 2018, pag. 19, ribadisce che dando rilevanza estrema alla data di ricezione del documento, una fattura di febbraio, ricevuta il 10 marzo, dovrebbe essere detratta nella liquidazione di marzo (entro il 16 aprile). Tuttavia l'art. 1 del dpr n. 100/1998 consente di computare, nella liquidazione periodica, l'Iva relativa ai documenti di acquisto di cui il contribuente è in possesso alla data di effettuazione della liquidazione e per i quali è esercitato (con riferimento al mese precedente) il diritto alla detrazione. Pertanto, esiste una norma ben precisa, che non può essere cancellata da una circolare interpretativa, a maggiore ragione se emanata con l'intento di coordinare una poco chiara formulazione normativa (artt. 19 e 25 del dpr 633/1972). Sotto il profilo pratico si potrebbe assumere che quanto contenuto nella circolare sia diretto a gestire le fatture a cavallo d'anno e non sia estendibile, in via generale, alle liquidazioni mensili o trimestrali in corso d'anno, pur auspicando una conferma ufficiale al riguardo. Il Sole del 31 gennaio 2018, pag. 17, evidenzia che la circolare dell'agenzia non ha chiarito tutti i dubbi operativi. Il pri-

mo punto riguarda il momento di ricevimento della fattura, qualora non vi sia la prova inconfutabile di tale accadimento (esempio: posta Pec). La circolare fa riferimento all'art. 25 del decreto Iva e alla corretta tenuta della contabilità ma non è chiara la finalità del provvedimento. Il secondo punto riguarda l'utilizzo di registri sezionali, o altre modalità informatiche equivalenti, per registrare nel 2018 fatture esigibili e ricevute nel 2017; pertanto, resta da chiarire in quale spesometro e in quale liquidazione Iva devono rientrare.

L'agenzia, sostanzialmente, afferma che (sulla scorta delle indicazioni comunitarie) il contribuente deve: attendere la ricezione della fattura; registrarla nel periodo di ricezione (e non di effettuazione dell'operazione); esercitare il diritto di detrazione nella liquidazione periodica in cui è avvenuta la ricezione o, al più tardi, nella relativa dichiarazione annuale.

Sembra poter dire che non sia più possibile imputare nella liquidazione di gennaio la fattura datata negli ultimi due/tre giorni di gennaio, pervenuta nel mese di febbraio, di cui si dovrà tener conto nel corrente mese di febbraio. Praticamente, per il mio studio, ho dato istruzione di non emettere fatture agli imprenditori negli ultimi tre giorni del mese per non creare non pochi problemi a chi dovesse registrarle, avendole ricevute con qualche giorno di ritardo dall'emissione. Così come ho previsto che le fatture dei miei fornitori portanti la data degli ultimi tre giorni del mese siano registrate nel successivo mese. Né è pensabile che ci mettiamo a trasmettere e ricevere le fatture a mezzo Pec perché, in questo caso, dovremmo anche conservare la relativa documentazione, complicando ancora di più la gestione amministrativa. In fondo in fondo, l'agenzia ci chiede maggiore correttezza, in quanto è impensabile che una fattura trasmessa da Milano a Trapani (normalmente a mezzo posta normale) l'ultimo giorno del mese, possa essere recapitata nella stessa giornata e, quindi, registrata correttamente. È chiaro che lo studio non possa registrare più nel corrente mese la fattura pervenuta dai fornitori ed emessa negli ultimi giorni dello stesso mese, se non corredata da documentazione che ne attesti l'effettiva consegna, per non concorrere nel reato insieme al cliente. ■

* **Franco De Renzo**, tel. **0245101071**
email: **segreteria@studioderenzo.it**

Le Zone Economiche Speciali

di Marco Lenti*

Alcuni recenti interventi legislativi, e segnatamente il dl 91/2017 (“decreto Sud”) e la legge 205/2017 (legge di bilancio 2018) hanno introdotto la possibilità di istituire le Zone economiche speciali. In linea generale, le Zes sono aree nell’ambito delle quali i governi offrono incentivi a beneficio di aziende che vi operano, attraverso agevolazioni e strumenti che derogano quelle normalmente vigenti. All’interno dell’Unione europea, la creazione di Zes esula dalle prerogative dei singoli Stati, dal momento che l’adozione di misure a favore di talune imprese come contributi agli investimenti, esenzione di dazi, imposte e/o oneri sociali, può configurarsi come aiuto di Stato. Solo a determinate condizioni, quali l’obiettivo di favorire lo sviluppo economico di regioni con tenore di vita anormalmente basso o di agevolare lo sviluppo di talune attività o talune regioni (senza alterare le condizioni degli scambi in modo contrario all’interesse comune), le misure in questione possono essere considerate compatibili con i principi comunitari. In particolare, in base all’art. 14 reg. Ue 651/2014 (che dichiara alcune categorie di aiuti compatibili con il mercato interno in applicazione degli art. 107 e 108 TFUE), in alcune regioni dell’Unione (per l’Italia alcune regioni del Sud), si possono prevedere agevolazioni agli investimenti (costi iniziali per acquisizione di asset materiali, per il personale nei primi due anni di attività o una combinazione tra i due) a condizione che le imprese mantengano l’investimento nella zona beneficiata per almeno 5 anni (3 per le Pmi), e contribuiscano in una certa misura all’investimento finanziato. È nel quadro di questa cornice normativa che il governo italiano, con il dl 91/2017 ha previsto l’istituzione delle Zes in otto regioni del Sud. Le Zes potranno essere istituite solo in aree geografiche delimitate e indentificate all’interno dello Stato, anche tra loro non adiacenti (purché collegate tra loro da un nesso economico e funzionale) e dovranno comprendere un’area portuale, collegata alla rete Ten-T. La legge demanda a un DPCM (firmato dal presidente del consiglio lo scorso 24 gennaio 2018, in attesa di pubblicazione nella gazzetta ufficiale) la determinazione delle modalità di istituzione, la durata e i criteri generali per l’identificazione dell’area. Saranno le Regioni interessate a proporre al governo l’istituzione di Zes, che potranno essere anche interregionali. Ciascuna Regione potrà presentare una proposta di istituzione o due laddove nella stessa regione siano presenti più aree portuali. L’amministrazione delle Zes è demandata a un comitato di indirizzo, composto dal presidente dell’Autorità di sistema portuale, che lo presiede, un rappresentante della Regione e uno del



ministro delle Infrastrutture. Tale comitato sarà tenuto ad assicurare gli strumenti per la piena operatività delle aziende presenti; l’utilizzo dei servizi economici e tecnologici; l’accesso ai servizi di terzi. Possono inoltre essere stipulati accordi con intermediari finanziari allo scopo di assicurare finanziamenti a condizione di favore per le imprese operanti nelle Zes. I benefici che le Zes potranno accordare sono: procedure amministrative semplificate; accesso alle infrastrutture esistenti e a quelle previste nel piano di sviluppo strategico delle Zes che le Regioni dovranno elaborare; un credito di imposta commisurato al costo dei beni acquistati sino al 31.12.2020, nel limite di 50 milioni di euro per progetto, concesso nel rispetto dell’art. 14 del reg. 651/2014 ai fini del rispetto delle norme comunitarie per gli aiuti di Stato. Il riconoscimento delle agevolazioni è subordinato a due condizioni: le imprese beneficiarie dovranno mantenere la loro attività nella Zes per almeno sette anni dopo il completamento dell’investimento e non dovranno essere in stato di liquidazione o scioglimento. Accanto alle Zes, sono state previste le Zone logistiche semplificate-Zls, istituite dal governo su istanza delle Regioni interessate (anche quelle del Nord), purché aventi almeno un’area portuale collegata alla rete Ten-T, ove le imprese potranno beneficiare delle agevolazioni amministrative previste per le Zes, ma non godranno invece del credito di imposta. Avranno durata di sette anni, rinnovabile di altri sette, e saranno istituite e amministrare con le medesime modalità delle Zes. ■

* Studio legale Mordiglia

20121 Milano – via Agnello 6/1

Tel. 02 36576390

16121 Genova – Via XX Settembre, 14/17

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

2017: un bilancio "logistico"

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

Per la logistica e i trasporti il 2017 può essere catalogato come trampolino di rilancio dopo un lungo periodo di crisi, marcata Lehman Brothers: correva il lontano 2008, annus horribilis. Questo deve essere inteso per tutto il comparto come un punto di partenza, un volano per nuove sfide da vincere. La movimentazione dei contenitori nei porti di destinazione finale, tra i quali Genova, La Spezia, Livorno, Salerno, Napoli, Ravenna, Venezia e Trieste è stata superiore di 700 mila teu, segnando un ottimo più 10%, rispetto all'esercizio del 2016; si riscontra ancora, tuttavia, un calo negli scali di transhipment. Il buon risultato ottenuto nel 2017 è riconducibile a una ripresa generale dell'economia, soprattutto in relazione all'importazione di materie prime e semilavorati, che dopo essere stati trasformati in prodotti finiti, vengono riesportati; d'altra parte è bene comunque rimarcare che i consumi non sono ancora ripartiti in maniera significativa, pertanto bisogna spingere sulle importazioni nell'anno in corso. I porti del nord Europa, seppure svantaggiati geograficamente rispetto ai porti mediterranei, rappresentano ancora oggi la piattaforma privilegiata di arrivo delle merci: di gran lunga più competitivi nello snellimento delle procedure doganali e

400 mila teu/anno di merci destinate al mercato italiano. Sarebbe ora di invertire la tendenza. A tale scopo il nostro paese deve continuare a investire in infrastrutture per lo sviluppo logistico e industriale dei porti, delle aree retroportuali e delle infrastrutture ferroviarie al servizio del trasporto merci, come sta avvenendo da qualche tempo, ma occorre fare di più e meglio: in particolare il prossimo governo non potrà esimersi dal sostenere in maniera decisa soprattutto l'agenzia delle dogane, nel ruolo di coordinatore dello sportello unico doganale e dei controlli "SUDOCO", previsto all'art. 20 del d.lgs. 4 agosto 2016: il decreto vuole estendere la competenza dello sportello unico doganale a tutti i controlli connessi all'entrata e uscita delle merci. Lo scopo sarebbe quello di favorire il recupero della competitività degli scali nazionali, velocizzando il processo di sdoganamento, riducendone i costi per gli operatori e offrendo strumenti per il monitoraggio delle fasi del processo logistico. Il 2018 deve vedere l'applicazione definitiva di questo fondamentale istituto nell'ottica della semplificazione, della gestione completamente informatizzata di procedure, documentazioni e certificazioni. Le merci sono l'ago magnetico della bussola commerciale: indirizzano le

rotte e scelte logistiche, richiedono scelte rapide e coraggiose per far sfruttare all'Italia questa naturale vocazione di grande banchina marittima e logistica che madre natura le ha donato. Troppo spesso complessità infrastrutturali e inefficienze burocratiche mortificano un mare (più di uno, geograficamente parlando) di succulente opportunità di crescita. Il 2017 è stato anche un anno di grandi cambiamenti nel settore marittimo: una riorganizzazione degli assetti delle shipping lines a livello globale ha provocato il consolidamento di nuove alleanze e questo ha indubbiamente modificato il contesto competitivo; anche per questi motivi l'attenzione degli attori della logistica è focalizzata sulle performance dei porti e di tutta la supply-chain, port to door e viceversa con servizi integrati e sempre più competitivi mediante alti livelli di connettività infrastrutturale e delle in-

formazioni tra i terminal portuali e i terminal interni (Dry Port) verso i mercati di destinazione finale. Ancora per lungo tempo sarà certamente conveniente trasportare le merci via mare, anche se il progetto della "via della seta ferroviario" va tenuto in seria considerazione. Pertanto: più infrastrutture efficienti, maggiore digitalizzazione dei processi logistici e burocratici, accordi di collaborazione tra porti e terminal interni. Imperativi assoluti.



solidi nell'organizzazione di efficienti procedure di trasporto intermodale, si rivelano in grado di garantire il rapido trasferimento dei container dalle aree portuali ai mercati di destinazione. E' decisamente oltre Manica l'orizzonte che il paese deve mirare: attualmente il traffico di merci con l'estremo oriente viene assorbito per il 65% dai porti del nord Europa, a fronte di uno scarso 35% dell'area mediterranea. Il porto di Rotterdam, da solo, sbarca con provenienza estremo oriente

Gestire il cambiamento

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

Numerosi sono i fattori di cambiamento in atto nel settore logistica, porti e trasporti (fusioni e alleanze, innovazioni tecnologiche e di processo, evoluzione continua della domanda, ecc.). Per approfondire questo argomento, la Scuola Nazionale Trasporti e Logistica, ha promosso e realizzato a Genova, il 31 gennaio, un importante workshop tematico. Lo scopo è stato quello di identificare con quanta più chiarezza possibile “che cosa” sta realmente cambiando nello scenario di riferimento, nonché valutare l’impatto di questo cambiamento sulle organizzazioni e sulle persone. In tale contesto, si è palesato come di importanza strategica il ruolo della formazione e dello sviluppo continuo delle “risorse umane”. Il workshop, tenutosi presso la Sala del Bergamasco della camera di commercio di Genova, ha visto l’intervento di autorevoli relatori che hanno approcciato il tema del “cambiamento” dal proprio peculiare punto di vista, contribuendo così alla costruzione di uno scenario composito. Sono infatti intervenuti: Edoardo Rixi, assessore Sviluppo economico, industria, commercio, artigianato, ricerca e innovazione tecnologica, energia, porti e logistica Regione Liguria; Luigi Robba, in rappresentanza delle associazioni datoriali Assiterminal, Assologistica e Fise Uniport; Elisa Gigliarelli, Ettore Torzetti e Roberto Gulli, in rappresentanza delle organizzazioni sindacali Filt Cgil, Fit Cisl e Uil Trasporti; Enrico Musso, professore ordinario di Economia applicata, direttore del Centro italiano di eccellenza sulla logistica, i trasporti e le infrastrutture dell’Università di Genova; Achille Orsenigo, presidente dello Studio di analisi psicosociologica; Maurizio Da Bove, responsabile Scientifico della Scuola Nazionale Trasporti e Logistica; Amarildo Arzuffi, responsabile Area formazione Fondimpresa. L’evento è stato moderato da Pier Gino Scardigli, presidente della Scuola Nazionale Trasporti e Logistica, che ha inoltre illustrato gli importanti risultati raggiunti dalla Scuola nell’ambito del Piano formativo settoriale di livello nazionale entro cui il workshop si inseriva, denominato “Upgrade - competenze aggiornate per la competitività del sistema logistico”, realizzato in collaborazione con l’Istituto formazione operatori aziendali, Enfap Marche ed Engim Veneto, finanziato da Fondimpresa e promosso dalle parti sociali Assiterminal, Assologistica, Fise Uniport, Filt Cgil, Fit Cisl e Uil Trasporti. Nell’ambito del progetto sono state realizzate 2.180 ore di formazione, con il coinvolgimento di 65 aziende e oltre 500 lavoratori coinvolti. Sono stati pro-



“Con il progetto Upgrade, abbiamo realizzato, dal 2005, 13 piani formativi settoriali nazionali, con il coinvolgimento di oltre 400 aziende e 9 mila lavoratori, erogando circa 30 mila ore di formazione”, sottolinea Genziana Giacomelli

gettati e realizzati oltre 90 percorsi formativi, coinvolte 10 regioni italiane (Liguria, Emilia Romagna, Marche, Veneto, Sardegna, Calabria, Puglia, Friuli Venezia Giulia, Trentino Alto Adige, Basilicata) e 9 porti (Genova, La Spezia, Gioia Tauro, Ravenna, Ancona, Bari, Cagliari, Savona, Venezia). “Il progetto rientra in una programmazione formativa dedicata alle imprese di logistica e trasporto che realizziamo stabilmente a livello nazionale con il contributo di Fondimpresa e con il fondamentale supporto delle parti sociali nazionali di settore”, sottolinea Genziana Giacomelli direttore della Scuola. “Attraverso questo strumento abbiamo realizzato, dal 2005, 13 Piani formativi settoriali nazionali, con il coinvolgimento di oltre 400 aziende e 9 mila lavoratori, erogando circa 30 mila ore di formazione. Si tratta di risultati importanti che ci hanno permesso non soltanto di offrire concreti strumenti alle imprese per la formazione e l’aggiornamento del proprio personale, ma di realizzare prodotti ed iniziative di ‘sistema’ - anche non strettamente formative - volte a generare cultura e una più ampia visione d’insieme, nonché ad approfondire temi strategici, quale il tema - di strettissima attualità - del cambiamento e della risorsa umana in rapporto a tale cambiamento”.

* Per informazioni: catani@scuolatrasporti.com

Interesse per la “sincromodalità”

di **Guido Perboli***

I fenomeni della globalizzazione e dell'urbanizzazione combinati alle recenti strategie di gestione del magazzino just in time stanno portando cambiamenti nella gestione delle supply chain, ponendo l'attenzione sulla necessità di rendere sempre più efficiente il trasporto merci. Questo è infatti caratterizzato da elevati volumi di merci in transito (si pensi che secondo le stime del World Trade Organization i volumi di esportazioni e importazioni mondiali sono cresciuti del 2,4% nel 2017 e tale crescita continuerà fino al 2020), consegne time-sensitive e da alti livelli di qualità del servizio richiesti dai clienti. A queste importanti sfide per il settore dei trasporti si aggiungono quelle relative alla sostenibilità dei modelli di business dal punto di vista economico, ambientale e sociale. In questo contesto, i trasportatori e i fornitori di servizi di trasporto e logistica adattano dinamicamente i loro servizi e le loro strategie al fine di soddisfare la crescente domanda. Diventa dunque fondamentale il processo decisionale a livello strategico e tattico, riguardante la decisione dei modi di trasporto, la localizzazione dei centri di distribuzione e delle connessioni tra essi, nell'ottica di una costante riduzione dei costi.

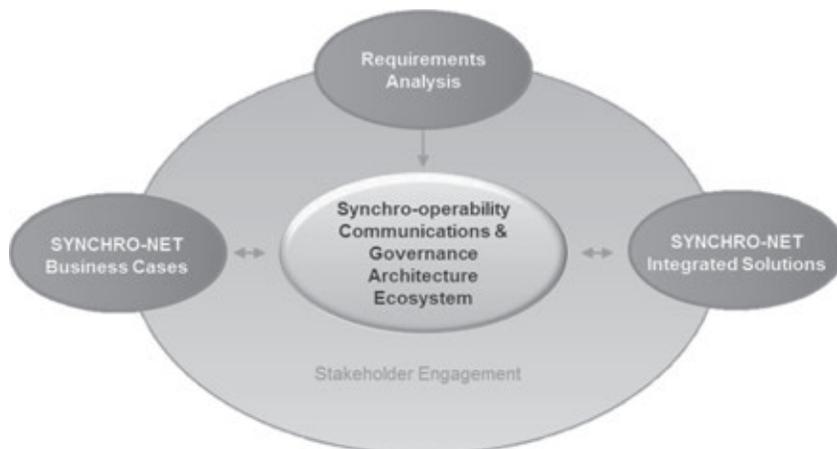
In tale direzione, dal punto di vista operativo, i concetti di sincronizzazione delle diverse modalità di trasporto, la sincromodalità, sta attirando l'interesse di ricercatori e operatori del trasporto, grazie alla sua capacità di ridurre i costi operativi e le esternalità negative che impattano sull'ambiente. Il concetto di sincromodalità è inoltre saldamente presente nei programmi della commissione europea e della piattaforma tecnologica europea sulla logistica Alice, con diversi progetti finanziati. Tra questi vi è il progetto europeo “SYNCHRO-modal supply chain eco-NET” (SYNCHRO-NET), finanziato nell'ambito del programma Horizon 2020 e portato avanti da un consorzio di importanti stakeholder e partner provenienti da 20 organizzazioni localizzate in oltre 10 paesi e nel quale l'Italia, attraverso il Politecnico di Torino, gioca il ruolo chiave di coordinamento tecnico e scientifico. L'obiettivo del progetto è quello di dimostrare come la sincromodalità, unita all'ottimizzazione e alla simulazione dei processi, possa



sito: www.sos-logistica.org email: segreteria@sos-logistica.org

fornire importanti benefici agli stakeholder coinvolti nella supply chain, con riduzione concorrente dei costi operativi e delle emissioni grazie all'adozione di modi di trasporto green e alla loro attenta pianificazione.

Rispetto ai precedenti progetti nello stesso ambito, SYNCHRO-NET introduce un'impostazione che pone stakeholder ed end user al centro della progettazione. Attraverso un approccio “stakeholder-driven iterative” (rappresentato in figura), supportato da una metodologia di Lean Business



GUEST (<http://www.theguestmethod.com/>), SYNCHRO-NET ha analizzato i bisogni e le esigenze degli stakeholder ed end-user coinvolti fin dalle prime fasi del progetto. Uno dei risultati è stata una survey su scala europea che ha coinvolto 193 attori (operatori logistici, aziende, autorità pubbliche, associazioni di settore, autorità portuali, centri di ricerca e università). Il questionario sottoposto è composto da diverse parti nelle quali viene richiesto al rispondente di indicare la propria percezione delle esigenze logistiche attuali e future, la conoscenza di altri progetti di ricerca e infine la valutazione del ruolo delle soluzioni di logistica intermodale per incontrare i bisogni e le esigenze di logistica correnti e future.

I principali risultati ottenuti dalla survey sono di seguito brevemente riassunti (1):

- scarsa fiducia da parte degli operatori circa l'adozione del trasporto ferroviario per il rischio di ritardi (più del 38% delle imprese rispondenti), pur essendo consci dei benefici in termini di impatto ambientale e di potenziale riduzione dei costi;
- forte interesse delle autorità pubbliche e portuali alla riduzione dell'impatto ambientale delle attività logistiche, a cui si contrappone la visione degli operatori logistici, più attenti al soddisfacimento della domanda in tempi utili e all'efficienza ed economicità del processo. Tuttavia, da tutti gli attori la sostenibilità ambientale è percepita come un crescente bisogno nel futuro. Gli operatori logistici, in particolare, sarebbero interessati ad adottare soluzioni più green ed efficienti, ma affermano di non avere sufficiente tempo per reperirle;
- il rispetto del tempo di consegna e l'affidabilità risultano le più importanti esigenze correnti e future percepite dai rispondenti;
- necessità di un flusso di informazioni basato su soluzioni "paperless" informatici, che colleghino l'informazione al flusso fisico dei beni e svincolata dalle modalità di trasporto, permettendo dunque un'efficiente e celere risposta alla domanda;
- volontà a condividere a livello di rete l'informazione sulla capacità residua al fine di aumentare la propria efficienza. Gli operatori logistici, in particolare, mostrano come un problema l'assenza di una rete di informazioni sullo stato, i costi e la capacità della rete.

La complessità delle reti sincromodali rende quindi necessaria una nuova generazione di strumenti per la pianificazione e la gestione real-time delle spedizioni che integrino i bisogni di tutti gli attori presenti nel sistema. La progettazione e la messa in commercio di tali strumenti, oltre ad apportare vantaggi per le aziende, è una opportunità per creare nuovi mercati legati all'intermodalità e che necessita l'integrazione di diverse tecnologie abilitanti, tra cui il



“Per i logistici sta diventando sempre più importante la scelta della modalità di trasporto, nell’ottica di una costante riduzione dei costi”, sottolinea Perboli

Cloud Computing, l’Internet of Things e l’uso della tecnologia Blockchain. Una sfida che le aziende stanno già cogliendo e per vincere la quale è sarà necessaria una più stretta collaborazione tra enti di ricerca e industria. ■

**Guido Perboli è professore di Strategie Aziendali e Ricerca Operativa e direttore del Centro ICT for City Logistics and Enterprises del Politecnico di Torino. La sua attività di ricercatore e professionista è focalizzata da oltre 15 anni sui temi del trasporto merci e della sostenibilità.*

**(1) L’analisi completa della survey è stata resa disponibile in licenza Open Access all’indirizzo <http://www.mdpi.com/2071-1050/9/10/1843>.*

La logistica, tra investimenti 4.0 e i “braccialetti” di Amazon

Un'esigenza si sta sempre più manifestando nel nostro paese: trovare “vere” e funzionali sinergie tra la produzione industriale e la logistica. Ciò alla luce dei forti cambiamenti in atto.

di **Paolo Giordano**

Chiedo venia se inizio questo articolo raccontando un aneddoto. Ero in treno, pochi giorni fa, viaggiando da Milano a Roma. A fianco del mio sedile, ma sull'altro lato del corridoio, una bella ragazza, appena partito il treno, ha acceso il computer e, guardando nel monitor, ha iniziato a gesticolare, roteando le braccia in alto e disegnando nell'aria strane traiettorie. Nel sedile di fronte, un signore, avrà avuto quarant'anni, era immerso anche lui nel suo Apple, con gli auricolari infilati, con a destra del computer un tablet aperto e uno smartphone, sulla sinistra. Dopo oltre un'ora dalla

partenza, questo signore ha alzato casualmente gli occhi dal suo schermo e ha visto gli strani ghirigori che la ragazza stava disegnando. Allibito, non ha resistito e ha chiesto cosa stesse facendo. La bella fanciulla ha spiegato che era una ballerina e che stava provando e ripetendo i passi, le mosse che l'indomani, a Roma, avrebbe dovuto fare durante un provino di lavoro. Tranquillizzato, il signore si è di nuovo immerso nella sua tecnologia. Fino a poco tempo fa, diciamo fino a che le Fs non hanno messo sul mercato le Frecrosse Mille, il treno più veloce e più scomodo della storia ferroviaria nazio-

nale, sono convinto che non sarebbe andata così: il signore avrebbe iniziato a chiacchierare con la fanciulla, magari anche offrendosi di accompagnarla al provino. La realtà è che le priorità, le mode, i costumi della società civile, delle persone sono radicalmente cambiati. La società civile, inoltre, si identifica anche con il mondo dei consumatori. Quindi, come sappiamo, il cambiamento ha investito il modo di consumare. Ed ecco l'eCommerce e le vendite attraverso la multicanalità. Aspetti che inesorabilmente andranno sempre più diffondendosi (gli Usa insegnano, al solito). Questo modo nuovo di porsi

Le criticità logistiche per i cereali

Carlo Licciardi, presidente dell'Associazione nazionale cerealisti, ha messo in evidenza le difficoltà che incontra il settore, che su un fabbisogno di 40 milioni di tonnellate ne produce il 50% in Italia e ne importa la restante metà, e che su sette miliardi di euro di fatturato ne spende il 15% in logistica. “La nostra industria è fortemente ‘frammentata’, rifornirla è quindi materia complessa e costosa. In tale ottica servirebbe una riconsiderazione della supply chain governance”. I principali canali dell'importazione sono rappresentati da trasporti marittimi dal nord e sud America e dal Mar Nero, e da trasporti su gomma dall'Europa centrale. “Riguardo al trasporto marittimo, specialmente in prospettiva con una prevedibile crescita dei noli, in precedenza appiattiti dalla crisi, sconteremo maggiormente il fatto che i porti principali per il rifornimento del nostro settore sono Bari, Venezia e Ravenna, ossia scali con pescaggi insufficienti. Nel settore agroalimentare, per questo motivo, il porto sloveno di Koper ha aumentato i suoi traffici del 400% in pochi anni, ‘rubandoci’ le merci. Dal Mar Nero, poi, il prodotto, ad esempio grano e mais, viene portato direttamente nei porti del nord, Amburgo e Rotterdam, prima di giungere da noi. E' evidente che in queste condizioni, subendo un costo superiore delle materie prime, è difficile per noi competere con le imprese del nord Europa”. Difficoltà ci sono pure nel trasporto stradale, sarebbe più conveniente poter usare il treno, ma occorrerebbero piattaforme interne efficienti per ammortizzare le rotture di carico, ma il nostro sistema ferroviario non è attrezzato, mancano anche i raccordi. “Per divenire più competitivi servirebbe più attenzione al settore e una risposta a livello del governo della logistica”.

La sfida della digitalizzazione

Andrea Gentile, presidente di Assologistica, nel suo intervento al convegno di Milano, ha sottolineato che anche il mondo industriale sta comprendendo la fondamentale valenza della logistica. Come dimostra il fatto che sta prendendo lentamente, ma sempre più progressivamente le distanze dall'Ex works o franco fabbrica. Gentile ha sottolineato che permangano delle ombre, legate ad esempio al numero di aziende, specie dell'autotrasporto, che non sono sopravvissute al recente periodo recessivo. "Per non tacere dei ritardi che il nostro paese ancora sconta in termini di infrastrutture e di burocrazia. L'Italia ha un gap logistico che ci pone al 21° posto nell'indice logistico redatto dalla banca mondiale, mentre siamo ancora l'ottava economia del mondo e il secondo paese manifatturiero in Europa. Il paese sconta anche ritardi di mentalità e di consapevolezza, dove il 'fare sistema', evitando 'spezzettamenti' e 'cattedrali nel deserto', deve diventare la maggiore priorità per tutti e a tutti i livelli. Il tema sta anche nella realizzazione di infrastrutture mirate che mancano o che vanno completate e nella cabina di regia che metta in relazione coordinata le une alle altre". Una buona logistica è determinante per il successo delle nostre imprese e delle nostre esportazioni: si può ben dire che la logistica faccia parte a tutti gli effetti della filiera produttiva e che l'alleanza tra industria e logistica sia fondamentale per la crescita dell'economia italiana. "Ora ci attende una sfida molto importante rappresentata da quella che, da tempo, viene definita una rivoluzione, ovvero la digitalizzazione di funzioni e processi. I cambiamenti o li si asseconda o si finisce come i dinosauri dell'era Cretacea. Tutti abbiamo capito che la modernizzazione del sistema logistico (a più livelli) è determinante per dare competitività al sistema manifatturiero e pure ad aree economicamente meno favorite, quali quelle del nostro Sud. In questa direzione a livello politico si sono intravisti dei 'cambi di passo', che auspichiamo vengano mantenuti pure con la legislatura che uscirà dalla prossima tornata elettorale".



Del tema delle sinergie tra industria e logistica si sta attualmente parlando molto. Un convegno a Milano il primo febbraio, organizzato dal Propeller Club di Milano e da Clickutility Team, intitolato Logistics meet industry, ha fatto un'analisi della odierna situazione. Due giorni prima, a Torino, un altro convegno, organizzato dall'Osservatorio Contract Logistics del Politecnico di Milano, si è occupato delle innovazioni nel settore logistico. Che si parli molto del tema è comprensibile, sia per quanto dicevamo in precedenza sia perché l'industria 4.0 si trova nella necessità di dover ricevere puntualmente le materie prime che le sono necessarie e di smaltire il più rapidamente possibile il prodotto verso il cliente finale. Gli serve, quindi, una logistica efficiente, molto "veloce" e altrettanto affidabile. Se ciò non si verifica, rischia di rendere i suoi investimenti in innovazioni vani. C'è a questo punto un primo aspetto preoccupante, che deriva dal fatto che la logistica è quasi sempre stata vista dalla gran parte dei nostri imprenditori come, sicuramente, un costo e, probabilmente, come un "fastidio". Se così non fosse stato, non sarebbe ancora oggi così diffusa la vendita "franco fabbrica" o gli acquisti CIF, ossia il

del consumatore ha trovato riscontri nell'industria produttrice di beni, che si è avviata, per capirsi, sulla strada denominata 4.0. Una strada che, in ultima analisi, come sottolinea Massimo Marciani, presidente della Fit Consulting "mira a portare le imprese industriali a produrre un bene dopo che lo hanno già venduto", eliminando stock e magazzini. E' evidente che in tale complessivo contesto la logistica cambi. Dire che la logistica "cambia" però è insuffi-

ciente, significa poco, il problema è quando, come, con quali operatori, con quali logiche, a quali livelli, anche in termini qualitativi, tale cambiamento, non "scelto" dalla logistica, ma imposto dal mercato e dalle imprese industriali, si realizza e si concretizza.

Un robot al lavoro in una industria metalmeccanica



cedere l'incombenza della logistica e del trasporto al cliente che acquista il prodotto finito o chi vende, ad esempio, le materie prime. Betty Schiavoni, presidente di Alsea, l'Associazione lombarda degli spedizionieri e degli autotrasportatori, ha sottolineato questo aspetto con forza: “Nel nostro paese la sottovalutazione della logistica è stata forte, al contrario di quanto è avvenuto



Un futuro complicato

Gianfranco Ranieri, vicepresidente di Assogiocattoli e direttore dell'azienda di famiglia Flora di Como, che produce e soprattutto lavora in import-export con la Cina e con l'oriente alberi di Natale, che smista in tutto il mondo, fatturando solo il 10% nel nostro paese, ha lanciato un allarme sul futuro: “In dieci anni cambierà tutto il sistema di vendere e comprare. L'eCommerce sarà sempre più sviluppato, creando sempre maggiori problematiche. Non abbiamo molto tempo per raccogliere questa sfida. In primo luogo, serve che tra committenti e fornitori cambino i rapporti: si devono trasformare in partnership. Occorre ricercare e trovare sinergie. Bisogna, con urgenza, prestare attenzione ai cambiamenti e mettere in campo conseguenti azioni efficaci. Su tale aspetto siamo in ritardo, ad esempio, la mia azienda è Operatore economico autorizzato, il famoso AEO, qualifica che offre molte opportunità e vantaggi nei confronti dei rapporti con le dogane, ma nella provincia di Como sono ben pochi quelli che hanno fatto la medesima scelta. Se non facciamo attenzione neanche agli strumenti e alle opportunità che ci offre lo Stato e non le utilizziamo, la strada diventa davvero complicata”.

in diversi paesi nostri principali concorrenti europei, la Germania, la Francia, l'Olanda, e di quanto oggi sta avvenendo in paesi dell'est Europa. Non si è capito da noi che la logistica era, ed è, un 'asset fondamentale'. Il made in Italy sta 'tirando', ma con queste abitudini in tema di logistica non solo rischiamo di perdere il controllo sul prodotto, ma perdiamo anche margini e 'regaliamo' soldi, spesso, all'estero”.

Quanto il problema sia sentito è dimostrato dalla stessa Confindustria

che ha creato, da un anno e mezzo, un Gruppo tecnico per la “Logistica, i trasporti e l'economia del mare”, che si deve rapportare direttamente al comitato di presidenza della confederazione. Il gruppo è presieduto da Guido Ottolenghi, che è del “mestiere” essendo direttore generale e amministratore delegato della società La Petrolifera Italo-Rumena, dello storico Gruppo Pir che opera dal 1920 a Ravenna. “Le imprese italiane - ha detto Ottolenghi in un'intervista a Euromercati, concetti che ha ribadito intervenendo al convegno

di Milano - vanno sensibilizzate a non delegare agli acquirenti la distribuzione dei loro prodotti, ma a considerare la logistica un valore aggiunto di cui farsi carico. In materia, abbiamo allo studio varie modalità, compresi possibili roadshow territoriali con la realizzazione di progetti pilota in aree particolarmente promettenti. Uno degli aspetti che caratterizza questa prima fase dell'attività del gruppo sono gli incontri itineranti presso infrastrutture logistiche dislocate in varie parti d'Italia. Per questo con Stefano Pan, vicepresidente Confindustria e presidente del Consiglio delle rappresentanze regionali e per le politiche di coesione territoriale, stiamo pensando a un coinvolgimento di ogni regione, così da diffondere capillarmente una migliore cultura logistica”. Il problema della storica “sottovalutazione della logistica” si sta, quindi, facendo sentire se ci si rende conto che serve nell'ambiente industriale “una migliore cultura logistica”.

La sensazione è che sul versante dell'industria si stia correndo un rischio: il cambiamento chiede un deciso salto di qualità delle prestazioni, quindi investimenti e tecnologia, chi non li mette in campo viene pesantemente penalizzato e può finire ai mar- >

gini del mercato, se non uscirne. In un paese con le caratteristiche del nostro, fortemente ancorato alla piccola e media impresa questo è, appunto, un rischio. Si profila un'industria a due velocità? Nei distretti industriali ciò sta già accadendo: tradizionalmente erano composti da aziende medio-piccole più o meno allo stesso livello in competizione tra di loro, competizione che era anche la spinta e la linfa per andare avanti, oggi invece stanno configurandosi nei distretti aziende grandi che da un lato fanno da traino, ma dall'altro cambiano la struttura del distretto e creano difficoltà alle imprese minori, quando non le fagocitano. Riccardo Fuochi, presidente del Propeller Club di Milano, nell'accennare alla complessità delle Pmi, ha sottolineato "l'esigenza di creare sinergie, specialmente negli investimenti in tecnologia". Ciò

nel nostro paese, con la sua tendenza all'individualismo, non è mai stato facile. Un provvedimento recente, preso dal governo con una rapidità eccezionale data la tradizione italiana, quello dell'istituzione delle Zone economiche speciali e della Zone logistiche semplificate, può rappresentare un'importante possibilità di rafforzare il tessuto produttivo nazionale specialmente al sud, come ha sottolineato anche Fuochi. Occorrerà però molta attenzione e molta "efficienza" per non sprecare questa opportunità.

Parlavamo del rischio "due velocità": lo corre anche la logistica, specialmente per quanto riguarda le imprese italiane. Nella copertina di questo numero di Euromerci, sottolineiamo che l'impresa americana XPO Logistics sta affrontando l'evoluzione del settore lo-

gistico, a livello mondiale, investendo 400 milioni di dollari in tecnologia. Ciò dimostra di quale portata sia la "partita". La logistica del nostro paese deve trovare una sintesi, un equilibrio tra tale forte esigenza d'investimento e la brutta pagina scritta dal colosso Amazon, che gestisce negli Usa 566 mila dipendenti, e che brevetta un "bracciale" da far portare ai dipendenti, forse per migliorare le loro performance e forse per "controllarne" ogni movimento.

Per tornare all'aneddoto che ha aperto questo articolo, il "cambiamento" ha lasciato una bella ballerina andare incontro, da sola, al suo destino e al suo provino, fatte ovviamente le debite proporzioni, non vorremmo che un tale sfortunato risvolto del cambiamento toccasse in sorte anche al nostro paese.

IL CONVEGNO DI TORINO

La logistica vista "dall'alto"

A Torino, presso il CNH Industrial Village di Iveco, si è svolto il convegno "Ambiti di innovazione nella logistica: esperienze a confronto" organizzato dall'Osservatorio Contract Logistics del Politecnico di Milano. Molti di tali "ambiti" sono stati presentati nel convegno da direttori della logistica di importanti realtà del paese, per una logistica più strategica, green e digita-

Se l'outsourcing logistico non diventa una reale partnership tra committente e fornitore, può presentare aspetti negativi, come quello di essere uno strumento, una via per scaricare costi sulle spalle del fornitore



Si parla di City Logistics, con una realtà urbana in tante città italiane, Roma in testa, che è devastante



le: dai motori a gas naturale alle app per tracciare il percorso e l'esito della consegna, passando per la razionalizzazione dei fornitori di servizi logistici, i carrelli con batterie agli ioni di litio, le consegne brandizzate e il ripensa-

spetto al 2009) in crescita - testimonia lo stato di salute del settore e contribuiscono a rendere la logistica sempre più sostenibile e digitale".

Iniziative come quella tenutasi a Torino sono senza dubbio rilevanti e consentono di identificare e portare alla luce tante eccellenze che si stanno distinguendo nel settore logistico. Del resto, questo è il compito dell'Osservatorio del Politecnico di Milano. Oltretutto, anche noi, come rivista Euromerci, insieme ad Assologistica e Assologistica Cultura e Formazione, or-

ganizzando il Premio Logistico dell'Anno, tendiamo a porre in evidenza le "eccellenze", che devono essere un traino per il settore. Però, a questo punto, riprendiamo il tema "delle due velocità" che abbiamo trattato nelle pagine precedenti dedicate al convegno di Milano. Facciamo, per essere più chiari, un esempio concreto. Si parla tanto di "sostenibilità ambientale" e di "City Logistics", quindi di veicoli elettrici, di veicoli pesanti a gas naturale, si citano iniziative e progetti. Se poi entriamo nella realtà, ad esempio, di una area come quella romana, ossia di un'area metropolitana tra le più grandi d'Europa, con oltre tre milioni di abitanti e consumatori, scopriamo che la "City Logistics" non esiste e che la distribuzione delle merci è senza regole, portata avanti principalmente con mezzi obsoleti,

molto spesso in conto proprio, in ogni ora del giorno e principalmente grazie al "parcheggio dovunque" (ma con le luci accese!). Quindi, c'è qualcosa che non funziona: come allineare i "progetti", le "iniziative virtuose" a realtà come quella romana? Probabilmente non è più sufficiente guardare alla logistica solo "dall'alto".

Un esempio simile si può fare anche per l'outsourcing della logistica. E' sempre stato considerato un fatto positivo, sicuramente se è quello che l'Osservatorio chiama "strategico", ossia se lascia in mano a professionisti terzi elementi importanti della supply chain e se l'azienda committente entra in partnership con il logistico. Se invece si tratta solo di dare all'esterno il trasporto o qualche forma di gestione del magazzino, i contenuti di tale operazione dovrebbero essere attentamente valutati. Torniamo alle pagine precedenti e al convegno di Milano, molti interventi hanno toccato con preoccupazione il rapporto tra committente e logistico. Riccardo Fuochi, presidente del Propeller Club di Milano, si è soffermato su un aspetto: "Se tale rapporto tende verso il 'basso' per risparmiare sul trasporto e sull'impiego di manodopera, diventa un elemento fortemente negativo per il sistema". Betty Schiavoni, presidente di Alsea, è stata ancora più esplicita: "Se si continua sulla logica che contano solo gli aspetti economici e che quanto più si 'stringe' il fornitore tanto più si guadagna, il risultato finale è la dequalificazione del servizio. De-



Le vendite online crescono notevolmente, anche con picchi imprevedibili

mento dell'architettura del magazzino. "Gli operatori logistici stanno rispondendo positivamente - ha affermato Marco Melacini, responsabile scientifico dell'Osservatorio - ai cambiamenti in atto nel settore. Cambiamenti che riguardano in primo luogo il comportamento degli utenti, che richiedono processi sempre più omnicanale e personalizzati, e in secondo luogo l'introduzione delle nuove tecnologie, che avviene con tassi di crescita esponenziali. Le soluzioni presentate questa mattina - insieme ai risultati della ricerca sulla Contract Logistics, con fatturato (80 miliardi la previsione 2017, più 1,8% sull'anno precedente) e valore di mercato (44,6 miliardi, più 6,3% ri-

I corrieri, oggi, si stanno specializzando in una nuova caccia al tesoro: la ricerca del cliente che ordina online ...



qualificazione che alla fine diverrà insostenibile. Se i committenti non guardano anche al fornitore, alla fine, non avranno fatto alcun affare. Bisogna invece coltivare ciò che unisce per poter competere meglio". Come abbiamo

Un altro aspetto dell'attuale logistica non può essere sottovalutato: l'impatto dell'eCommerce e la "potenza di fuoco" di chi lo gestisce alla grande, prendendone uno per tutti, Amazon.

ricordato in precedenza, anche Gianfranco Ranieri, vicepresidente di Assogiocattoli, ha chiesto "che si smetta di 'spremere' i fornitori per cambiare i rapporti in reali partnership".

Le vendite online si stanno moltiplicando anche sotto una colossale falsità: che il trasporto non costa nulla, quindi che la logistica vale "zero". Concetto falso per definizione, perché il trasporto comunque "costa", ma ancor di più perché la consegna dei prodotti acquistati online richiede una logistica organizzata, molto flessibile, super informatizzata che si orienti, magari all'ultimo minuto, sulle scelte del cliente, che ora c'è e ora non c'è, che può stare qua o là. In gioco c'è molto: o si capisce e si interpreta nella maniera giusta, ed è un compito anche delle associazioni di categoria, della Confindustria, quali percorsi seguirà questo cambiamento epocale e quali saranno i suoi "traguardi" o, altrimenti, si rischia di trovarsi improvvisamente fuori dai giochi che verranno gestiti da altri (negli Usa già le auto private fanno le consegne a casa dei clienti dei venditori online). ■

L'innovativo accordo Number1-Carlsberg

"Nell'attuale scenario economico è vitale utilizzare approcci diversi: a tutti gli operatori del settore logistico è infatti richiesta la capacità di cogliere le nuove istanze che vengono presentate dalla clientela e di assecondarne gli sviluppi per saper dare risposte adeguate e al passo con i tempi. Si parla sempre di più di 'logistica strategica avanzata', vale a dire cogliere due fondamentali elementi strategici: versatilità e innovazione", ha spiegato Renzo Sartori, vice presidente di Assologistica e presidente di Number1 Logistics Group. In quest'ottica, nel convegno è stata presentata la partnership, iniziata già dal 2009, con la Carlsberg Italia. "Abbiamo accettato con entusiasmo l'occasione di condividere uno dei progetti di innovazione intrapresi recentemente con il nostro operatore logistico, quello relativo al nuovo 'customer portal' - ha aggiunto Riccardo Montanucci, direttore di Carlsberg Italia - Il nostro business in generale, ma soprattutto quello del canale horeca, richiede in modo particolare una forte tempestività nella ricezione di informazioni relative all'esito delle consegne ai nostri clienti: ciò per il fatto che questa tipologia di punti vendita necessita di un lead time particolarmente stretto e propone orari di ricevimento diversi da quelli più tipici del mondo retail". Tra i punti cardine di questo importante rinnovo contrattuale tra le due aziende, studiato secondo una nuova logica di interrelazione sempre più stretta tra committente e operatore logistico e nell'ottica di una logistica sempre più innovativa e green, vi sono: la sostituzione dei carrelli a gasolio con carrelli elettrici; l'introduzione di strumentazioni di sicurezza avanzata di ultima generazione; l'utilizzo di un sistema di carica batterie a risparmio energetico; l'utilizzo di metano liquido per i bilici in tratta dallo stabilimento di Induno al magazzino centrale Italia di Settala; l'utilizzo del sistema di monitoraggio e tracciamento della spedizione con la gestione delle consegne tramite App.

Infotelematica per i porti

Nel corso della recente assemblea dell'Assoporti, il presidente dell'Autorità di sistema portuale del mare Adriatico centro-settentrionale, Daniele Rossi, ha presentato una nota sullo stato dell'arte per la realizzazione di un "Modello unico Port Community Sistem" - nell'ambito della Piat-

ale Modello sono stati fatti e si stanno facendo passi importanti, come: la firma di un protocollo d'intesa fra il ministero dei Trasporti e la società Uirnet finalizzato alla definizione e alla gestione del Modello; completamento di una prima fase di valutazione, coordinata da Assoporti, presso tutte le Autorità portuali per definire in dettaglio i con-

minore per ciascuno", come ha sottolineato Rossi.

Lo Sportello unico amministrativo. Un altro punto all'attenzione dell'Assoporti è quello della realizzazione dello Sportello unico amministrativo. Realizzazione che, ancora oggi, anche a livello



Vista dal mare del container terminal del porto di Genova

taforma Logistica Nazionale - che dovrà, a regime, consentire agli operatori che lavorano nei porti e negli interporti di scambiare, in

tenuti operativi dell'iniziativa, mentre Assoporti darà avvio alla valutazione per definire i contenuti istituzionali del Modello. Sono, inoltre, aperti tre tavoli di lavoro: con Confetra per ottenerne la collaborazione e possibili servizi; con il Centro di coordinamento delle informazioni sulla sicurezza stradale per avere notizie stabili relative alla viabilità di accesso a porti e interporti; con il ministero dello Sviluppo economico per utilizzare la rete "Wi-Fi - Italia" in grado di dare informazioni georeferenziate in ambito

legislativo, presenta situazioni di incertezza. L'associazione, quindi, anche sulla base delle decisioni assunte dalla recente assemblea programmatica, ha dato avvio alle attività di coordinamento per la definizione, nel rispetto di quanto già esiste e delle specificità dei singoli porti, di un Modello Unico per la realizzazione di tale Sportello. Un obiettivo di questa azione è di definire in sede ministeriale un accordo con tutte le amministrazioni e le agenzie coinvolte per stabilire le regole e le procedure per un corretto funzionamento dello Sportello e per l'erogazione dei servizi che prevede, intervenendo, ove necessario, con norme che garantiscano lo scambio di documenti e dati tra le diverse pubbliche amministrazioni e assicurare i servizi previsti ai soggetti privati. ■



sicurezza, dati e informazioni per semplificare e velocizzare le attività marittimo/portuali e intermodali, utilizzando anche dati e informazioni generate dalle altre piattaforme pubbliche. Verso la realizzazione di

portuale. Uno degli obiettivi che il "Port Community Sistem" si propone è di poter essere uno strumento di sviluppo che sia il risultato "di una partecipazione corale alla definizione dei processi per una maggiore efficacia a un costo

Gi Group, multinazionale italiana dello sviluppo del mercato del lavoro

La società, che da dieci anni si occupa del settore della logistica, fattura oltre due miliardi di euro, operando in quaranta paesi.

a cura di **Ornella Giola**



MICHELE SAVANI

Gi Group è la prima multinazionale italiana del lavoro, nonché una delle principali realtà, a livello mondiale, nei servizi dedicati allo sviluppo del mercato del lavoro. Una realtà costruita negli anni con scelte strategiche che hanno portato l'azienda a essere tra i primi player al mondo con un fatturato complessivo, a livello di gruppo, che ha superato i due miliardi di euro nei 40 paesi in cui opera. Gi Group è molto attiva in particolare nel settore della logistica. Parliamo di questa attività con Michele Savani, manager della Divisione Logistica.

QUALI SONO I SERVIZI CHE PROPONETE NELLO SPECIFICO AL NOSTRO SETTORE?

Una delle scelte strategiche che ha generato un fattore competitivo rilevante è stata quella di approcciare il mercato con una logica di specializzazione settoriale. La Divisione Logistica è stata creata ormai dieci anni fa, guadagnando quote di mercato significative e affermandosi come partner di riferimento per molti dei grandi gruppi nazionali e internazionali che operano lungo l'intera filiera logistica. I principali servizi che Gi Group offre sono relativi al reclutamento e alla somministrazione di personale, con il network delle 220 filiali presenti su tutto il territorio italiano, servizi di Permanent Placement, con il modello di servizio della linea di servizio Hi-Revo, servizi di Middle e di Executive Search, con Wyser ed EXS, oltre che servizi di training, con Asset Management e di Consulenza Direzionale, con OD&M. Oggi la divisione Logistica veicola tutti i servizi Gi Group con una logica di specializzazione, declinando ognuno di questi servizi per rispondere alle specifiche necessità del settore: progettiamo e sviluppiamo soluzioni dedicate a operatori logistici, spedizionieri, autotrasportatori, corrieri e per gli operatori presenti all'interno delle grandi infrastrutture per il trasporto delle persone e la distribuzione delle merci. Oggi i quattro pilastri della nostra value proposition includono la ricerca, selezione e formazione dei profile core di settore, la ricerca e la selezione di figure professionali specializzate, le soluzioni

per inserimenti massivi in ambito di magazzino e le soluzioni di outsourcing logistico.

DAL VOSTRO SPECIALE PUNTO DI OSSERVAZIONE QUALI SONO I CAMBIAMENTI PIÙ SIGNIFICATIVI IN ATTO NEL SETTORE DELLA LOGISTICA E DEI TRASPORTI?

È evidente che i fattori di trasformazione che stanno plasmando l'intera economia a livello globale abbiano un impatto diretto sulla filiera logistica: i megatrend che stanno trasformando rapidamente lo scenario sono la diffusione pervasiva di tecnologie in continua evoluzione, l'ingresso di nuovi player all'interno dell'arena competitiva, la rapida trasformazione delle aspettative da parte dei clienti B2B e B2C e l'emergere di nuovi modelli di business, tutti elementi che stanno spostando molti degli equilibri del passato. Il settore si trova di fronte a sfide che gli stanno imprimendo una forte spinta evolutiva, anche con l'inserimento di elementi di trasformazione profonda e per molti aspetti rivoluzionaria: in Italia l'Osservatorio Contract Logistics stima che il volume complessivo delle attività logistiche valga circa 110 miliardi di euro con un trend di crescita costante dal 2009, e tutti gli operatori cercheranno di intercettare la maggior parte del valore che si sta creando lungo la filiera.

Il mercato è sempre più esigente: i clienti finali si aspettano consegne



Il Palazzo del Lavoro, sede milanese di Gi Group

sempre più rapide, flessibili e con costi bassi se non azzerati. Le aziende manifatturiere sono in grado di proporre soluzioni sempre più customizzate, frazionando sempre più i flussi di spedizione. I nuovi player dell'eCommerce stanno spostando una fortissima pressione sulla gestione dell'ultimo miglio, favorendo la nascita di nuovi player e ridefinendo le logiche di collaborazione tra i diversi attori: in un'ottica di miglioramento continuo, l'elemento tecnologico è indispensabile per generare soluzioni sempre più efficienti e con costi sempre più bassi. Molti ambiti verranno automatizzati, sia in ambito di magazzino che in termini di gestione delle consegne: non dobbiamo fare un grande sforzo per trovare in rete articoli riguardo le automazioni di magazzino, i veicoli a guida autonoma, le consegne tramite droni o l'evoluzione della stampa 3d, che potrebbe ridurre la necessità di movimentazione di prodotti finiti, aumentare la richiesta di trasporto di materiali grezzi e vedere gli operatori logistici cambiare nuovamente il loro ruolo all'interno della filiera produttiva e distributiva. Saranno quindi importanti le strategie che ogni operatore deciderà di perseguire e, di conseguenza, alle skill di cui le aziende avranno bisogno: il settore logistico, come tutti gli altri, dovrà affrontare il tema dell'evoluzione della propria forza lavoro, investendo nella formazione e riconversio-

IL PRIMO FEBBRAIO AVETE ORGANIZZATO L'EVENTO "DI PERSONA È MEGLIO?", UN MOMENTO DI INCONTRO E CONFRONTO SUL TEMA DELLE RISORSE UMANE NEL PERIODO DELLA DIGITAL TRANSFORMATION. DOBBIAMO DAVVERO ATTENDERCI UNA "RIVOLUZIONE" ANCHE NELL'AMBITO HR CONSEGUENTE ALLA "RIVOLUZIONE" DIGITALE? SE SÌ, COME COLMARE IL GAP TECNOLOGICO TUTTO NOSTRANO?

La trasformazione cui stiamo assistendo ha a che fare con il nostro naturale percorso evolutivo: l'innovazione tecnologica ridisegna ogni ambito sociale, compreso quello lavorativo. All'evento "Di persona è meglio" Simonetta Cavasin, amministratore delegato di OD&M (società di Gi Group dedicata ai servizi di consulenza direzionale in ambito HR) ha utilizzato come riferimento per il proprio intervento il modello di analisi Star Matrix, uno strumento proprietario Gi Group che aiuta le organizzazioni a identificare, all'interno della propria organizzazione, i segmenti della popolazione aziendale, clusterizzando quindi le diverse famiglie professionali secondo una lettura che evidenzia quali siano i ruoli in evoluzione, quelli statici e quelli in declino. Grazie a questa fotografia è possibile di conseguenza pianificare le azioni correttive per mantenere la propria organizzazione allineata rispetto alle spinte evolutive del mercato.

ne dei propri collaboratori e inserendo allo stesso tempo professionalità del tutto nuove rispetto a quelle tradizionali.

In relazione al gap tecnologico, un ambito di reclutamento specializzato sul quale Gi Group ha investito è proprio quello delle professionalità in ambito Ict: QiBit è il brand attraverso il quale negli ultimi anni sviluppiamo soluzioni di reclutamento e di Academy per rispondere a un mercato che chiede più professionisti di quanti ne siano disponibili, mercato che non è più solo quello delle grandi aziende del mondo dell'informatica e della consulenza, ma che sempre più vede nei dipartimenti IT di ogni azienda i nostri interlocutori.

AVETE DA POCO REALIZZATO UN'ANALISI IN COLLABORAZIONE CON OD&M PER UNA MAGGIORE COMPRESIONE DEI BISOGNI DEL NOSTRO SETTORE: PUÒ INDICARCI I PUNTI SALIENTI CHE EMERGONO DA TALE RICERCA?

Per meglio indirizzare i significativi investimenti che vogliamo continuare a fare nella Divisione Logistica Gi Group abbiamo commissionato a OD&M la realizzazione di una ricerca che ci aiuti ad avere una fotografia aggiornata del mercato. La ricerca ha visto la partecipazione di oltre 170 aziende, con una buona rappresentatività sia in termini settoriali (operatori logistici, spedizionieri, società di handling, trasportatori) sia in termini di ruoli aziendali rappresentati (direttori HR, direttori logistici, HR area manager), distribuzione geografica e classe dimensionale. In anteprima e in esclusiva per Euromercati vi posso anticipare che il settore ha manifestato consapevolezza dell'impatto sul fronte HR dei trend in atto, allo stesso tempo emerge con chiarezza quanto lavoro possiamo ancora fare noi, in qualità di fornitori di servizi HR, per dare il nostro contributo con soluzioni specializzate che aiutino gli operatori della filiera logistica a individuare e sviluppare le skill e i potenziali dei propri >

collaboratori e delle nuove generazioni di professionisti del settore.

LE NOVITÀ DELLA LEGGE DI STABILITÀ 2018 E LE OPPORTUNITÀ STRUTTURALI MESSE A DISPOSIZIONE DALLA NORMATIVA RIUSCIRANNO A IMPATTARE CONCRETAMENTE ANCHE SUL COMPARATO DELLA LOGISTICA E DEI TRASPORTI?

▮ Siamo convinti che le novità introdotte dalla legge di stabilità avranno un impatto anche sul mondo della logistica come per tutti gli altri settori: ci aspettiamo un impatto legato soprattutto alle stabilizzazioni dei contratti a tempo determinato, non appena le circolari Inps chiariranno le linee guida operative per l'accesso alla decontribuzione. Purtroppo, nell'ambito del rinnovo del contratto collettivo di riferimento per il settore, non abbiamo visto affrontato il tema dello "staff leasing", strumento contrattuale che con la riforma del Jobs Act ha avuto tassi di crescita significativi ma che oggi



non è applicabile dal contratto nazionale della filiera logistica. Gi Group è in ogni caso pronta a prendersi carico dell'assunzione diretta a tempo indeterminato dei dipendenti più meritevoli e con le skill più richieste dal settore, secondo una logica di employability che ci permette di stabilizzare con contratto di assunzione a tempo indeterminato in capo all'agenzia i dipendenti da inviare in missione presso le aziende utilizzatrici.

QUALI SKILL DOVRÀ POSSEDERE CHI OPERERÀ NEGLI ANNI AVVENIRE IN LOGISTICA? E CHE RUOLO PUÒ GIOCARLA SCUOLA DA QUESTO PUNTO DI VISTA?

▮ In aggiunta alle doti tradizionalmente tipiche del settore (flessibilità, problem solving, execution) sarà sempre più necessario saper interagire con strumenti di data analysis che tenderanno a divenire più sofisticati. Gli istituti scolastici sono chiamati in continuazione a un aggiornamento che permetta di formare professionalità richieste dal mercato del lavoro: abbiamo incontrato negli ultimi anni istituti di formazione che stanno creando percorsi formativi molto specifici nell'ambito logistico, istituti con i quali dialoghiamo continuamente per trovare sinergie e spazi di collaborazione. Stiamo già sperimentando percorsi di alternanza scuola lavoro che stanno restituendo dei risultati interessanti.

Siamo convinti che il fenomeno della disoccupazione giovanile si debba affrontare colmando il gap di skill richieste dal mercato: nel settore della logistica vediamo molte mancanze di competenze specifiche che gli operatori cercano ma che il mercato non offre in misura sufficiente. Il modello Hi Revo di Gi Group lavora in questa direzione, ricercando e creando il matching tra domanda e offerta di lavoro: in quest'ottica sempre più spesso sosteniamo le aziende nell'individuare prima di tutto le competenze propedeutiche a ricoprire le posizioni per le quali troviamo skills shortage, proponendo se necessario percorsi di training finanziato prima dell'inserimento in azienda, attraverso il modello delle Academy.



La sala dell'auditorium

AVETE MAI CONSIDERATO L'OPPORTUNITÀ DI INTERAGIRE CON L'ISTITUZIONE SCOLASTICA (A VARI LIVELLI) PER UNA MIGLIORE OFFERTA FORMATIVA E QUINDI PROFESSIONALE?

▮ Come detto poco fa la collaborazione con gli istituti scolastici è un elemento strutturale nel nostro modo di relazionarci con il mercato del lavoro: da sempre incontri di orientamento all'interno degli istituti scolastici, anche in un'ottica di Corporate Social Responsibility, per dare supporto nella delicata attività di orientamento dei giovani. Le funzioni di Candidate Management dell'azienda, in collaborazione con la struttura CSR, mettono a disposizione le proprie competenze e il proprio know how per organizzare ogni anno Destination Work, una serie di iniziative specifiche sul territorio volte proprio al confronto con i giovani che devono orientarsi nella ricerca di percorsi formativi o di opportunità lavorative: attraverso workshop, sessioni di orientamento e momenti di incontro dedicati ai diversi settori diamo il nostro contributo allo sviluppo del mercato del lavoro. Queste sessioni sono sempre un momento importante per restituire ai giovani e giovanissimi una fotografia aggiornata di quali sono i settori, le professionalità e le skill che permetteranno loro di entrare nel modo migliore nel mondo del lavoro. ■

INTERVISTA A CLAUDIO TORCHIA DI CFT

Una società cooperativa che viene da lontano e va lontano

Il direttore generale del gruppo ripercorre le tappe del passato e anche del presente che hanno reso il gruppo una delle maggiori realtà del panorama logistico nazionale.

a cura di **Ornella Giola**



CLAUDIO TORCHIA

“**Q**uella della CFT è una storia di lavoro iniziata più di 40 anni fa. Nata nel 1974 all'interno del mercato ortofrutticolo di Novoli a Firenze, CFT affonda le proprie radici agli inizi del '900, quando i facchini del mercato di Piazza Ghiberti decisero di associarsi in 'Redenta', una cooperativa che garantiva loro un'occasione di riscatto sociale”. Esordisce così il direttore generale del gruppo Claudio Torchia col quale abbiamo ripercorso le tappe del passato e anche del presente che hanno reso il gruppo una delle maggiori realtà del panorama logistico nazionale.

VOGLIAMO RIPERCORRERE LE TAPPE CHE VI HANNO PORTATO A ESSERE UNO DEI MAGGIORI PLAYER LOGISTICI NAZIONALI?

Già dai primi anni successivi alla costituzione, la dirigenza di CFT opera scelte importanti per il nostro futuro: la prima è quella di effettuare un significativo investimento per la movimentazione meccanizzata dei carichi, qualificando così la figura del facchino e accrescendo e consolidando la posizione di CFT nel settore, la seconda quella di proporsi come partner logistico delle principali imprese della Gdo in Toscana, seguendo un importante player del settore fuori dalle mura del mercato per gestire il Ce.Di ortofrutta. Sono gli anni '80 poi quando CFT acquista i primi autocarri per la distribuzione della merce ed entra nel mercato del trasporto. Dagli anni '90 la crescita è continua e costante: si consolida il legame con la Gdo, si travalica il confine dell'area fiorentina allestendo un nuovo centro di coordinamento sul litorale tirrenico e, grazie alla realizzazione di utili coniugata alla volontà di sviluppare un know-how adeguato e nuovi servizi al passo con un mercato in continuo movimento, si avvia un percorso di partecipazioni di scopo in altre società.

E VENIAMO AGLI ANNI 2000...

Gli anni nei quali, nell'ottica di diversificare le attività di business, nonché di garantire un'offerta sempre più integrata, CFT ha intrapreso una politica di crescita per linee esterne che l'ha portata a essere a capo di un gruppo di società, tra le quali S.I.LO spa che, operando in qualità di third party logistic service provider in tutta Italia, ci ha consentito di divenire uno dei leader nazionali nel settore della logistica integrata. Questi ultimi anni sono stati caratterizzati inoltre da un importante investimento verso la logistica intermodale nel porto di Livorno e dall'ingresso nei settori facility management e ambiente.

TUTTORA OPERATE ALL'INTERNO DEL MERCATO ORTOFRUTTICOLO DI FIRENZE, CON QUALE TIPO DI OFFERTA E SOLUZIONI?

I servizi e le soluzioni offerte da CFT coprono a 360° le necessità del mercato ortofrutticolo di Firenze e dei suoi operatori in quanto, date le nostre origini, sono state sviluppate seguendo il suo evolversi. Le prestazioni vanno infatti dalla movimentazione diurna e notturna dei carichi alla gestione logistica di piattaforme distributive di ortofrutta fino a tutte le attività relative ai prodotti di I° e IV° gamma. Inoltre, >



Immagine storica del mercato ortofrutticolo di Firenze

il mercato rappresenta un importante hub per il Gruppo grazie alla dotazione di magazzini di stoccaggio a temperatura controllata situati al suo interno.

QUALI SONO I “NUMERI” (FATTURATO, DIPENDENTI, COLLABORATORI, ECC.) DEL GRUPPO CFT? E QUELLI PIÙ SPECIFICI DEL SETTORE LOGISTICO DI CFT, OVVERO DI SILO?

Il gruppo opera su tutto il territorio nazionale, conta oltre 2.250 soci su un totale di circa 4.500 addetti, per un fatturato aggregato di gruppo di oltre 350 milioni di euro l'anno. Nel settore della logistica integrata raggiungiamo i 300 milioni. SILO rappresenta la seconda società del gruppo a livello di fatturato ed essendo una società per azioni ci garantisce accessibilità al mercato, capacità d'investimento, dinamicità nei rapporti.

CFT È A CAPO DI UN GRUPPO DI SOCIETÀ ATTRAVERSO LE QUALI GARANTI-

SCE UN'OFFERTA INTEGRATA AI PROPRI CLIENTI, CE LE PUÒ ELENCARE?

I servizi offerti coprono l'intera filiera della supply chain: handling e trasporto alimentare ed extralimentare, progettazione e realizzazione di modelli logistici personalizzati e di depositi dotati delle più moderne tecnologie, attività in ambito portuale, servizi di spedizioni e agenzia doganale. Come attività a supporto del core business ci occupiamo anche di lavorazioni e confezionamento in ambito alimentare (frutta e verdura, carni rosse e bianche, ittico), noleggio di mezzi per la movimentazione, commercializzazione all'ingrosso di abbigliamento, erogazione di servizi contabili e amministrativi. Operiamo anche nei settori facility management ed ecologia, facendoci carico di tutte le attività “no core” di imprese, enti pubblici o strutture sanitarie.

QUAL È L'INCIDENZA DELLA FOOD LO-

GISTICS NELLA VOSTRA ATTIVITÀ? E IN QUALI ALTRE FILIERE LOGISTICHE SIETE OPERATIVI?

Per il gruppo la food logistics rappresenta le origini. In tutti questi anni di attività abbiamo consolidato la nostra posizione in questo settore investendo costantemente in società, mezzi e attrezzature che ci hanno consentito di raggiungere un importante grado di specializzazione. Ad oggi, oltre che nella movimentazione e nel trasporto, siamo attivi nella lavorazione della carne, con oltre 6 milioni di chili di carne lavorata l'anno, e nel settore ittico dove gli elevati volumi movimentati in un piattaforma ad hoc (lavorazione e commercializzazione di 250 mila chili in un anno) e la gestione di alcuni Ce.Di della Gdo hanno portato alla creazione di una specifica unità di business a questo dedicata. Un alto livello di specializzazione e offerta è stato raggiunto anche nel settore ortofrutticolo dove, alle consuete attività logistiche, coniughiamo il servizio di lavorazione e confezionamento di frutta e verdura e, attraverso la nostra società CSC Vespucci, tutte le operazioni doganali, dai controlli fitosanitari fino allo stoccaggio a temperatura controllata e alla distribuzione della merce per gli operatori nazionali ed esteri del settore agroalimentare. La food logistics ha sicuramente un'incidenza importante sul nostro fatturato ma negli ultimi anni ci siamo aperti anche alla gestione di nuove tipologie di merci: siamo attivi, infatti, nell'ambito della logistica di prodotti forestali e cellulosa, principalmente a favore delle cartiere della lucchesia, di farmaci e prodotti sanitari e di prodotti handle with care come manufatti in ceramica.

LA COMPONENTE “TRASPORTO” COM'È STRUTTURATA?

Il nostro servizio di trasporto, che

copre tutto il territorio nazionale, è reso possibile dalla disponibilità di una flotta di oltre mille automezzi, di cui 300 di proprietà. I servizi si suddividono tra attività di inbound logistics e outbound logistics. Offriamo sia servizi di linea che di distribuzione e il progetto per il prossimo futuro è il groupage. Il gruppo, grazie alle varie tipologie di mezzi disponibili, è in grado di gestire e coordinare l'intera filiera, dal ricevimento dell'ordine alla consegna, per tutte le merceologie: freschi, surgelati, alimentari non deperibili e prodotti no food. Inoltre, grazie alla presenza in ambito portuale, siamo in grado di organizzare le attività logistiche che vanno dal trasporto franco magazzino all'ingresso al terminal portuale privato e abbiamo allargato l'offerta, con servizi di trasporto container, ai prodotti forestali e alla cellulosa.

DI QUANTI CENTRALI OPERATIVE DISPONETE?

■ Sono due, a Milano e Firenze. Come gruppo disponiamo di hub logistici per la gestione del servizio distribuiti su tutto il territorio nazionale. Le nostre centrali operative sono in grado di progettare e gestire il servizio di trasporto, pianificando e ottimizzando i viaggi per garantire puntualità e sicurezza della merce. I sistemi informatici, oltre che agevolare l'acquisizione di ordini di spedizione, la pianificazione delle tratte e l'assegnazione dei mezzi, forniscono informazioni precise e tempestive ai nostri clienti sia in termini di posizione dei camion che tracciabilità della merce. In un anno percorriamo oltre 20 milioni di chilometri e raggiungiamo oltre 10 mila punti di consegna.

IL GRUPPO È STATO PREMIATO ALLA 13° EDIZIONE DEL PREMIO IL LOGISTICO DELL'ANNO PER IL PROGETTO "SILO-FOOD SERVICE DISTRIBUTION".

CE LO PUÒ ILLUSTRARE?

■ Il progetto FSD ci ha affascinati sin da subito in quanto l'obiettivo era ambizioso e imponeva di progettare e gestire completamente la piattaforma, garantendo standard di qualità elevati e fornendo risposte fortemente innovative a esigenze altrettanto innovative: in pratica, abbiamo cucito un "vestito su misura" seguendo le richieste del cliente. Abbiamo realizzato un magazzino caratterizzato da un'alta specializzazione nella conservazione della merce e da un alto livello di informatizzazione che ha permesso al nostro cliente di effettuare il passaggio dalla multicanalità alla omnicanalità. Altro elemento di profonda innovazione è rappresentato dal fatto che l'ufficio tecnico di SILO ha progettato

cliente, le cui richieste sono evase da un "pickerista". Questa esperienza ci stimola a guardare verso nuove sfide: quanto sviluppato infatti rappresenta un progetto pilota per la gestione dei servizi legati al web ordering e all'e-Commerce B2B replicabile anche in altri contesti e per altre realtà.

CFT RIVESTE UN RUOLO DI PRIMO PIANO ANCHE NELL'AMBITO DELLA LOGISTICA PORTUALE E DEL TRASPORTO MULTIMODALE. CON QUALI "STRUMENTI"?

■ Nel corso degli ultimi anni il gruppo ha portato avanti un importante progetto di sviluppo in ambito portuale apportando numerosi investimenti nel territorio livornese. Il piano di sviluppo legato al porto di Livorno prende avvio

L'azienda dispone di una flotta di oltre mille camion, dei quali 300 di proprietà



un Ce.Di in cui il layout e i flussi logistici replicano la fruibilità e le funzionalità di un punto vendita: le uniche differenze tra un negozio tradizionale e la piattaforma FSD sono legate alla presenza esclusivamente virtuale del

dal rinnovato interesse nazionale e regionale su quest'area che ha portato alla definizione di un nuovo piano regolatore portuale e allo stanziamento di fondi per il progetto di ampliamento. Grazie a questo suo progetto di

sviluppo, oggi CFT riveste un ruolo di primo piano anche nell'ambito della logistica portuale e del trasporto multimodale. Attraverso le proprie società il gruppo svolge attività di agenzia marittima, spedizioniere doganale, casa di spedizioni e agenzia di trasporto (fornendo un servizio completo che comprende anche il navettaggio delle merci all'interno alle aree portuali e la gestione del servizio di delivery at place), nolo spazi refrigerati a temperatura controllata e non, sia in ambito portuale che all'interno del vicino interporto. Lo sviluppo del progetto legato a Livorno non è però concluso e prevede ancora nuovi investimenti e una riorganizzazione complessiva di questo importante settore d'attività per il gruppo.

CFT ADOTTA IL “MODELLO 231”, QUELLO DELLA “LEGALITÀ” È DUNQUE UN TEMA CHE VI STA A CUORE?

La logistica da una parte è caratterizzata da elevato livello tecnologico, dall'altra dall'uso di manodopera non qualificata e di procedure al limite della legalità, se non oltre. Promuovere,



Il taglio del nastro nel nuovo deposito dedicato al settore ittico

difendere e diffondere la qualità etica del lavoro è una battaglia culturale



Il magazzino CFT nell'interporto Toscano Amerigo Vespucci di Livorno

che il druppo CFT porta avanti da sempre come suo valore fondante. Tutte le società facenti parte del nostro gruppo, come auspicato dalla Autorità garante della concorrenza e del mercato, sviluppano il proprio business ricercando e mettendo in atto comportamenti virtuosi in materia di legalità, trasparenza, tracciabilità e responsabilità sociale. Così come SILO spa, che ha ottenuto due “stellette”, anche CFT ha conseguito il Rating di legalità con il punteggio massimo di tre “stellette”

vedendo così riconosciuti i suoi comportamenti virtuosi. La sfida è quella di continuare a lavorare affinché il mercato inizi a riconoscere il rispetto degli standard etici come elemento preminente.

CHE CI DICE DEL VOSTRO IMPEGNO IN TEMA DI GREEN LOGISTICS?

CFT è estremamente sensibile alle problematiche ambientali e, proprio come quello della legalità, il tema della sostenibilità ambientale rientra fra i valori fondanti del gruppo. Il business è organizzato cercando di coniugare la competitività con il rispetto dell'ambiente: pianificazione e ottimizzazione accurata dei viaggi al fine di ridurre i chilometri percorsi, utilizzo di mezzi di movimentazione elettrici, circa 7 mila mq di impianto fotovoltaico sulla copertura dei magazzini e attenzione costante allo smaltimento dei rifiuti e al risparmio energetico sono solo alcune delle azioni messe in atto. Entrando nel merito della green logistics, già da qualche anno abbiamo apportato importanti investimenti: in ambito di city logistic, nell'ottica di città sempre più sostenibili, per rendere efficiente il trasporto delle merci all'interno dei centri urbani, il gruppo si è dotato di alcuni mezzi elettrici di piccole dimensioni con i quali effettua le consegne nel centro storico di Firenze. Inoltre, dopo un periodo di studio e ricerca portato avanti con istituzioni toscane e università, il gruppo ha integrato il proprio parco mezzi con alcuni camion alimentati a gas naturale liquefatto.

Un master di grande successo

Il corso, destinato a formare responsabili delle questioni doganali all'interno delle aziende, ha avuto importanti riscontri. Ne parlano i due docenti e alcuni dei partecipanti.

di **Ornella Giola**



LUCIA IANNUZZI

PRIMA DI ANALIZZARE I RISULTATI DEL MASTER ASSOLOGISTICA DA POCO CONCLUSO, VOGLIAMO EFFETTUARE UN BREVE RIEPILOGO DELLE FINALITÀ CHE L'HANNO ISPIRATO?

Iannuzzi. La partnership tra dogana e operatori è uno dei concetti fondamentali della nuova legislativa entrata in vigore nel 2016; insieme ai principi di semplificazione e di applicazione della telematica costituisce l'architrave sulla quale l'Unione ha costruito il Codice doganale. In quest'ottica deve essere letta l'introduzione della figura del responsabile delle questioni doganali nelle aziende private: un soggetto che interloquisca, non solo formalmente,

in capo a chi abbia standard pratici (esperienza almeno triennale nel settore doganale, anche se, si ribadisce, non si è ancora a conoscenza di criteri oggettivi di valutazione, da parte dell'autorità doganale, di tale requisito) o una qualifica professionale, conseguita a seguito di partecipazione a un iter formativo in materia di legislazione doganale e comprovata dal superamento di un esame finale. Formare competenze doganali nelle realtà aziendali è una sfida stimolante per chi crede nella condivisione della conoscenza doganale quale fattore di ausilio nello sviluppo e nella crescita dell'intero sistema Italia, sempre più interessato, anche

A qualche mese dalla conclusione del primo master organizzato da Assologistica Cultura e Formazione e destinato a formare i responsabili delle questioni doganali, tracciamo un bilancio del percorso effettuato con due dei suoi docenti, ovvero Lucia Iannuzzi e Paolo Massari, rispettivamente partner/customs specialist e customs&international trade advisor di C-Trade. Ricordiamo che il corso (di 200 ore) ha risposto a quanto previsto dal nuovo codice doganale dell'Unione europea per le aziende certificate AEO (operatore economico autorizzato) o che intendano chiedere l'autorizzazione, soggetti cui il nuovo regolamento riconosce innumerevoli benefici e vantaggi.



con la dogana, punto di riferimento unico per tutte le attività aziendali, controllo e gestore (anche tramite terzi, ovviamente) dei processi doganali, competente, se non esperto e portatore di un linguaggio condiviso con l'autorità doganale. Competenza riconosciuta

nelle realtà di minore entità, da fenomeni di delocalizzazione, internazionalizzazione, globalizzazione. Tra l'altro, ricordiamo come il possesso della qualifica professionale sia spendibile non solo in ambito AEO, bensì anche, a titolo esemplificativo, per il riconoscimento della rappresentanza diretta in dogana.

LA SFIDA LANCIATA DAL NUOVO CODICE DOGANALE PUÒ QUINDI DEFINIRSI VINTA?

Iannuzzi. La partita, usando la terminologia sportiva, è ancora lunga, ma qualche segnale positivo comincia a >



PAOLO MASSARI

vedersi e il master di Assologistica ne è un esempio. Le aziende devono fare di necessità virtù; la competizione a livello internazionale non è più riservata ai colossi multinazionali, anche la piccola e media impresa, per ragioni diverse e con caratteristiche diverse, ha contatti frequenti con l'estero; la dogana è entrata, di fatto, in molte società. La globalizzazione dei mercati, la delocalizzazione delle attività produttive, la necessità di riduzione dei costi che la crisi economica ha imposto a tutti gli operatori commerciali, hanno portato all'attenzione dei principali soggetti economici l'elemento dogana quale inevitabile e ineliminabile momento, spesso fondamentale, nella catena di approvvigionamento di beni. La dogana, come abbiamo visto, si propone quale partner istituzionale degli operatori economici, in grado di controllare la regolarità e la sicurezza degli scambi, garantendo, in tal modo, un'effettiva leale concorrenza sia nell'interesse economico pubblico sia nell'interesse economico privato. Che la dogana sia un costo, in termini di risorse economiche e di tempo, l'hanno compreso tutti; come sia possibile minimizzarlo, utilizzando gli strumenti autorizzativi o agevolativi delineati dal legislatore dell'Unione; come sia possibile disegnare l'architettura dell'iter logistico

della propria catena di approvvigionamento, sfruttando tutti i possibili benefici, con l'obiettivo di essere sempre in compliance con le norme e la prassi, al fine di ridurre al minimo i rischi connessi alla transazioni internazionali; questo lo stanno comprendendo, più o meno, tutti. La dogana come fattore di business evita l'isolazionismo commerciale internazionale.

GLI ALUNNI DEL MASTER COME HANNO RISPOSTO?

Massari. Provenienze diverse, background diversi, uguale interesse ed entusiasmo. Le lezioni sono state un confronto continuo e diretto, basato sulle esperienze di ciascuno, approccio necessario per evitare che aride nozio-



ni teoriche rimangano lettera morta. La dogana è essenzialmente pratica, ma necessita di una solida base teorica e giuridica: abbiamo cercato di trasmettere a tutti i partecipanti questo mix di conoscenze e il tentativo pare riuscito. Sicuramente apprezzato, considerati gli attestati ricevuti anche a corso concluso. Abbiamo cercato di calare la normativa unionale nelle esperienze quotidiane di ciascuno, non tanto per mantenere viva l'attenzione, quanto per mantenere viva la materia. Non

dobbiamo dimenticarci che di fronte avevamo non studenti, ma persone che lavorano e hanno mille problemi, ma, ciò nonostante, hanno trovato il tempo e la voglia di migliorarsi e aggiornarsi, approcciando una materia per molti sconosciuta; solo questo merita il massimo rispetto. Duecento ore di lezione sono tante, il corso è durato molti mesi, l'impegno è stato continuo; non abbiamo formato degli esperti, ma sicuramente persone coscienti dei propri limiti e pronte a colloquiare con la dogana.

QUINDI NON È STATO UN AZZARDO PENSARE A UN CORSO DOGANALE IN AMBI-TO LOGISTICO?

Iannuzzi. Per nulla. Una lettura sistematica dei mutamenti legislativi e delle interpretazioni di prassi - comunitaria e nazionale - degli ultimi anni, nonché delle loro declinazioni operative (pre-clearing e fast corridor, in primis) denota un legame

sempre più stretto tra dogana e logistica. Si tratta di mondi contigui, che quotidianamente si sovrappongono. Unire competenze trasversali non è solo sinonimo di saving economico, ma di gestione integrata dei processi, diretta a minimizzare i rischi e a prevenire i problemi. Il contesto normativo e operativo, in costante mutamento, sembra avvalorare la tesi che vede l'operazione doganale quale naturale complemento della più generale operazione di trasporto; tesi propugnata

e commercialmente seguita con particolare aggressività da parte dei grandi corrieri internazionali, in grado di offrire gli essenziali (e nulla più) servizi di presentazione della dichiarazione doganale a tariffe non proponibili per i restanti brokers, in quanto momento della ben più remunerativa catena logistica e non, come per i secondi, quale core business della propria attività. Certo, disegnare flussi operativi e sviluppare il business richiede competenze che, ancora, i partecipanti al corso non possiedono; ma hanno, ora, la consapevolezza dei vantaggi che possono derivare dall'integrazione della logistica doganale nella supply chain in modo da permettere una maggior efficienza operativa all'azienda che decida di farne uso.

UN'ESPERIENZA DA RIPETERE?

Massari. Dal nostro punto di vista, senz'altro. Come dicevamo, la diffusione della conoscenza doganale è una condizione imprescindibile per acquisire consapevolezza delle opportunità, ma anche dei rischi, che le transazioni estere offrono o nascondono. La competizione sui mercati internazionali è sempre più serrata. La volontà di sfruttare nuove opportunità, condizione imprescindibile per la crescita di ogni azienda, si accompagna spesso alla necessità di sfuggire alla saturazione o alla minore ricettività del mercato nazionale di riferimento. L'internazionalizzazione presuppone concettualmente il rapporto con l'estero quale sbocco dei propri prodotti; e necessita, quindi, del rapporto, a volte fino a quel momento sconosciuto, con l'elemento dogana. Il quale diviene un fattore imprescindibile nella catena logistica di approvvigionamento e distribuzione, un fattore che comporta problemi, tempistiche e costi da tenere ben presenti in sede di pianificazione di sviluppo in mercati esteri. Ma un fattore che può comportare an-

Gianfranco Cantini, *Heineken Italia*

Il corso ha spaziato tra i più disparati ambiti, anche tra quelli che per l'attività che svolgo potevano avere per me minor appeal. Invece, proprio per questo, è stato molto interessante, ampio, ben fatto, con un buon sviluppo delle varie tematiche. Quanto ai contenuti li ho trovati di sicuro interesse e applicabilità nello svolgimento dell'attività quotidiana. Si sono discusse situazioni reali e concrete, che hanno reso comprensibile il contesto. Preparati, disponibili, aperti al confronto su ogni tema i docenti: hanno portato molti esempi pratici, che sono stati utili a contestualizzare ciò che stavano spiegando. I punti di forza? La durata del corso ha consentito di sviluppare bene tutti gli argomenti; i docenti si sono dimostrati ampiamente all'altezza del compito. Positiva l'eterogeneità dei partecipanti: se da una parte poteva penalizzare il fatto che ognuno svolgesse compiti diversi, in realtà ho trovato molto stimolante il confronto e le domande che venivano poste ai docenti, e le risposte mi hanno consentito di approfondire le conoscenze a 360 gradi. I punti deboli? I supporti informatici e cartacei non sempre all'altezza dal punto di vista formale. E anche le lezioni sono iniziate talvolta non in orario, ma ciò era dovuto al fatto che alcuni corsisti venivano da lontano. Nel complesso il corso è stato più che apprezzato, utile per la mia crescita professionale. Il mio giudizio è ampiamente positivo!

Andrea Vittorio De Campo, *Maganetti Spedizioni Doganali*

Il corso è stato ampiamente esaustivo per ogni tematica che ha toccato, a partire dal materiale fino alle lezioni. Nel complesso sono state date informazioni sia dal punto di vista pratico che teorico, riuscendo così a far fronte al classico problema dell'applicabilità di ciò che si è appreso. I docenti hanno dimostrato la loro competenza e professionalità durante lo svolgersi dell'intero percorso AEO riuscendo non solo a esporre con completezza, ma anche a legare la teoria con la pratica. Hanno avuto, inoltre, flessibilità nel rispondere alle esigenze dei corsisti, alle tempistiche d'inizio e fine lezione e al recupero delle giornate perse. Unico aspetto da ripensare è - a parer mio - il materiale didattico (slide), a volte dispersivo. Le dispense sono giustamente mutevoli in base all'argomento, ma non aiutano a individuare i punti cardine. Vero che dovrebbero essere un aiuto nello svolgersi della lezione e così è stato, ma andrebbero accostate con materiale integrativo che possa fungere da vademecum a casa.

che vantaggi e possibilità commerciali. Il mondo doganale cambia e cambia molto velocemente. Almeno quanto velocemente si modificano le abitudini e i comportamenti che regolano le transazioni commerciali internazionali. Il motore di tale cambiamento, ovvero il legislatore comunitario, non si ferma, in quanto espressione di sintesi di una congerie di interessi economici, spesso contrapposti, sicuramente mal coordi-

nati, che vedono l'elemento doganale quale imparziale (o parziale, secondo le convenienze) regolatore della correttezza dei traffici. Certo, poi, la velocità di adeguamento di ciascuno Stato membro alle disposizioni comunitarie (per quanto, nella quasi totalità dei casi, di natura regolamentare e, quindi, immediatamente applicabili e vincolanti) non è sempre la stessa. Diremmo che ce n'è abbastanza.

Federico Fuochi, Omlog

È stato un corso estremamente utile e interessante, per poter apprendere tematiche spesso non approfondite. In particolare mi ha offerto la possibilità di conoscere e confrontarmi con esperti del settore doganale e studiare casi pratici insieme. Con il nuovo codice doganale, essere operatore AEO è di fondamentale importanza. Tante società lo sono già diventate, ma è opportuno che aumentino ulteriormente, per poter procedere nel percorso di semplificazione delle operazioni doganali.

Michele Pavone, Procter&Gamble

Il master è stato molto interessante. Ha coperto tutti gli aspetti relativi alle operazioni doganali, chiarendo i concetti con pratici esempi reali. I relatori sono stati in grado di fornire corretti e completi riferimenti normativi, evitando al contempo di dare troppo spazio ad approfondimenti non utili per i partecipanti che ricoprivano ruoli operativi in diversi contesti aziendali. Le lezioni sono state molto interattive e hanno offerto ai partecipanti la possibilità di chiarire e approfondire problematiche di loro interesse, ottenendo esaustive spiegazioni e anche specifici aiuti concreti. Infine, il master ha offerto la possibilità di entrare in contatto con professionisti che potranno fornire un prezioso supporto futuro per una più efficiente gestione delle operazioni doganali relative alla propria azienda.

Lucilla Sambo, Cab Log

Sono molto soddisfatta del corso sia per la qualità di tutti i docenti sia per il modo interattivo con cui si sono tenute le lezioni. Non ho ancora avuto modo di mettere in pratica quanto appreso, ma sono certa che, quando si porrà l'occasione, potrò contare su un bagaglio culturale maggiore che mi faciliterà nella mia operatività. Ho vissuto le lezioni come un aggiornamento necessario, sebbene avessi già delle basi per poter "assorbire" molto di quanto è stato detto e insegnato. Un appunto riguarda la mancanza di un "manuale" strutturato; è vero che abbiamo varie dispense, ma personalmente ritengo molto utile poter disporre di un testo organico cui poter attingere con facilità.

Valeria Schiavo, Logwin Logistics

I partecipanti al corso avevano professionalità differenti e non tutti erano operatori logistici o spedizionieri: se questo da un certo punto di vista ha consentito di allargare gli orizzonti, trattando differenti sfaccettature di uno stesso tema, dall'altro non sempre ha consentito di approfondire temi specifici per i soli addetti ai lavori. Sono molto soddisfatta del corpo docente, che ha evitato di effettuare classiche lezioni frontali, preferendo l'interfaccia e mostrandosi sempre molto disponibile nel rispondere ai quesiti posti dai partecipanti. Il che ha movimentato le lezioni, rendendole più interessanti. Personalmente mi sono molto applicata, non fermandomi al solo materiale consegnato, ma approfondendo gli argomenti, codice doganale alla mano.

Debora Guerco, Captrain Italia

La mia azienda, una delle principali imprese ferroviarie private italiane, attiva nel trasporto merci, ha deciso di far partecipare un proprio dipendente a questo corso con l'obiettivo di avere un referente adeguatamente qualificato al fine di ottenere, in un prossimo futuro, lo status di AEO. Pur partendo con poche basi, la struttura del corso e la qualità degli insegnanti mi ha consentito di entrare senza eccessive difficoltà in una materia assai vasta e complessa, arrivando a fine corso ad aver arricchito notevolmente il mio bagaglio di conoscenze e competenze. L'unico suggerimento che mi sentirei di dare per futuri corsi, è di dedicare maggiore attenzione a trattare i temi anche dal punto di vista dei trasportatori, perché il focus era posto soprattutto in ottica di aziende produttrici e di spedizionieri. In particolare, il trasporto ferroviario, che segue procedure abbastanza di "nicchia", era poco contemplato.

SVILUPPIAMO IL TUO MAGAZZINO, PEZZO DOPO PEZZO.

Le nostre soluzioni più innovative per la **ricezione e spedizione** delle tue merci.



Linde MH offre soluzioni concrete per il tuo magazzino.

Studiamo processi e soluzioni in grado di minimizzare errori, danni e inefficienze perché oggi il magazzino non deve essere un costo ma un'opportunità, dove sviluppare il business e migliorare i risultati.

Per aumentare la produttività nella fase di ricezione e spedizione delle merci, mettiamo in campo tutta la nostra gamma di carrelli, unita ai nostri AGV, alle scaffalature, ai sistemi di automazione e ai

dispositivi di riconoscimento ed alle più avanzate soluzioni software. La nostra capillare rete vendita e di assistenza ci permette di offrire sempre soluzioni create su misura e adeguate alle tue esigenze.

Linde MH ti segue e ti consiglia in tutte le fasi di progettazione, fornitura, installazione e collaudo.

→ www.linde-mh.it

Numero Verde
800-200850

Elpe • Fourth Part Logistics Provider

Scegli bene il tuo partner logistico

- Gestione piattaforme, magazzini e centri distributivi
- Logistica merci
- Trasporti dedicati
- Servizio consegne

Elevate competenze, affidabilità e flessibilità sono gli aspetti che contraddistinguono le offerte di Elpe in ogni settore della logistica

scopri di più su elpe.it



ELPE Global Logistic Services S.p.A.
Direzione generale: via Tollegno 16, 10154 Torino
Tel. 011 4306120 Fax 0114306121 logistica@elpe.it
Seguici sui social [Linkedin](#) [twitter](#) [facebook](#)