



Luigi Bonzano
Vicepresidente Gruppo BCUBE:

"La varietà e complessità delle soluzioni che progettiamo sono un nostro punto di forza per un'offerta di servizi logistici, nazionale e internazionale, sempre più efficiente e integrata"

LO SVILUPPO LOGISTICO IN LIGURIA: L'HANDICAP INFRASTRUTTURE

EDITORIALE

**LOMBARDIA: CAMBIA
REGISTRO LA LOGISTICA?**

RISORSE UMANE

**ITS: UN MODELLO
FORMATIVO ECCELLENTE**

ECONOMIA

**CRESCONO LE IMPRESE
NEI DISTRETTI**

organizzano

15^a Edizione del Premio IL Logistico dell'Anno

MILANO, 8 NOVEMBRE 2019

Auditorium Giò Ponti di Assolombarda - Via Pantano 9, Milano

La Cerimonia di Assegnazione dei Premi è preceduta dal Convegno:

ORIZZONTI E SFIDE DELLA LOGISTICA DI OGGI E DI QUELLA CHE VERRÀ

ORE 9,00

INIZIO LAVORI - Saluti di Andrea Gentile
Presidente Assologistica

Ore 9,15 - 9,30

INTRODUZIONE - Annamaria Di Ruscio

Ceo di NetConsulting cube e moderatrice del convegno

Ore 9,30 - 9,45

Logistica e democrazia economica

Massimo Marciani, Presidente Freight Leaders Council

Ore 9,45 - 10,00

**Commercio e supply chain internazionali,
quale futuro tra vecchi e nuovi paradigmi politico-economici?**

Avv. Sara Armella, Partner Studio Legale Sara Armella & Associati

Ore 10,00 - 10,15

**Lavoro in logistica: merce o valore in un settore
sempre più automatizzato?**

Avv. Michele Bignami, Head of Employment
and Industrial Relations Department Studio Legale NCTM

Ore 10,15 - 10,30

**Sostenibilità e circolarità economica: la logistica
come valore e non solo come costo nella supply chain**

Daniele Testi, Presidente SOS LOGistica

Ore 10,30 - 10,45

CONSEGNA PREMI AD PERSONAM

Ore 10,45 - 11,00

Tecnologie per una logistica e una supply chain in versione 4.0
Guido Perboli, Direttore ICT for City Logistics and Enterprises
del Politecnico di Torino - ICELab@Polito

Ore 11,00 - 11,15

**Digital supply chain 4.0: control tower, mobility, machine learning
a supporto della collaborazione**

Lorenzo Bollani, Head of Product Development TESISQUARE

Ore 11,15 - 11,30

**Blockchain, stato dell'arte e condizioni per l'adozione di un registro
pubblico condiviso e attendibile anche in logistica**

Enrico Camerinelli, Blockchain Management in Outsourcing

Ore 11,30 - 11,45

CONSEGNA MENZIONI SPECIALI

Ore 11,45 - 12,00

**Infrastrutture, trasporti e logistica nel segno della smart mobility
e degli ITS**

Rossella Panero, Presidente TTS Italia

Ore 12,15 - 12,30

**Infrastrutture, fattori strategici per il futuro logistico
della Lombardia**

Claudia Maria Terzi, Assessore alle Infrastrutture, Trasporti
e Mobilità Sostenibile di Regione Lombardia

Ore 12,30 - 12,45

**La logistica che verrà nell'esperienza di alcune startup logistiche
internazionali**

Damiano Frosi, Direttore Osservatorio Contract Logistics "Gino Marchet"

Ore 12,45 - 13,00

CONSEGNA PREMI IL LOGISTICO DELL'ANNO 2019

Ore 13,00

LIGHT LUNCH

LOGISTICA IN LOMBARDIA: SI CAMBIA?

Il prefetto chiede un "patto per la legalità"

IN PREFETTURA A MILANO, SI È SVOLTO UN PRIMO TAVOLO TECNICO SU LAVORO E LOGISTICA, CONVOCATO DAL PREFETTO RENATO SACCONI, PER DARE IL VIA A UN PERCORSO VIRTUOSO CON L'INTENTO DI PORRE FINE AI GRAVI FENOMENI DI ILLEGALITÀ CHE SI SONO VERIFICATI, E CONTINUANO A VERIFICARSI, NELLA LOGISTICA. TUTTI I PROTAGONISTI DELLA FILIERA, GRANDI IMPRESE COMMITTENTI, IMPRESE SPECIALIZZATE E SINDACATI DEL SETTORE, SONO STATI CHIAMATI DAL PREFETTO PER SOTTOSCRIVERE UN PATTO "PER LA LEGALITÀ". L'INIZIATIVA HA TROVATO IL CONSENSO DI TUTTE LE COMPONENTI INTERESSATE. UN SIGNIFICATIVO PASSO AVANTI, ANCHE PERCHÉ COMPIUTO IN UN'AREA COME QUELLA LOMBARDA FONDAMENTALE PER LA LOGISTICA E NELLA QUALE SI CONCRETIZZA IL 40% DELL'INTERO FATTURATO LOGISTICO NAZIONALE, VERSO UN OBIETTIVO DETERMINANTE PER LO SVILUPPO QUALITATIVO DELLA LOGISTICA: STABILIRE FINALMENTE LE CONDIZIONI NEL SETTORE PER UNA "SANA COMPETITIVITÀ", PONENDO FINE A DUMPING DI OGNI GENERE, SCARICATI SEMPRE SULLE SPALLE DEI LAVORATORI. ASSOLOGISTICA SI È SEMPRE BATUTA CON TENACIA PER UN TALE OBIETTIVO. IMPORTANTE È CHE LE GRANDI IMPRESE (CHE SARANNO ASCOLTATE DAL PREFETTO A TEMPI BREVI) SI SIANO GIÀ DICHIARATE DISPONIBILI AD ABBASSARE I LORO MARGINI DI PROFITTO, RICONOSCENDO ALLE PERFORMANCE LOGISTICHE AUMENTI DI TARIFFE PARALLELAMENTE A UN AUMENTO DELLA QUALITÀ E DELL'EFFICIENZA, NEL RISPETTO DELLA LEGALITÀ E DELLE NORME DEL CONTRATTO NAZIONALE DI LAVORO. IN QUESTO MODO, CI SI DOVREBBE INCAMMINARE VERSO LA FINE DI UN'EPOCA, COME ACCENNAVAMO, IN CUI LA CONCORRENZA NEL SETTORE ERA GIOCATA SOLO SUL RIBASSO DELLE TARIFFE, A SPESE DELLA MANODOPERA. "I GRANDI COMMITTENTI POSSONO SCEGLIERE DI RINCORRERE IL MINOR COSTO DELL'APPALTO, SCARICANDOLO SUI LAVORATORI, O PUNTARE SU UNA LOGISTICA DI QUALITÀ FONDATA E MODULATA, PER QUANTO RIGUARDA IL LAVORO, SULLE NORME DEL CONTRATTO NAZIONALE DI CATEGORIA", HA DICHIARATO LUCA STANZIONE, SEGRETARIO GENERALE DELLA FILT CGIL LOMBARDIA. E' CHIARO CHE OCCORRERANNO, UNA VOLTA SIGLATO QUESTO PATTO, CONTROLLI SEVERI, CHE SONO QUASI SEMPRE MANCATI. SU QUESTO ASPETTO È STATA CHIARA ALESSANDRA DOLCI, PROCURATORE AGGIUNTO E CAPO DELLA DIREZIONE DISTRETTUALE ANTIMAFIA A MILANO, PRESENTE AL TAVOLO, CHE HA ASSICURATO UNA "COSTANTE SORVEGLIANZA E INTERVENTI GIUDIZIARI" CONTRO CHI NON RISPETTERÀ QUESTE, CERTAMENTE NUOVE, "REGOLE DEL GIOCO".

VI SEGNALIAMO

Editore SERDOCK 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
Rancati Advertising S.r.l.
tel. +39 02 70300088
e-mail: info@rancatinet.it
Riferimenti: Andrea Rancati e
Claudio Sanfilippo

Economia

**FATTURATO: VANNO MEGLIO
LE IMPRESE DEI DISTRETTI INDUSTRIALI**

8

Economia

**SERVONO RIFORME TESE
A INNALZARE IL POTENZIALE DI CRESCITA**

10

Punto Diritto Internazionale

**PUBBLICATA UFFICIALMENTE LA NUOVA
EDIZIONE 2020 DEGLI INCOTERMS**

30

Punto Risorse Umane

**ITS: MODELLO
FORMATIVO ECCELLENTE**

39

Punto Dogana

**BREXIT DEAL,
BREXIT NO DEAL**

41

Cover

**IL GRUPPO BCUBE: UNA CRESCITA
BASATA SU KNOW-HOW E INNOVAZIONE**

44

Tesisquare

**LOGISTICA OMNISCANALE E PIATTAFORME
COLLABORATIVE: QUALI SINERGIE?**

48

Bilog a a Spezia

**PORTI E LOGISTICA IN LIGURIA:
L'HANDICAP INFRASTRUTTURE**

54

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA

4

NEWS

12

DALLE AZIENDE

20



Si è svolta a Genova la cinquantanovesima edizione del Salone nautico con grande successo di visitatori, oltre 188 mila, e di espositori. Il settore della nautica da diporto è in Italia in forte, costante crescita (servizio a pag. 16)

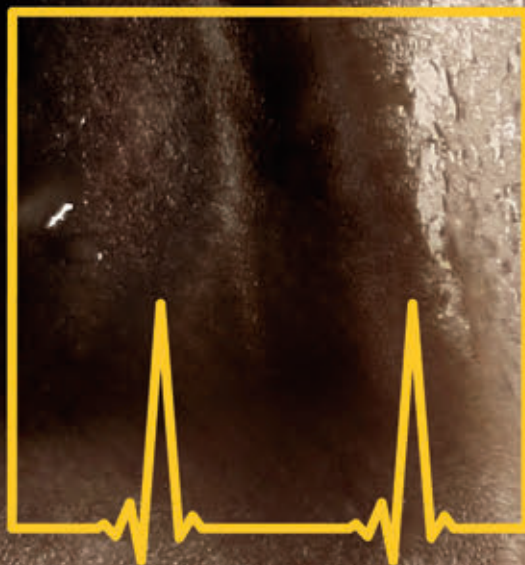


La Brexit avrà notevoli ripercussioni sul nostro flusso commerciale verso la Gran Bretagna, in primo luogo sull'export, specialmente se alla fine dovesse verificarsi senza che le parti abbiano trovato un accordo (il servizio a pag. 41)

Quanto è performante la tua supply chain?

Per GEFCO, una partnership di successo significa cooperazione a lungo termine e crescita condivisa. Ascoltiamo, studiamo e progettiamo soluzioni flessibili ed efficaci che creano fiducia. La nostra rete globale oltrepassa i confini per vincere le sfide delle supply chain più complesse. Il nostro nuovo brand riflette un impegno costante nei confronti dei nostri clienti e partners. Gettiamo sempre il cuore oltre l'ostacolo!

In GEFCO, siamo **Partners, unlimited™**



Il "sommerso" vale 211 miliardi

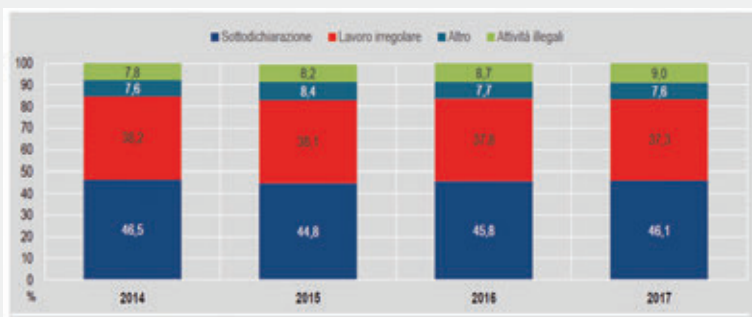
Secondo il rapporto Istat pubblicato il 15 ottobre, nel 2017, il valore aggiunto generato dall' "economia non osservata", ovvero dalla somma di economia sommersa e attività illegali, si è attestato a poco meno di 211 miliardi di euro (erano 207,7 nel 2016), con un aumento dell'1,5% rispetto all'anno precedente, segnando però una dinamica più lenta rispetto al complesso del valore aggiunto, cresciuto del 2,3%. L'incidenza dell' "economia non osservata" sul Pil si è perciò lievemente ridotta portandosi al 12,1% dal 12,2% nel 2016, confermando così la tendenza in atto dal 2014, anno in cui si era raggiunto un picco del 13%. La diminuzione rispetto al 2016 è interamente dovuta alla riduzione del peso della parte riferibile al sommerso economico (da 11,2% a 11,1%), che vale, nel 2017, circa 192 miliardi di euro, mentre le attività illegali si attestano a circa 19 miliardi. Da notare, però, che le unità di lavoro irregolari nel 2017 sono state 3 milioni 700 mila, in crescita di 25 mila unità rispetto al 2016.

L' "economia non osservata" è la parte di attività economica che sfugge all'osservazione diretta della statistica ufficiale e pone problemi particolari nella misurazione statistica. Essa comprende, essenzialmente, come accennato in precedenza, l'economia sommersa e quella illegale. Le principali componenti dell'economia sommersa sono costituite dal valore aggiunto occultato tramite comunicazioni volutamente errate del fatturato e/o dei costi o generato mediante l'utilizzo di input di lavoro irregolare. Ad esso si aggiunge il valore dei fitti in nero, delle mance e una quota che emerge dalla riconciliazione fra le stime degli aggregati dell'offerta e del-

Componenti dell'economia invisibile

Fonte: ISTAT

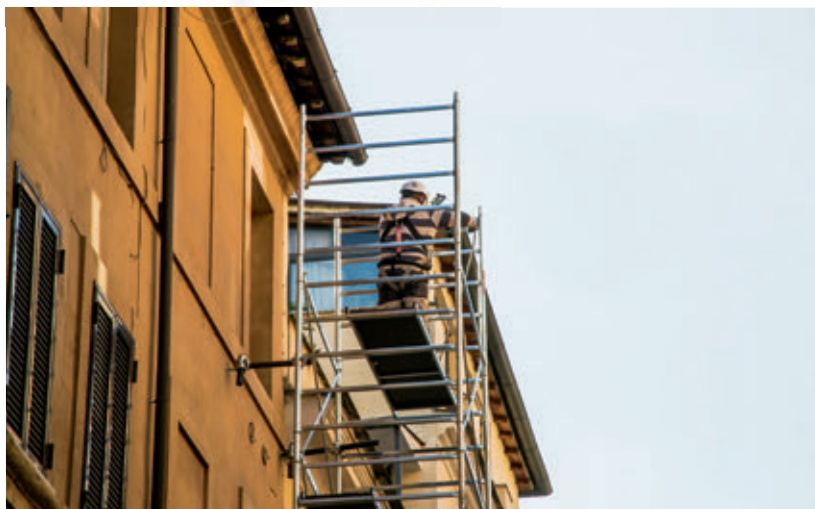
(2014-2017, valori %)



12,1%

L'INCIDENZA SUL PIL
2017 DELL'ECONOMIA
NON OSSERVATA

Nel 2017, sul 2016, è aumentato del 3,1% il lavoro dipendente non regolare



LA BELLEZZA RICHIEDE CURA, ANCHE NELLE SPEDIZIONI.

Lavori nel campo del fashion o del beauty? Scopri **Shop Refill**, il servizio dedicato alle aziende che hanno la necessità di rifornire continuamente i propri negozi. Con un'offerta pre-configurata per 3, 6 o 9 colli, all inclusive ed economica, rifornire i negozi sarà un piacere.

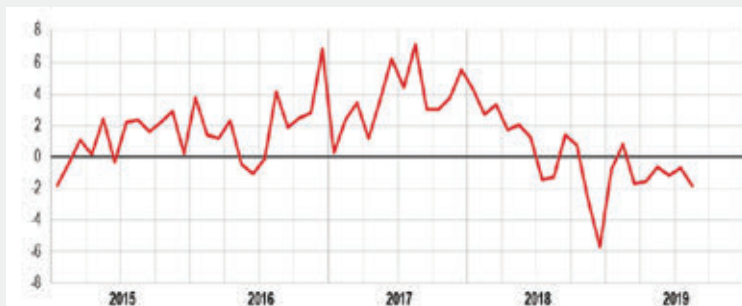
Scegli il servizio di logistica su misura per te su **shoprefill.poste.it**

Posteitaliane

Produzione industriale

Fonte: ISTAT

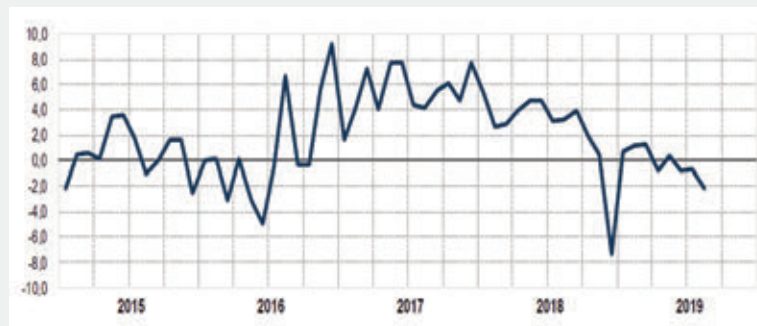
(gen. 2015-ag. 2019, variazioni % sullo stesso trimestre dell'anno precedente, base 2015=100)



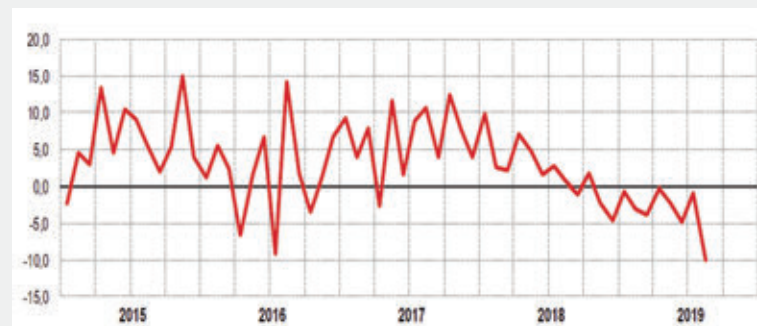
Andamento dell'industria

Fonte: ISTAT

(fatturato, gen. 2015-ag. 2019, variazioni % sullo stesso trimestre dell'anno precedente, base 2015=100)



(ordinativi, gen. 2015-ag. 2019, variazioni % sullo stesso trimestre dell'anno precedente, base 2015=100)



la domanda. Quest'ultimo tipo di integrazione contiene in sé, in proporzione non identificabile, sia effetti collegabili a fenomeni di carattere puramente statistico sia fenomeni ascrivibili all'esistenza dell'economia sommersa non completamente colti attraverso la stima da sotto-dichiarazione e da lavoro irregolare. Le attività illegali sono sia le attività di produzione di beni e servizi la cui



vendita, distribuzione o possesso sono proibite dalla legge, sia quelle che, pur essendo legali, sono svolte da operatori non autorizzati. Le tipologie di economia illegale sono la produzione e il commercio di stupefacenti, le attività di prostituzione e il contrabbando di sigarette.

Per quanto riguarda invece l'economia "legale", la situazione nel nostro paese continua a mostrare andamenti incerti: la produzione industriale ad agosto, secondo le stime dell'Istat, è aumentata dello 0,3% rispetto a luglio, ma nel trimestre giugno-agosto ha segnato una flessione, sempre dello 0,3%, rispetto al trimestre precedente. Anche in confronto con agosto 2018, l'indice della produzione industriale, corretto per gli effetti di calendario, è diminuito dell'1,8%. Flessione che si è confermata, rispetto al 2018, anche per i primi nove mesi di quest'anno, con un calo dello 0,9%. ■

THE ECONOMIST

Le strane nuove regole dell'economia mondiale



Dipartimento del Tesoro Usa

Negli ultimi trent'anni le economie dei paesi ricchi si sono basate su un modello di funzionamento con paradigmi e regole certe: le decisioni di miliardi di consumatori, quelle di milioni di aziende, quelle delle istituzioni pubbliche, come le banche centrali indipendenti, per stabilire le politiche monetarie, e i governi, per decidere quanto spendere e quanto ricavare dalle tasse all'interno di leggi di bilancio. Ad esempio, una delle regole è stata quella che i governi puntavano ad accrescere l'occupazione, anche per acquisire consenso, nonostante ciò portasse a un incremento dell'inflazione. Un effetto sul quale poi intervenivano le banche centrali: per riprendere una battuta celebre di William McChesney Martin, lo storico presidente della Federal Reserve che ha ricoperto l'incarico per quasi un ventennio dagli anni '50, "portando via la ciotola del punch mentre la festa si riscalda". Si creava così una "divisione del lavoro": i politici guardavano a obiettivi e priorità dello Stato mentre i tecnocrati avevano il compito di "addomesticare" i cicli economici. Questo schema oggi non funziona più, come non esiste più il legame tra bassa disoccupazione e crescita dell'inflazione. Lo dimostra il fatto che in buona parte dei paesi ricchi si sta registrando un alto livello di occupazione mentre le banche centrali falliscono l'obiettivo di incrementare l'inflazione: la disoccupazione negli Usa è attualmente al 3,5%, il tasso più basso dal 1969, ma l'inflazione è solo all'1,4%. I tassi di interesse, inoltre, sono così bassi che le banche centrali avrebbero ben poco spazio per tagliarli in caso di fenomeni di recessione. Alcune banche centrali, come la Bce, stanno cercando di sostenere da tempo la domanda acquisendo titoli di Stato attraverso il "quantitative easing". Simili fenomeni un tempo erano temporanei, oggi sono diventati normali. Ciò significa che va ridisegnato il ruolo della politica economica con, in particolare, una riconsiderazione dei compiti dei governi e delle banche centrali. Compiti che oggi si stanno sempre più spesso accavallando.

GREEN LOGISTICS EXPO

SALONE INTERNAZIONALE DELLA LOGISTICA SOSTENIBILE
FIERA DI PADOVA 18-19-20 MARZO 2020



CON IL PATROCINIO DI:



DOVE SI INCONTRANO
EFFICIENZA E AMBIENTE

2^a EDIZIONE

MAGGIORE PROIEZIONE INTERNAZIONALE
PIÙ SPAZI ESPOSITIVI
INCONTRI RAVVICINATI CON L'IMPRESA

INTERMODALITÀ
> POLI, NODI, RETI

LOGISTICA INDUSTRIALE - REAL ESTATE
> EFFICIENZA, TEMPESTIVITÀ, REDDITO

E-COMMERCE
> OMNICANALITÀ, RETAIL ONLINE

CITY & LOGISTICS
> CITTÀ, DRIVER DELLA COMPETITIVITÀ

WWW.GREENLOGISTICSEXPO.COM

È UN PROGETTO DI:

Fiera di Padova
Immobiliare spa

INTERPORTO
PADOVA SPA
LOGISTICS OPERATOR

Fatturato: vanno meglio le imprese dei distretti industriali

Il rapporto Intesa Sanpaolo sottolinea che negli ultimi anni è emerso un capitalismo di territorio che permette a tante piccole e piccolissime imprese di ottenere ottimi risultati soprattutto nell'export.

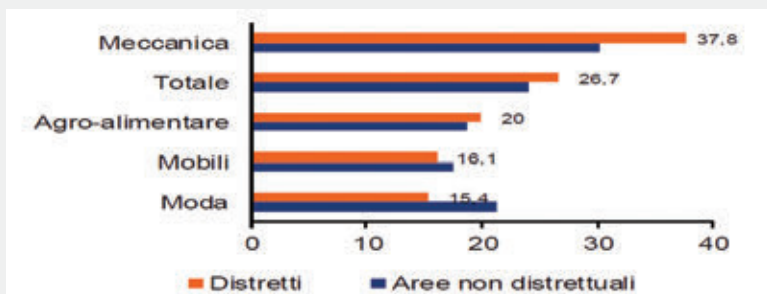
La direzione Studi e Ricerche della banca Intesa Sanpaolo ha recentemente pubblicato l'undicesima edizione del rapporto annuale "Economia e finanza dei distretti industriali". Il rapporto analizza i bilanci 2017 di circa 82.200 imprese manifatturiere, agricole e commerciali a specializzazione distrettuale, con un fatturato complessivo pari a 765 miliardi di euro. Il rapporto fornisce poi le stime sui risultati economico-reddituali delle imprese nel 2018 e le previsioni per il biennio 2019-2020.

Fatturato e produttività. Secondo il rapporto, nel 2017 i distretti hanno continuato a mostrare performance di crescita del fatturato migliori rispetto alle aree non distrettuali (più 4,3% a prezzi correnti contro un più 4%). Nel decennio 2008-17, il differenziale di crescita ha così superato i cinque punti percentuali. Il 2018 ha rappresenta-

Tecnologie 4.0

Fonte: Intesa Sanpaolo

(quote di aziende che le adottano per settore)



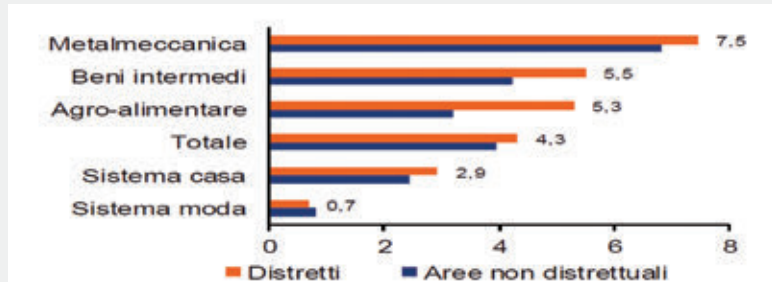
to un anno positivo per le imprese distrettuali, anche se di crescita meno intensa rispetto al 2017, nell'ordine del 3,4% in termini mediani. Nei mesi autunnali, infatti, si è assistito a un vistoso rallentamento, che va di pari passo con l'intensificarsi dei segnali di debolezza dell'attuale fase ciclica. Inoltre, in un contesto di costi che si

sono mantenuti in crescita per buona parte dell'anno, la marginalità delle imprese dovrebbe aver subito una lieve contrazione. Il biennio 2019-20 si prefigura come un periodo difficile: le prospettive di crescita si fanno sempre più incerte, per via delle incognite legate allo scenario economico nazionale e internazionale. "Gli scambi mondiali - nota il rapporto - potrebbero rallentare più del previsto, per diversi fattori. Ciò penalizzerebbe le imprese distrettuali, storicamente votate ai mercati esteri". La produttività del lavoro è salita nel 2017 a 56 mila euro per addetto, il 10% in più rispetto alle aree non distrettuali specializzate negli stessi settori dei distretti. In un'intervista ad Affaritaliani.it, il Chief Economist della banca Gregorio De Felice ha sottolineato: "Negli ultimi anni abbiamo assistito all'emergere di un capitalismo di territorio, o capitalismo di filiera, laddove una miriade di piccole e piccolis-

Fatturato

Fonte: Intesa Sanpaolo

(2017, variazioni % sul 2016, valori mediani)



sime imprese interagiscono riuscendo a ottenere ottimi risultati soprattutto nell'export". Il riunirsi in distretti risulta dunque un fattore di vantaggio competitivo perché, ha continuato De Felice, "all'interno dei distretti vi sono tutti gli elementi che permettono di innovare, di accrescere la qualità dei prodotti e di farlo in modo sostenibile". De Felice ha anche messo in luce una criticità dei distretti, quella del reperimento di competenze per l'industria 4.0: "Come per il resto dell'economia italiana, anche nei distretti c'è un problema di incontro tra domanda e offerta. Stiamo andando sempre più verso un'economia digitale, ma mancano le persone che possano far fruttare gli investimenti in questo senso. L'assurdo è che le imprese sono costrette ad assumere all'estero perché in Italia persiste un ritardo del sistema formativo, tuttora scollegato dall'industria". In particolare, le imprese distrettuali faticano a trovare sia operai specializzati sia addetti con competenze legate alle tecnologie 4.0. "Il superamento di queste criticità - sottolinea il rapporto - passa attraverso una rivisitazione dei canali di assunzione nei distretti, molto ancorati a procedure informali (in circa tre quarti delle imprese) e poco orientati a canali formali che passano attraverso le agenzie interinali, gli istituti tecnici e professionali, gli istituti tecnici superiori e l'università".

Le performance. I distretti della meccanica presentano le performance migliori: nella classifica delle prime venti aree distrettuali per crescita e redditività dodici sono specializzate nella metalmeccanica. E' stata premiata l'alta capacità innovativa: circa un quinto delle imprese della meccanica appartenenti ai distretti brevetta, un valore più alto rispetto alle aziende delle a-

ree non distrettuali. Il rapporto Intesa Sanpaolo conferma il ruolo delle filiere di prossimità e del territorio come fattori competitivi nei distretti: i fornitori sono molto più vicini ai committenti di quanto avviene altrove (100 chilometri contro 118) e le location continuano a offrire vantaggi, percepiti soprattutto dalle imprese più piccole. Il legame con il territorio appare comunque importante anche per i soggetti più grandi, che considerano il distretto come luogo che agevola i processi di innovazione e di internazionalizzazione. La "vicinanza" favorisce, inoltre, l'adozione di tecnologie 4.0, già oggi maggiormente diffuse nei distretti soprattutto in quelli specializzati nella meccanica (38% contro 30%) dove risultano trainanti le imprese medio-grandi (51,5%). Le aziende distrettuali sono in media avvantaggiate in termini di minori distanze di fornitura rispetto alle loro controparti non distrettuali. Le filiere dove questo vantaggio non compare sono nei distretti meridionali e insulari, zone che purtroppo si confermano in svantaggio per motivi sia puramente geografici e di carenze infrastrutturali sia dovuti alla minore vocazione industriale dei territori limitrofi, che fanno sì che rifornirsi soprattutto di alcuni prodotti, quali imballaggi e macchinari, richieda rapporti con fornitori anche molto distanti, ad esempio, per alcune industrie alimentari meridionali (conserviero e vitivinicolo in primis). Logistica, infrastrutture e servizi sono elementi di primo piano per una crescita delle aziende sul territorio. I distretti sono stati rinnovati anche dalla crescente presenza di capitali esteri nelle compagini societarie: poco meno del 43% degli ingressi è stato effettuato dopo il 2001, contro il 30% circa nelle aree non distrettuali, con punte sopra il 63% nel caso degli investitori francesi



Circa un quinto delle imprese della meccanica appartenenti ai distretti brevetta, un valore più alto rispetto alle aziende delle aree non distrettuali

e una quota elevata anche per quelli tedeschi (44%). I tedeschi hanno una buona presenza sui territori distrettuali con investimenti greenfield e i francesi con un'alta partecipazione nel settore moda.

Le aree di eccellenza. Ordinando le aree distrettuali oggetto dell'analisi del rapporto per performance di crescita, è possibile ricavare una classifica dei venti distretti migliori. A livello geografico, primeggiano il nord-ovest (con sei distretti) e, soprattutto, il nord-est (dieci), guidato dal Veneto con sei aree distrettuali. Il centro e il Mezzogiorno seguono con due distretti ciascuno. Vi è una elevata prevalenza di distretti della metalmeccanica (dodici) che hanno potuto contare su un mercato interno in ripresa (spinto anche dagli incentivi fiscali) e su buone condizioni di domanda estera. Sono poi presenti quattro distretti agro-alimentari, due del sistema moda e due specializzati in gomma e plastica. Molti di questi distretti registrano un'elevata presenza di imprese "champion", vere e proprie locomotive in grado di crescere a tassi sostenuti, creare occupazione e mostrare buoni livelli di patrimonializzazione. Se ne contano più di 1.600 nei distretti industriali, mediamente un'impresa distrettuale su dieci. La diffusione di tali aziende è massima in tre regioni del nord, Piemonte (11,9%), Veneto (11,7%) e Lombardia (11,5%). ■

Servono riforme tese a innalzare il potenziale di crescita

Lezione del governatore della Banca d'Italia Ignazio Visco all'Università di Ancona.

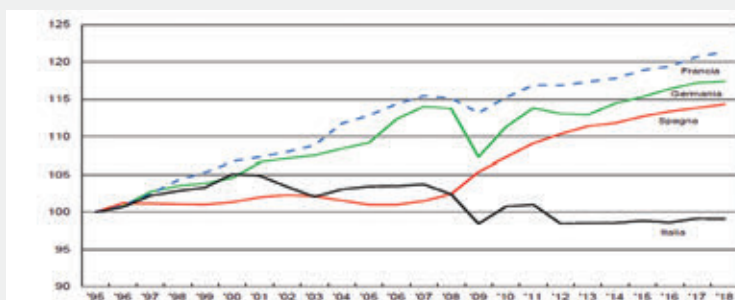
Il governatore della Banca d'Italia, Ignazio Visco, ha tenuto una lezione presso l'Università Politecnica di Ancona in occasione del centenario della nascita dell'economista Giorgio Fuà che fu anche il fondatore della facoltà di economia dell'università anconetana. Visco ha dedicato la lezione a una riflessione ad ampio respiro sulle condizioni dell'economia italiana. "Dalla metà degli anni Novanta - ha esordito il governatore - l'Italia sperimenta una fase di bassa crescita che ha segnato l'interruzione del processo di convergenza verso i livelli di reddito dei principali paesi europei e mondiali in atto dal Dopoguerra, determinando l'inversione di quella tendenza". Le difficoltà generate da una domanda aggregata, spesso insufficiente, si sono innestate su un potenziale di sviluppo divenuto assai modesto per la mancanza "di un quadro politico e giuridico, di un sistema di valori, di una mobilità sociale, di un genere d'istruzione, di una disponibilità di infrastrutture tali da favorire lo sviluppo economico moderno", ha detto Visco, citando uno scritto di Fuà (*"Crescita economica. Le insidie delle cifre"*, 1993, ndr). Inoltre, la produttività del lavoro è rimasta ferma negli ultimi 25 anni: è aumentata di appena lo 0,3% l'anno, escludendo il periodo successivo alla crisi finanziaria globale del 2007.

Visco si è poi soffermato sulle sfavorevoli dinamiche demografiche che sta affrontando il nostro paese: "Secondo lo scenario mediano delle più recenti proiezioni dell'Eurostat, nei prossimi trent'anni la popolazione italiana diminuirebbe di 4,6 milioni di individui

Produttività del lavoro

Fonte: Commissione europea

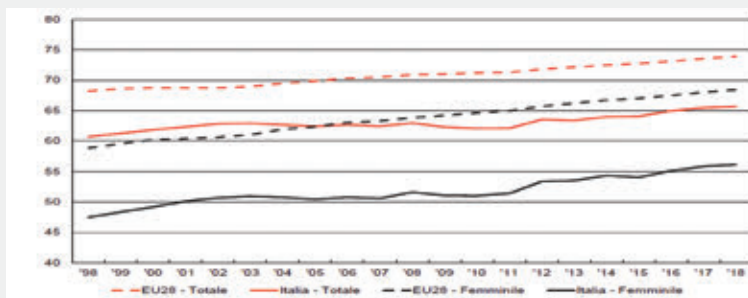
(indici: 1995=100)



Lavoro femminile

Fonte: Eurostat

(quota sul totale, fascia di età 15-64 anni)



(oltre il 7%); nell'analogo esercizio condotto dall'Onu, che si differenzia soprattutto per l'ipotesi di minori flussi migratori netti, il calo sarebbe di 6,2 milioni. In entrambi i casi la riduzione risulta concentrata nella popolazione di età compresa fra i 15 e i 64 anni, che diminuirebbe rispettivamente di 8,7 e 10,3 milioni nelle due proiezioni. Nello scenario dell'Eurostat il tasso di dipendenza della popolazione anziana (il rapporto tra i residenti con più di 65 anni e

quelli in età compresa tra 15 e 64 anni) salirebbe da circa il 35 a quasi il 65%. Le implicazioni per l'attività economica, e quindi per la sostenibilità del debito pubblico e della spesa sociale, sarebbero pesantissime. Anche assumendo che i tassi di partecipazione dei singoli gruppi demografici aumentino ai ritmi mediamente positivi osservati nell'ultimo decennio, la riduzione della popolazione attiva prevista dall'Eurostat si tradurrebbe meccanicamente, in assenza



Secondo l'Eurostat, nel 2018, in Italia, la partecipazione femminile al mondo del lavoro ha avuto un indice pari a 56 punti contro i 68 dell'Unione europea a 28

di un aumento della produttività del lavoro, in una diminuzione cumulata del Pil compresa tra il 7 e l'8% nei prossimi trent'anni.

La ripresa verso un sentiero di crescita è ostacolata dalle forti contraddizioni che affliggono la nostra economia: le imprese devono aggiornare le tecnologie impiegate per essere competitive, ma gli investimenti non accelerano neanche ai bassi tassi di interesse che prevalgono oggi; è necessario aumentare la partecipazione al mercato del lavoro, tuttavia la disoccupazione è elevata e la domanda è debole. Per affrontare queste contraddizioni non esistono ricette facili; vanno utilizzate, con interventi opportunamente calibrati, tutte le leve della politica economica.

"Servono innanzitutto - ha detto Visco - riforme mirate a innalzare il potenziale di crescita, creando un ambiente più favorevole all'innovazione, incoraggian-

do l'imprenditorialità degli italiani e una dinamica sostenuta degli investimenti privati, che si deve accompagnare a una decisa riduzione del ritardo accumulato negli ultimi venti anni nella diffusione a fini produttivi di nuove tecnologie e nell'espansione dell'economia digitale". Serve poi, pur nella consapevolezza dei vincoli di bilancio, un cambio di passo negli investimenti pubblici per invertire la tendenza al calo osservata negli ultimi anni e colmare il divario con gli altri paesi europei; l'accumulazione di capitale pubblico, materiale e immateriale, può svolgere un ruolo determinante: "quando è complementare al capitale privato, ne incrementa la redditività stimolando gli investimenti delle imprese". La politica monetaria, inoltre, contribuisce, nel rispetto dell'obiettivo di assicurare la stabilità dei prezzi, a garantire condizioni tali da agevolare il finanziamento degli investimenti, evitando strozzature nell'erogazione del credito.

In particolare, l'Italia ha risposto con ritardo all'accelerazione nel processo di integrazione dei mercati e alla rivoluzione tecnologica dell'informazione e della comunicazione. Nei 25 anni che hanno preceduto la crisi finanziaria globale del 2007 gli investimenti nelle nuove tecnologie sono stati modesti e le imprese hanno innovato in misura insufficiente. Per fronteggiare la crescente competizione internazionale la nostra industria ha contato, prevalentemente, su provvedimenti volti ad aumentare la flessibilità del lavoro. In tal modo sono stati limitati i danni e, grazie al conseguente netto calo del tasso di disoccupazione, è stata garantita la tenuta della domanda. "In assenza di adeguati investimenti - ha spiegato Visco - il sollievo è

stato temporaneo: mentre nel resto del mondo la globalizzazione e il progresso tecnologico contribuivano a sostenere la produttività, da noi quest'ultima ristagnava e la crescita dell'attività economica si rivelava insoddisfacente". Le pressioni competitive sono state più intense nelle produzioni tradizionali, in cui la specializzazione dell'Italia era più elevata. Ad esempio, nel comparto del tessile, dell'abbigliamento e degli articoli in pelle, tra il 1995 e il 2018 la quota della Cina negli scambi mondiali è aumentata di ben 23 punti percentuali, al 36%; nello stesso periodo la produzione complessiva realizzata dalle imprese italiane in questo comparto è crollata del 38% (contro un calo del 10% per il totale dell'industria). Il ritardo nella diffusione delle nuove tecnologie ha risentito della struttura del sistema produttivo italiano, caratterizzato dalla presenza elevata di piccole imprese, penalizzato dalla scarsa disponibilità di risorse finanziarie. Nel complesso dell'industria e dei servizi di mercato non finanziari, secondo gli ultimi dati disponibili riferiti al 2016, ha notato il governatore della Banca d'Italia, "25 mila aziende medio-grandi (con più di 50 addetti) producono quasi la metà del valore aggiunto con quasi 6 milioni di dipendenti; l'altra metà è prodotta da 4,8 milioni di lavoratori autonomi, per la gran parte titolari delle aziende stesse, e da 6 milioni di dipendenti impiegati in 4,3 milioni di aziende piccole". La struttura proprietaria e gestionale, spesso familiare, costituisce un vincolo alla crescita delle imprese. Per quelle manifatturiere con più di 10 addetti, la quota che fa capo a una famiglia proprietaria (86%) non è molto più elevata di quella che si riscontra negli altri paesi europei (tra l'80 e il 90%), ma è solo in Italia che ben due terzi delle imprese hanno l'intero management composto da soli membri della famiglia proprietaria. ■

Iniziativa DB Schenker: il treno Verona-Xi'an, Cina

A Verona, presso l'interporto Quadrante Europa, nel complesso logistico della società Hangartner, la DB Schenker Italia ha presentato una sua iniziativa: una nuova relazione ferroviaria intermodale fra Verona e la città cinese di Xi'an. Un'iniziativa che rinnova i tentativi, finora non andati oltre al viaggio inaugurale, di un collegamento ferroviario diretto tra il nord Italia e la Cina. Infatti, oggi, per usare il treno nel traffico merci tra Italia e Cina,



Veduta dell'interporto di Verona

o viceversa, occorre passare dalla Germania (nel 2018, nella connessione Germania-Cina hanno viaggiato oltre 4.000 treni). Il treno avrà cadenza settimanale in entrambi i sensi e trasporterà fino a 37 container 40' High Cube. Le caratteristiche più funzionali dell'iniziativa sono una riduzione significativa del transit time previsto in 18 giorni nel senso Verona Xi'an e 19 in senso inverso con una riduzione di ben 7 giorni rispetto all'attuale servizio Verona, Duisburg, Cina o Verona, Hamburg, Cina. Ovviamente con l'ulteriore vantaggio di eliminare i trasbordi in queste località e, quindi, ridurre i relativi tempi e costi. DB Schenker Italia organizza il servizio con la formula door to door per offrire al mercato nelle sue varie configurazioni opportunità di ampia gamma. Oltre alla gestione e alla realizzazione del treno offre anche i container necessari per il servizio e organizza con proprie risorse le trazioni stradali terminali sia in Italia sia in Cina. E' questa un'organizzazione del tutto innovativa rispetto ai classici schemi del trasporto ferroviario intermodale che normalmente offrono il solo percorso ferroviario e le operazioni di handling nei terminal. Lo schema classico di funzionamento sarà per le partenze dalla Cina: booking e predisposizione carico, consolidamento, operazioni di terminal, trasporto ferroviario, de consolidamento a destino, il tutto per un totale di

20 giorni. In senso inverso in partenza dall'Italia la tempistica sarà oscillante fra i 19 e i 23 giorni in dipendenza delle località coinvolte rispetto a Verona. DB Schenker Italia offre, oltre ai classici container, anche Uti a temperatura controllata e particolari strutture per il trasporto di autovetture. Inoltre, la marcia del treno sarà monitorata tramite sistema Gps in tempo reale. Infine, per quanto attiene i costi, il nuovo servizio è in grado di ridurre sensibilmente le attuali tariffe poiché il servizio diretto Verona Xi'an, vuoi per l'annullamento dei costi di handling in Germania, vuoi per la riduzione chilometrica e dei tempi, potrà proporre al mercato soluzioni fino a oggi inesistenti in Italia. Si stima che il servizio regolare possa ridurre dal 15 al 20% gli attuali costi.

Immobiliare: Londra, città più ambita in Europa

In Europa, Londra detiene la posizione in cima alla graduatoria per volume investito nell'immobiliare nell'anno appena trascorso (giugno 2018-giugno 2019), confermandosi la quarta città più ambita a livello globale dopo le città americane di New York, Los Angeles e San Francisco. Ciò è quanto emerge dal rapporto annuale "Winning in Growth Cities" pubblicato da Cushman&Wakefield, società leader a livello globale nei servizi immobiliari. Ciò che emerge dal rapporto è che, con quasi mille miliardi di euro di investimenti, i volumi globali nel settore immobiliare si sono stabilizzati. Nonostante ciò, la domanda ri-



mane a livelli record, soprattutto quella domestica e regionale. I valori elevati e la carenza di prodotto hanno rallentato l'attività rispetto ai mesi precedenti, con gli investitori che, in generale, sono meno propensi a investire in mercati più rischiosi o a sbilanciarsi su valori ancora più alti, vista la prospettiva di una crescita debole, in contrazione e l'incertezza sui tassi. I trend sono stati differenti tra le aree geografiche, con il Nord America

Consorzio ZAI



**Interporto
Quadrante
Europa**

Più spazio per la logistica



Verona Quadrante Europa

UFFICI DIREZIONALI

Disponibilità immediata

Ubicazione:

Incroccio A4-A22 Interporto Q.E.
circa 5 Km dalla A4 Uscita Verona Sud
circa 4 Km dalla A22 Uscita Verona Nord

Descrizione:

Centro Direzionale Interporto Quadrante Europa-Uffici direzionali con posti auto dedicati.

Varie metrature da 17 a 400 mq.



Rovigo Interporto

PIATTAFORMA LOGISTICA

Disponibilità immediata

Ubicazione:

In prossimità SS12 - SS434
circa 3 Km SS12 - SS434

Superficie area:

17.000 mq circa - area comune

Superficie coperta:

6.700 mq frazionabili

Altezza:

da 8,00 m

Baie di carico:

4 per modulo
di cui 2 con rampe idrauliche



Verona Quadrante Europa

LOTTE EDIFICABILI

Disponibilità immediata

Ubicazione:

Incroccio A4-A22 Interporto Q.E.
circa 5 Km dalla A4 Uscita Verona Sud
circa 4 Km dalla A22 Uscita Verona Nord

Superficie lotti:

da 13.000 mq a 43.000 mq

Superficie coperta:

da 5.000 mq a 13.000 mq

Altezza:

da 15 a 35 m



che ha registrato un aumento dell'attività di quasi il 13% - la performance migliore in cinque anni - mentre l'Europa e l'Asia hanno visto scendere i volumi del 12%, con cali maggiori in America Latina (meno 38,5%) e Medio Oriente (meno 65,5%). L'anno che verrà sarà caratterizzato da una bassa crescita economica, ma la rinnovata politica monetaria espansiva potrà favorire l'estensione del ciclo di compressione dei rendimenti anche al 2020, pur se in modo selettivo. Proseguirà la ricerca di maggiori rendimenti da parte degli investitori che dovranno approcciare nuove opportunità - mercati e asset - pur di allocare il capitale, che continuerà a essere abbondante. A livello europeo la Spagna continua ad attrarre capitali internazionali e Madrid passa al 4° posto della graduatoria europea, dopo Londra, Parigi e Berlino, confermandosi una delle città più ambite. Rispetto all'Italia, le migliori prospettive di crescita insieme alla capacità del paese di infondere maggiore fiducia agli investitori sul futuro, si dimostrano fattori premianti per il paese, nonostante l'incertezza politica. A Milano, nell'ultimo anno i volumi investiti nell'immobiliare sono stati circa 3,2 miliardi di euro, in linea con lo stesso periodo dello scorso anno. Nella graduatoria europea, Milano si posiziona al 14° posto, dopo Dusseldorf. Se consideriamo invece i primi nove mesi del 2019, il volume si attesta su 2,1 miliardi di euro, un terzo del volume investito in Italia nello stesso periodo, con un incremento del 28% rispetto al 2018 e in linea con il volume dei primi nove mesi del 2017, anno record per il mercato immobiliare italiano.

Crescono le esportazioni verso i paesi extra Ue

L'Istat stima che ad agosto scorso l'interscambio commerciale con i paesi extra Ue sia cresciuto sul mese precedente dello 0,7%, mentre si sarebbe verificato un calo dello 0,6% per quanto riguarda le importazioni. L'incremento congiunturale delle esportazioni interessa l'energia (più 4,8%), i beni intermedi (più 2,3%) e i beni di consumo non durevoli (più 1,6%). I beni di consumo durevoli (meno 1,6%) e i beni strumentali (meno 1,3%) registrano invece una diminuzione. Dal lato dell'import, la flessione congiunturale è più intensa per i beni intermedi (meno 5,1%) e i beni di consumo non durevoli (meno 1,7%). Nel trimestre giugno-agosto 2019, la positiva dinamica congiunturale dell'export verso i paesi extra Ue (più 2,1%) è stata trainata dalla crescita dell'energia (più 6,4%) e dei beni di consumo durevoli (più 5,3%). Nonostante l'aumento che il settore

Flussi commerciali extra Ue

Fonte: Istat

(2015-2019, variazioni % sullo stesso trimestre dell'anno precedente)



energia ha fatto segnare ad agosto scorso sul mese precedente, su base annua le esportazioni di tale settore verso i paesi extra Ue sono in forte diminuzione rispetto ad agosto 2018, con un meno 24,5%.

Autorità portuali: situazione preoccupante

Alcune delle Autorità portuali più importanti del paese sono finite, e pare che continuino a finire, nel mirino della magistratura. Una situazione che sta creando non poche difficoltà: molti porti rischiano di fermarsi con conseguenze facilmente immaginabili. L'ultimo intervento della magistratura riguarda la sospensione per un anno del presidente dell'Autorità portuale di Ravenna Daniele Rossi, insieme al segretario generale e al direttore tecnico, quindi tutto il vertice gestionale del porto. La motivazione è "reati ambientali e amministrativi". Questo provvedimento segue quelli già assunti verso le Autorità portuali di Napoli (con funzionari sospesi), di Livorno (sono finiti sotto inchiesta per abuso d'ufficio il presidente e il segretario generale), di Bari, mentre è già a processo a Salerno il numero uno dell'Autorità di sistema portuale del mare di Sicilia orientale, Andrea Annunziata. Altri provvedimenti sono stati presi a Gioia Tauro. Daniele Rossi, che è anche presidente di Assoporti, rinnovando la fiducia alla magistratura, ha aggiunto: "è necessario che il legislatore metta mano al più presto a una disciplina normativa di settore, spesso non più attuale che lascia spazio a sovrapposizione di competenze e interpretazioni spesso contrastanti che finiscono nelle mani delle procure con effetti devastanti. Il che non vuol dire non avere regole, ma occorre semplificare". ■

Salone nautico di Genova 2019: edizione di grande successo

La manifestazione si è svolta con numeri record a testimonianza della costante crescita del settore in Italia anche a livello produttivo.

di **Carlotta Valeri**

Si è svolto a Genova, dal 19 al 24 settembre, il 59° Salone nautico, organizzato da Ucina Confindustria nautica. Una manifestazione di grande successo. Come dimostrano i “numeri”: 986 espositori, provenienti da 28 paesi in oltre 200 mila mq tra spazi a terra e in acqua; oltre mille le imbarcazioni in esposizione; gli operatori e i giornalisti esteri che hanno partecipato alla missione incoming organizzata in collaborazione con il ministero dello Sviluppo economico e l'agenzia Ice sono stati 150, provenienti da 25 paesi; il Tech Trade ha visto la partecipazione di 45 tra aziende e start-up che hanno incontrato oltre 60 espositori italiani per un totale di 610 incontri BtoB; le prove in mare sono passate da 4.780 nel 2018 a 5.622 nel 2019; si sono tenuti 124 eventi tra convegni, seminari, workshop tecnici, conferenze e presentazioni. Anche il numero di visitatori ha segnato un importante successo: sono



Uno dei numerosi convegni svoltosi durante il Salone

passati ai tornelli oltre 188 mila persone, un numero significativo che segna un aumento dell'8% rispetto al 2018. Il picco si è registrato sabato 21 settembre con

il dato straordinario di 43 mila visitatori nell'arco della giornata.

Il presidente di Ucina, Carla Demaria, ha sottolineato, commentando questa grande affluenza: “Al di là del numero dei visitatori, c'è da registrare la soddisfazione degli espositori. Ci sono più certezze e sono stati firmati un gran numero di contratti, avremo bisogno in futuro di gestire spazi più ampi. Questo è il valore del Salone”. Sulla stessa linea si è espresso il sindaco di Genova Marco Bucci: “Genova è la ‘città della nautica’, si è sentito in una molteplicità di cose. Ho sentito gli umori delle persone, ho avvertito solo commenti entusiasti. Il Salone è in crescita su tutto e per l'anno prossimo si lavorerà ancora di più al programma di eventi”.



fuori gli spazi dell'esposizione, allargando l'iniziativa alla città, perché tutti ne siamo parte. Abbiamo annunciato che Genova sarà la tappa finale dell'Ocean Race, è un grande successo, fare cose assieme è importante in chiave di nuove opportunità". Il presidente della Regione Liguria, Giovanni Toti, ha così commentato: "Questo Salone, che precede quello che festeggerà i 60 anni è il frutto di un grande lavoro, vogliamo che Genova diventi il cuore di una serie di attività legate alla nautica anche prima e dopo la manifestazione. Si sente aria di successo, la città ha abbracciato la manifestazione, che è stata davvero coinvolgente sia per quanto riguarda gli eventi sia per i convegni di approfondimento. Sono convinto che il prossimo sarà ancora migliore e ringrazio tutti coloro che si sono spesi per realizzare questo livello di eccellenza".



La nautica da diporto è un settore industriale che nel 2018 ha aumentato in Italia fatturato e numero degli addetti

La voce degli espositori. Significativi consensi anche da parte degli espositori. Massimo Perotti, della Sanlorenzo,

ha detto: "Siamo soddisfatti, il Salone ha registrato un'importante presenza di pubblico. La nautica a livello interna-

IL SALONE GENOVESE A NEW YORK

Ucina Confindustria nautica ha accolto l'invito da parte della Columbus Citizens Foundation ed è stata presente con una delegazione, guidata dal presidente Saverio Cecchi, alle celebrazioni del 75° Columbus Day di New York, dal 12 al 14 ottobre. L'evento newyorkese è stato anche l'occasione per la presentazione a livello mondiale della prossima edizione del Salone nautico di Genova (17-22 settembre 2020). Salone che l'anno prossimo celebrerà il suo sessantesimo compleanno e per il quale Ucina, dopo il successo dell'edizione appena conclusa, è già al lavoro per organizzare un evento che esalti lo straordinario traguardo raggiunto quest'anno. "Siamo davvero onorati per questa occasione storica di essere stati presenti a New York per promuovere la prossima edizione del Salone. Un Salone che cresce ogni anno, come il settore, che da quattro anni vede un incremento a doppia cifra. Genova è la città natale di Cristoforo Colombo e la capitale della nautica, la città dell'eccellenza di un comparto in piena salute e costante sviluppo nel panorama industriale nazionale e internazionale". L'assessore regionale ligure alla Comunicazione, Ilaria Cavo, presente a New York, ha aggiunto: "Durante i festeggiamenti, saranno trasmessi, per la prima volta in diretta sulla ABC, gli spot liguri con cui l'architetto Renzo Piano, artefice del progetto del nuovo ponte, insieme al sindaco Marco Bucci e al presidente della Regione Giovanni Toti, inviteranno tutti a venire a Genova".

zionale parla italiano e l'aumento dei clienti esteri lo testimonia. La nautica è made in Italy, il nostro paese è a tutti gli effetti leader mondiale del settore, nello stesso modo in cui, facendo un parallelismo, la Germania lo è del settore dell'automobile". Valentina Gandini, della Mylius Yachts, ha ag-

giunto: "Come ogni anno riconfermo che credo molto in questo Salone. È l'evento per il quale uso il budget più alto durante l'anno, ed è andato molto bene. I clienti erano molto interessati e speriamo anche di poter chiudere qualcosa di quello che si è aperto durante queste giornate. Mi ritengo

molto contenta". Poi ha aggiunto: "C'è un aspetto negativo, se devo essere sincera, ed è quello di essere in una location quasi a volte fatiscente. È un Salone del lusso, perché di lusso stiamo parlando e purtroppo qualche volta la struttura non è adeguata al livello del cliente". ■

LA NAUTICA IN CIFRE

Durante il Salone, nel convegno Boating Economic Forecast, è stata presentata la nuova edizione della "Nautica in cifre", l'annuario statistico realizzato dall'ufficio studi di Ucina in partnership con la Fondazione Edison. Il rapporto, giunto alla 40a edizione, fornisce a imprese, istituzioni e operatori una serie di dati e contenuti fondamentali per analizzare nel dettaglio il quadro economico dell'industria italiana della nautica da diporto. Il fatturato globale del settore nel 2018 è stato di 4,27 miliardi di euro, con un 10,3% in più rispetto al 2017, quindi, con una crescita ancora a due cifre per il quarto anno consecutivo. L'industria nautica da diporto ha vissuto e sta vivendo in Italia una ripresa significativa e consolidata: a partire dai minimi del 2013, il fatturato ha registrato un incremento del 75%, una performance che nessun altro settore industriale è stato in grado di generare. Aumenta anche il numero degli addetti diretti (per un totale di oltre 22 mila, con una crescita del 13,8% sul 2017), così come il contributo della nautica al Pil (2,02%, in aumento del 10,6% rispetto all'anno precedente). Cresce, infine, a conferma di un trend positivo per tutto il settore, anche il mercato interno dell'intera industria nautica, con un 10,7% in più, per un totale di 1,48 miliardi di euro, con un aumento specifico del 15,2% per il mercato interno. La ripartizione del fatturato per comparto vede la prevalenza della cantieristica (2,75 miliardi di euro, pari al 64,5% del totale), seguita dagli accessori (1,16 miliardi di euro, per una quota del 27,1%) e dai motori (358 milioni di euro, 8,4% del totale). Positivi, sulla scia degli anni scorsi, anche i dati sulle esportazioni, settore che ha permesso all'industria nautica nazionale di reagire alla crisi degli scorsi anni grazie all'eccellenza della produzione italiana, riconosciuta in tutto il mondo, che confermano il nostro paese leader internazionale nella produzione di superyacht, ossia le barche sopra i 24 metri. Infatti, tali barche vedono ancora una volta il primato indiscusso dei cantieri italiani che raccolgono il 46% degli ordini mondiali. A margine del convegno, il sottosegretario agli Esteri Ivan Scalfarotto ha dichiarato: "Sono contento di aver partecipato all'apertura del Salone, appuntamento fondamentale per questo settore di spicco dell'economia italiana anche in termini di export. Il governo è attento e vicino a questa industria che contribuisce a rendere l'Italia celebre nel mondo".

VGP

Avete bisogno
di più spazio per
la vostra attività?

**VGP è lieta di annunciare
il suo primo sviluppo
immobiliare in Italia.**



Il nuovo centro logistico di circa 23.000 m² sorgerà a Calcio (Bergamo) e sarà completato per il Q4 2019. VGP Park Calcio si trova a soli 800 m di distanza dal casello dell'autostrada A35 (BreBeMi), offrirà standard qualitativi elevati, certificazione BREEAM VERY GOOD e spazi flessibili sulla base delle esigenze del cliente, da 5.000 m² fino a circa 23.000 m². L'immobile è adatto ad attività logistiche ed all'industria leggera.

Per maggiori informazioni contattate agostino.emanuele@vgpparks.eu
o visitate il nostro sito www.vgpparks.eu/industrial-parks/italy

DISTANZE APPROSSIMATE

Autostrada — 1 km
Trasporto pubblico — 500 m
Centro città — 10 min
Aeroporto — 10 min
Bergamo — 30 km
Brescia — 35 km
Cremona — 50 km
Milano — 50 km

intergroup cresce nell'acciaio

Il gruppo logistico amplia l'offerta di logistica integrata per la siderurgia.

Steel Logistic Experience: è questo lo slogan che accompagna la divisione dedicata ai prodotti siderurgici di intergroup uno dei principali player italiani specializzato nella logistica per il comparto acciaio. Player che ora può contare su un punto di approdo rinnovato, particolarmente strategico per il settore, come lo scalo di Gaeta, su cui sono stati investiti oltre 80 milioni di euro come spiegato, in questa intervista, dal sales director dell'azienda Pietro Di Sarno..

LA VOSTRA AZIENDA SI OCCUPA DI LOGISTICA DAL 1986, COME È CAMBIATA NEL CORSO DEGLI ANNI?

«Ci sono stati profondi cambiamenti, basti pensare che oggi movimentiamo

di materie prime integrate nel gruppo, grazie anche a una base situata a Londra. Per traghettare l'azienda verso il futuro negli ultimi anni abbiamo lavorato su tre driver: management, con attrazione di talenti in tutte le funzioni chiave dell'azienda; investimenti in IT con un nuovo ERP integrato ed infine flussi e procedure con le migliori certificazioni di qualità e sicurezza. Il tutto viene coordinato dagli uffici principali dell'azienda presenti nei terminal portuali di Roma e del Lazio oltre alla già citata sede londinese del gruppo logistico.

COME È CRESCIUTA LA VOSTRA OFFERTA?

«In questo momento abbiamo investito molte energie e risorse per cogliere i frutti degli investimenti fatti sul porto di Gaeta, di cui ritengo la posi-

zione logistica sia strategica per alcune zone del centro-sud Italia. In particolare, gli interventi più importanti, già ultimati, hanno riguardato l'allungamento delle banchine fino a 1,3 km oltre all'ampliamento dei pescaggi fino a 10,2 metri (che diventeranno 11 metri a seguito di alcuni interventi dell'Autorità portuale) e all'aggiunta di nuove aree per lo stoccaggio e magazzini a ciglio banchina.

PER I PRODOTTI SIDERURGICI IN PARTICOLARE QUALI SONO LE EVENTUALI CRITI-



CITÀ ANCORA PRESENTI?

«Nel corso degli anni abbiamo visto, a seguito della grande crisi economica, una sempre maggior concentrazione degli operatori con una conseguente compressione dei volumi che è andata di pari passo con la razionalizzazione dei siti di consumo. Uno scenario che potrebbe sembrare negativo ma che di fatto per noi della logistica ha rappresentato un'opportunità. Abbiamo infatti avuto la possibilità di essere messi al tavolo con i clienti per ridisegnare insieme a loro la logistica, migliorandone di fatto l'efficienza in maniera significativa. Un ulteriore momento di cambio radicale di paradigma è stato rappresentato dalla spinta data dalle nuove ventate di protezionismo, che soprattutto tra maggio e giugno di quest'anno hanno messo il sistema sotto pressione a seguito di massicci arrivi di materiale.

VOI AVETE ANCHE UNO SGUARDO INTERNAZIONALE, COME VA ALL'ESTERO?

«L'internazionalizzazione anche per la logistica sarà sempre più un punto chiave. Per questo abbiamo deciso di aprire una sede nel cuore dello scambio di merci come è Londra e stiamo verificando le condizioni per aprire una filiale anche in Nord Africa, sempre con investimenti importanti in terminal portuali. ■



complessivamente circa 3,5 milioni di tonnellate di merci, tra cui molti prodotti siderurgici lavorando con i principali operatori del settore, e 800 mila passeggeri. Possiamo contare su oltre 200 addetti e possiamo offrire servizi che spaziano dai trasporti nazionali e internazionali cui si aggiungono terminal portuali dove operiamo come impresa portuale, a Gaeta e Civitavecchia, e ben sette piattaforme logistiche per magazzini (anche doganali) e packaging presenti su tutto il territorio nazionale, oltre ad un'azienda di trading

ORGANIZZANO IL MASTERCLASS

BLOCKCHAIN NELLA SUPPLY CHAIN

DOCENTE: ING. ENRICO CAMERINELLI



12 Dicembre 2019 (Ore 9,30-16,30)

Presso Assologistica, via Cornalia 19 - Milano

Nel corso della lezione l'ing. Camerinelli, uno dei massimi esperti del tema, illustrerà i fondamentali necessari per una conoscenza operativa di blockchain.

Verrà fornito un vademecum per separare le 'fake news' dalla realtà, nonché informazioni sulle soluzioni software più interessanti attualmente disponibili.

Si effettueranno approfondimenti su come blockchain è stata finora utilizzata, su come potrebbe essere utilizzata in futuro e cosa significhi questo per la supply chain di un'azienda.

Casi d'uso reali per diversi settori e differenti modelli di filiera e una guida per impostare una strategia blockchain in azienda completano l'offerta formativa.

INFO:

Per informazioni sui contenuti e sui costi:

<https://www.assologistica.it/media/doc/CeF.Corso.12dic19.pdf>

Per iscrizioni:

culturaeformazione.assologistica.it/iscrizioni-corsi.html

XPO Logistics: più veicoli a carburante alternativo

XPO Logistics, provider leader mondiale di soluzioni logistiche e di trasporto, ha aumentato gli investimenti nell'ambito della sostenibilità acquistando 100 motrici Stralis Natural Power Euro VI da Iveco. Le nuove motrici saranno dedicate al network della società in Francia, servendo clienti nell'area di Parigi e di Lione e



nelle regioni del nord e del sud-est. La società è sempre più impegnata nell'utilizzo di veicoli alimentati a gas naturale per i servizi di trasporto che offre in Europa. Il target è di ridurre le emissioni di carbonio nella logistica urbana in linea con gli obiettivi prefissati dalle principali città europee. Le motrici Stralis Natural Power utilizzano una combinazione di gas naturale liquefatto e compresso per generare emissioni NOx più basse rispetto agli standard Euro VI e ridurre il rumore nelle zone densamente popolate. Grazie ai propri investimenti, XPO amplierà di 170 motrici la flotta di veicoli a gas naturale con oltre 20 aggiuntivi che saranno operativi nel Regno Unito, in Spagna e in Portogallo. Il presidente della società Troy Cooper ha dichiarato: "I nostri continui investimenti nelle tecnologie a carburante alternativo sono una parte importante della nostra strategia di azienda sostenibile. XPO continuerà a collaborare con i produttori di camion e i fornitori di energia per avere la certezza di poter offrire le migliori risorse sostenibili che rispondo alle esigenze dei clienti". Del resto XPO ha una storia decennale di eccellenza nella sostenibilità, inclusi training di guida ecosostenibile per i propri autisti e collaborazioni con i produttori di veicoli per migliorare la performance ambientale. Inoltre, la società sta sperimentando altre tecnologie a carburante alternativo in base ai diversi bisogni di ogni mercato europeo, come i veicoli elettrici per i servizi last mile nelle città del Regno Unito, della Spagna e dell'Italia.

Ogni altezza è alla portata dei carrelli diesel Baoli

La gamma di carrelli frontali Baoli Diesel KBD segna nuovi primati: eccezionale portata residua e grandissima stabilità in tutte le operazioni di movimentazione. Oltre all'eccellente rapporto qualità-prezzo, resa possibile dalla combinazione della tecnologia e ingegneria tedesca del Gruppo Kion con i costi competitivi dei prodotti realizzati in Asia, i frontali Diesel Baoli vantano una portata residua superiore alla media dei costruttori asiatici e alla pari dei maggiori competitor europei. Tale portata garantisce la massima stabilità del mezzo in tutte le operazioni di movimentazione e, conseguentemente, la massima sicurezza dell'operatore in ogni situazione. Per fare un esempio concreto, il frontale Diesel Baoli KBD 30+ è, come tutti i mezzi di pari potenza, omologato per una portata nominale di 3.000 kg fino a 3,3 metri di altezza. Ma, a differenza della maggior parte degli altri carrelli, può sollevare un carico da 3.000 kg fino a ben 5,5 metri. Una portata residua, come detto, alla pari dei migliori produttori europei e molto superiore rispetto alla media dei costruttori asiatici, i cui carrelli con portata nominale da 3.000 kg solitamente a 5,5 metri hanno una portata residua in media di circa 1.600 kg. Una simile portata residua a elevate altezze fa dei carrelli Baoli una scelta non solo conveniente in termini di prezzo,



ma anche vantaggiosa dal punto di vista delle performance e della sicurezza. Da un lato, come pone in evidenza un comunicato Baoli, "il cliente può infatti tranquillamente operare per un carrello di classe di portata inferiore - come ad esempio un 35 quintali al posto di un 40 quintali - che però è in grado di garantire performance pari a mezzi di taglia superiore e di conseguenza più costosi. Dall'altro significa avere a disposizione un carrello solido e stabile, dagli elevatissimi standard di sicurezza, che permette nelle varie operazioni di movimentazione di operare sempre con ampi margini di sicurezza". Baoli offre ai clienti una completa e ampia gamma di frontali Diesel: i carrelli della serie KBD, con portate che vanno da 15 fino a 100 quintali, possono soddisfare qualsiasi esigenza di movimentazione e sono la scelta ideale per chi cerca un carrello performante, affidabile, sicuro e dall'ottimo rapporto qualità-prezzo.

Fercam premiata agli Itala Award 2019

A Piacenza, si è tenuta presso il Palazzo Gotico la terza edizione dei premi Itala-Italian Terminal And Logistic Awards dedicati a quelle imprese italiane, o filiali italiane di aziende estere, che si sono messe particolarmente in luce nell'ambito del terminalismo portuale, intermodale e della logistica. L'azienda altoatesina Fercam ha ottenuto il premio nella categoria "operatori logistici" con la seguente motivazione: "70 anni di età festeggiati nel 2019 con un evento in streaming: scelta originale ma d'obbligo per poter permettere a tutte le 93 filiali (63 in Italia, 24 tramite società controllate in altri paesi dell'Unione europea e altre 6 in Turchia, Tunisia, Marocco, Serbia e Albania), di brindare contemporaneamente ai successi otte- >



**Portoni industriali • Porte rapide ad elevate prestazioni • Porte automatiche
Punti di carico • Manutenzione e Modernizzazione**

ASSA ABLOY Entrance Systems è fornitore leader di ingressi automatici per un flusso efficiente di persone e mezzi. Il successo consolidato di marchi come Besam, Crawford, Albany e Megadoor è la base da cui partiamo per offrire le nostre soluzioni sotto il brand ASSA ABLOY. I nostri prodotti e servizi sono sviluppati per soddisfare le necessità degli utenti finali in termini di sicurezza, protezione, praticità, estetica e sostenibilità.

ASSA ABLOY Entrance Systems è una divisione di ASSA ABLOY.

Per maggiori informazioni: www.assaabloyentrance.it

☎ 02 9215681

ASSA ABLOY

The global leader in
door opening solutions



nuti dal 1949 ad oggi. Dopo sette decenni di attività, i progetti di espansione di Fercam sono più che mai attuali e continui; è recente, infatti, la notizia dell'avvio di una filiale in Ucraina, a Kiev, che fungerà da ponte verso paesi nuovi protagonisti quali Kazakistan, Russia e altre Repubbliche dell'Asia Centrale". A ritirare il premio è stato Luca Craveri, responsabile della filiale Fercam di Milano/Rho, una delle più importanti dell'operatore logistico altoatesino, che ha sottolineato: "Siamo orgogliosi di questo premio, a testimonianza dell'impegno e della qualità del lavoro svolto quotidianamente. È per noi inoltre un incentivo a proseguire sulla strada intrapresa". L'azienda, operatore logistico multinazionale a gestione familiare, ha concluso il 2018 con un fatturato di 814 milioni di euro, un organico di 2.100 dipendenti diretti e circa 4.000 collaboratori indiretti. Per le varie attività dispone di circa 3.350 unità di carico di proprietà e di oltre 1,2 milioni di mq di magazzini e centri logistici. E' presente in 19 paesi con società controllate in Europa, Europa dell'est e Nordafrica, con 93 filiali proprie e 400 punti distributivi tramite partner.

Francia: Savoye automatizza la distribuzione MDS

MDS, la consociata del gruppo Média-Participations specializzata nella distribuzione di libri, è tra le prime aziende ad avvalersi del sistema "goods-to-person" di Savoye, che integra soluzioni per la logistica e la supply chain. Terzo gruppo editoriale in Francia (dopo Hachette ed Editis) con oltre 500 milioni di euro di fatturato e una crescita costante, Média-Participations si distingue come una delle principali aziende del settore. MDS si occupa della distribuzione di opere sia per la società madre sia per case editrici esterne e loro clienti, tra cui librerie, grandi negozi culturali come Fnac e Cultura, grandi rivenditori (Auchan, Carrefour, Cora, Casino, ecc.), supermercati, market



place come Fnac.com e Amazon e siti turistici. Un impegno che richiede importanti e continui investimenti nella logistica. Una scelta che è stata fatta nel magazzino di Dourdan, circa 60 chilometri a sud di Parigi, il più grande dell'azienda, che conta 180 dipendenti diretti, assistiti da considerevoli rinforzi stagionali a fine anno. MDS ha scelto di automatizzare questo magazzino. Costruito nel 2002, il sito è stato dotato di nastri trasportatori e di un sistema convenzionale per la preparazione degli ordini oltre che di macchine cartonatrici PAC 600, software WMS, tutto materiale fornito da Savoye. Oggi, proprio mentre la società madre Média-Participations è in procinto di acquisire il gruppo La Martinière-Le Seuil, MDS continua a espandere le proprie capacità nell'orderpicking e sta installando una quarta soluzione del sistema automatizzato "goods-to-person", fornito da Savoye. Il sistema comprende due corridoi, cinquanta navette e due stazioni per operatore, che garantiscono 24 mila ubicazioni di stoccaggio. La messa in servizio è prevista per settembre 2020. "Dobbiamo consegnare ordini suddivisi per clienti con una rapidità che aumenta di continuo. Il numero di articoli è in aumento e gli ordini sono sempre più piccoli. I costi logistici aumentano per lo stesso fatturato. L'automazione consente non solo all'operatore di risparmiare tempo evitandogli buona parte degli spostamenti, ma ottimizza anche l'area di stoccaggio e garantisce una migliore qualità nella preparazione degli ordini", ha affermato Bruno Delrue, amministratore delegato di MDS.

Il progetto "Logisana" all'interporto di Bologna

L'interporto di Bologna, attraverso il progetto "Logisana-Logistica sanitaria integrata", ha creato all'interno dell'infrastruttura un incubatore per le start-up del settore farmaceutico e biomedicale. Il progetto nasce da una manifestazione di



interesse nell'ambito dell'attività 5.1 del Programma attività produttive 2012/2015 per il sostegno allo sviluppo delle infrastrutture per la competitività del territorio. Il comune di Bentivoglio ha promosso il progetto indicando come soggetti attuatori, l'interporto di Bologna, l'istituto ortopedico Rizzoli e Fast Freight Marconi, ottenendo il finanziamento del progetto, che ha avuto una durata di tre anni e si è concluso a settembre 2018. L'obiettivo primario di questo progetto è stato quello di creare un'infrastruttura a supporto delle imprese, start up e/o consolidate, che intendessero inserirsi nella logistica sanitaria e del biomedicale, in modo da creare un nuovo modello di business e una conseguente razionalizzazione del processo distributivo. Il progetto si è proposto quindi di strutturare e rendere operativa una rete territoriale a supporto della logistica biomedicale innovativa basata sulla logica dell'hub&spoke. L'interporto di Bologna ha realizzato al suo interno una struttura, un incubatore dedicato al progetto. A fine anno l'incubatore vedrà entrare la prima start-up che ha dimostrato interesse nel progetto e che si occupa di rendere disponibile un rilevatore per il sistema integrato di controllo real time delle condizioni ambientali nel trasporto e nella logistica del farmaco. Un altro operatore del settore si insedierà con l'inizio del 2020.

Linde per un'intralogistica sempre più sicura

Linde Material Handling, nel lungo periodo, intende ridurre a zero il numero di incidenti sul lavoro presso i suoi clienti. L'obiettivo si chiama "Vision Zero". Questa non è un'impresa facile nel settore dell'intralogistica, dove si lavora con attrezzature che pesano diverse tonnellate, anche in corridoi con scaffalature strette. Alla fiera della sicurezza sul lavoro A+A di Düsseldorf, in Germania, che si svolgerà ai primi di novembre, >

26 – 28. 11. 19
Frankfurt

Un programma
tre giornate
numerosi impulsi

Acquista ora il tuo
biglietto d'ingresso
hypermotion.com

+ Smart & Digital Regions

hypermotion
Pioneering Mobility and Logistics

+ Data Analytics & Security

+ Digital & Urban Logistics

visitatori@italy.messefrankfurt.com
Tel. +39 02-880 77 81

 messe frankfurt

Linde presenterà la sua gamma completa di dispositivi di sicurezza. Gli incidenti e gli infortuni sul lavoro non solo mettono in pericolo la salute dei dipendenti, ma interrompono anche il flusso delle operazioni e provocano spese elevate per le aziende. Nonostante ciò, c'è ancora molto da fare per rendere i processi meno pericolosi. Alla prossima fiera tedesca, Linde dimostrerà come raggiungere questo obiettivo: il suo stand sarà incentrato su soluzioni innovative e sistemi di assistenza che garantiscono una maggiore sicurezza nell'interazione tra carrelli industriali e personale, informando, segnalando, controllando o intervenendo. Ad esempio, l'ultima innovazione sviluppata dagli ingegneri Linde è un giubbotto di segnalazione interattivo che lampeggia e vibra non appena un carrello elevatore si avvicina. Il gilet si basa sul sistema di assistenza Linde Safety Guard, introdotto lo scorso anno, che trasmette con precisione segnali radio a banda ultralarga fino a un centimetro, anche attraverso pareti e porte. Benjamin Reis, responsabile delle vendite per la sicurezza presso Linde Material Handling, afferma: "L'idea alla base di



questo giubbotto è molto semplice, oltre che altamente efficiente: un semplice avvertimento è di solito sufficiente per evitare situazioni pericolose. In questo modo è possibile eliminare un numero importante di incidenti". In particolare, negli ultimi due anni, Linde Material Handling ha ampliato notevolmente la sua gamma di soluzioni per la sicurezza. Basti pensare alle "LED Stripes" e "VertiLight", che pur basandosi sulla tecnologia LED, seguono approcci diversi per fornire un'illuminazione mirata, luminosa e priva di abbagliamento dell'area di lavoro di un carrello elevatore. Ha commentato Benjamin Res, esperto della sicurezza alla Linde: "È fondamentale che i nostri clienti prestino la massima attenzione possibile al tema della sicurezza. Ogni investimento in questa direzione è denaro ben speso e, in ultima analisi, garantisce processi senza intoppi. Aiutiamo i clienti a raggiungere questo obiettivo offrendo la più ampia gamma di prodotti, soluzioni e servizi di consulenza del settore".

Yale presente alla fiera intralogistica di Birmingham

Yale Europe Materials Handling ha partecipato in settembre alla fiera intralogistica IMHX svoltasi a Birmingham, Gran Bretagna, il più importante appuntamento inglese per i professionisti della logistica e della catena di distribuzione che si svolge ogni tre anni. L'azienda ha presentato una gamma di soluzioni per la logistica e le applicazioni di magazzino. Iain Friar, Yale brand manager, ha dichiarato a questo proposito: "Siamo entusiasti di essere tornati all'IMHX, per quella che è stata un'altra importante manifestazione su tendenze, prodotti e servizi del settore della logistica. Con i tanti visitatori abbiamo condiviso, insieme al nostro esclusivo distributore inglese, Briggs Equipment, le più recenti soluzioni Yale, dalla robotica ai carrelli VNA per corsie molto strette, transpallet e opzioni di alimentazione alternative, per migliorare la produttività". In particolare, Yale, ha esposto, dopo il lancio dello scorso anno, lo stoccatore controbilanciato robotizzato. Questo carrello, guidato dalla tecnologia di navigazione geolocalizzata Balyo, offre una soluzione economicamente vantaggiosa per applicazioni interessate a introdurre tecnologia autonoma e a sfruttare i vantaggi dell'aumento dei tempi di piena operatività, senza i costi solitamente previsti per l'installazione e la manutenzione di un'infrastruttura fisica dedicata. Non occorre interrare cavi nel pavimento o montare catarifrangenti sulle pareti: i carrelli robotizzati Yale sfruttano le esistenti ca-



atteristiche strutturali per creare la propria mappa, che consente loro di individuare la propria posizione in tempo reale e di spostarsi. Yale offre attualmente ai clienti una scelta tra tre carrelli robotizzati, tutti a doppia modalità di funzionamento, che ne consentono l'uso manuale o automatico semplicemente sfiorando un pulsante.

Kopron, un'azienda di logistica che guarda al futuro

La società è entrata in un nuovo mercato, quello della realizzazione di immobili.

Kopron, una società che commercializza da oltre 35 anni prodotti per la logistica, ha puntato, con la divisione Engineering, verso un nuovo mercato: quello del General Contractor. Perché questa scelta dal momento che il mercato è saturo di imprese di costruzioni? "In realtà - spiega Camillo Mastrolorenzo, direttore tecnico della divisione - si tende spesso a confondere il General Contractor con la classica impresa generale di costruzioni. Parliamo, invece, di due realtà differenti che hanno un approccio al progetto, al cantiere e al cliente completamente diverso. Se l'impresa lavora su computi metrici estimativi, il General Contractor offre, invece, un servizio personalizzato partendo dalla destinazione d'uso dell'immobile da realizzare. Kopron Engineering lavora proprio così, mettendo al centro il cliente e i suoi bisogni. Il progetto, il prezzo e il planning si sviluppano di conseguenza. Kopron si è resa conto che, in un mercato altamente concorrenziale, ciò che può fare davvero la differenza, oltre alla qualità del prodotto, è il servizio. In Italia, i General Contractor si contano sulle dita di una mano e pochi sono disposti ad occuparsi di immobili di piccola-media taglia. Ed è proprio questo il target a cui mira Kopron Engineering".

Questo modus operandi fa la differenza non solo da un punto di vista operativo ma anche da un punto di vista legale, in quanto il cliente si trova in una posizione estremamente tutelata. "Il contraente generale - spiega l'avvocato Germano Margiotta dello studio legale Margiotta&Partners - è colui che si assume la responsabilità sul progetto di costruzione. E' una figura giuridica che risponde pienamente del risultato finale, che deve raggiungere all'interno di un perimetro ben definito, caratterizzato da

La sede aziendale e il punto vendita di Serena&Manente a Favaro Veneto, Venezia, realizzato da Kopron Engineering



tempi e da costi, attraverso la scelta dei mezzi considerati più idonei. Un approccio al cantiere di questo tipo presuppone necessariamente competenze di base di alto livello, in quanto il progetto deve essere analizzato nel minimo dettaglio e bisogna avere una conoscenza completa delle normative comunali, sovra comunali e amministrative in generale. Il classico imprenditore confonde spesso le figure del Project Manager, figura chiave di coordinamento in un General Contractor, con quelle del progettista e della direzione lavori. In realtà, parliamo di ruoli ben diversi e tra di loro incompatibili per conflitti d'interesse. Il cliente che sceglie un General Contractor riduce notevolmente i rischi di contenzioso, ma su questo punto, purtroppo, nel nostro paese, c'è ancora poca consapevolezza".

Kopron Engineering si propone, quindi, come General Contractor puro nato per offrire alla clientela un servizio che sia il più completo possibile, non solo a contorno dei prodotti Kopron, ma orientato verso costruzioni più complesse, logistiche e non.

Questa filosofia di lavoro, infatti, può trovare applicazione in tutti i campi, un po' come ha fatto Kopron Engineering che è partita dalla logistica per arrivare al direzionale e al retail, dove la cura del dettaglio assume un ruolo chiave per la buona riuscita del progetto. La nuova sede con punto vendita costruita per Serena&Manente a Favaro Veneto, Venezia, ne è un esempio. Pur non avendo mai lavorato nel retail, Kopron Engineering è stata scelta dal cliente e dal progettista, la società SFRE guidata da Filippo Salis, per la competenza dimostrata sin dalle prime fasi di gara. Una competenza che si è tradotta in qualità di costruzione durante la fase realizzativa, con il grande vantaggio per il cliente di essersi potuto concentrare sulla propria attività imprenditoriale. Questa realizzazione rappresenta bene la mission di Kopron Engineering: offrire un servizio di costruzioni chiavi in mano, di alta qualità, come General Contractor, anche per immobili di piccole e medie dimensioni, in ambito logistico, industriale, direzionale e commerciale. ■

Fare impresa, attività improba

di **Franco De Renzo***

Andare avanti con gli anni, per i fortunati che possono dirlo, potrebbe anche essere un periodo felice nel ricordo del tempo che fu. Ai figli si sostituiscono i nipoti sui quali, normalmente, si ripongono maggiori aspettative che non sui figli, ormai accasati e con famiglia propria. La fortuna di condividere la giornata con il compagno o la compagna della vita, con cui più che fare progetti per il futuro si fa il riassunto di quello che si è fatto, con rammarico per quanto non si è riusciti a concretizzare e con la soddisfazione di vedersi attorniato ancora benevolmente dal partner, dai figli, dai nipoti. Il "memento mori" (dal latino, ricordati che devi morire) è una di quelle frasi che ognuno cerca di tenere sempre lontana dai propri pensieri, di non considerare, di non doversela aspettare, perché ognuno di noi pensa di poter battere e abbattere tutte le avversità della vita, non escluse anche le malattie progressive e difficili da domare. È difficile avere una giustificazione, figurarsi comprendere perché uno si ammala e in quel determinato modo. Come quelle persone che si accorgono di non essere in grado di comportarsi come prima perché Parkinson o Alzheimer stanno divorando quelle parti del cervello, difficili da diagnosticare, da prevenire, da curare. Come il caso dell'allenatore del FC Bologna, Sinisa Mihajlovic, che ha scoperto di essere malato di leucemia all'età di 50 anni, nonostante i ripetuti esami cui sono sottoposti gli uomini di sport. Voler trarre morali da quanto scritto è arduo. È necessario, però, tenere presente che il buon Dio non ci ha anticipato i programmi su ciascuno di noi. Fare previsioni, soprattutto a lunga gittata, potrebbe non coincidere con quanto accadrà. I sani principi economici insegnano che la formica ha la meglio sulla cicala, la quale stridula tutta l'estate e pensa poco all'avvenire, al contrario della formica. Come potrebbe accadere alle aziende che in periodi floridi distribuiscono tutti gli utili, senza considerare che bisogna anche investire, possibilmente senza ricorrere a prestiti da restituire.

Oggi è sempre più difficile fare impresa. Se tutto va bene, lo Stato, socio principale, riesce ad incamerare anche il 50% del reddito prodotto ma basta un nonnulla perché si sia tacciati di tutte le più gravi ignominie. So di una cooperativa che riusciva a fatturare oltre 70 milioni l'anno di euro fungendo da centro di acquisto per un bel gruppo di soci rivenditori di elettrodomestici e che il tribunale ha fatto



fallire non prestando sufficiente fiducia nel piano di finanziamento dei soci per pagare tutti i debiti, con la conseguenziale accusa di bancarotta preferenziale per gli amministratori e i sindaci. La nuova legge sulla crisi d'impresa e dell'insolvenza ha abolito la parola fallimento dal nostro codice, privilegiando la continuazione dell'attività e il mantenimento dei posti di lavoro. Si possono avere tutte le ragioni del mondo, poi, bisogna anche trovare il tribunale che le riconosca. In caso contrario, magari, dopo una vita votata a studiare e applicare norme sempre più assurde, il mondo cambia e anche le patrie galere potrebbero aprire le porte per situazioni che non sempre possono essere giustificate razionalmente. Fare impresa così diventa davvero un'attività improba. Altro che attrarre gli investitori stranieri. Bisognerebbe verificare se gli imprenditori che continuano la gestione di imprese siano sani di mente e siano davvero coscienti dei rischi che corrono. Non si vuole dire che le aziende si devono condurre come pare e piace ma, soprattutto, che le norme sono fatte da uomini e che gli uomini, con scienza e coscienza, le devono applicare e non lasciarle al libero arbitrio. La demografia in declino deve spingere i paesi e i loro governanti ad adattarsi più in fretta al cambio tecnologico. Più produttività significa anche salari più alti. Questo è il tipo di programmazione che serve, non si cambiano i comportamenti in un giorno. ■

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

I rischi del “franco fabbrica”

di **Marco Lenti***

La Corte di Cassazione, con ordinanza n. 4045/2019, pubblicata in data 12 febbraio 2019, è recentemente intervenuta sulla questione dell'imponibilità Iva delle cessioni con trasporto dei beni fuori dallo Stato Ue di partenza a carico dell'acquirente (cosiddetto franco fabbrica). Il caso trae origine dal ricorso di un'autoconcessionaria che ha impugnato gli avvisi di accertamento con cui era stata rideterminata l'Iva dovuta e recuperata l'imposta non versata, a motivo della insussistenza dei presupposti per l'esenzione dall'imposta di operazioni di cessioni di veicoli, in quanto, diversamente da quanto dichiarato, tali beni non erano mai usciti dal territorio nazionale. Il ricorso è stato accolto dalla commissione tributaria provinciale, la cui decisione è stata però riformata dalla commissione tributaria regionale. La società ha proposto ricorso per Cassazione, facendo valere che i veicoli erano stati venduti a condizioni “franco fabbrica”, per cui era il cessionario a dover curare il trasporto degli stessi fuori dal territorio italiano.

Ciò premesso, è opportuno ricordare che per “cessioni intracomunitarie” si intendono gli acquisti e le cessioni di beni che intercorrono tra soggetti Iva appartenenti a Stati membri diversi. Le cessioni di beni effettuate da operatori italiani nei confronti di operatori comunitari sono considerate “non imponibili” Iva, in quanto è applicabile il regime di tassazione nello Stato Ue di destinazione dei beni oggetto dell'operazione. Queste operazioni sono considerate non imponibili in Italia. Ad ogni modo, affinché questo possa avvenire, devono verificarsi, tra le varie condizioni, l'effettivo trasferimento dei beni dall'Italia a un altro Stato Ue. In relazione a tale aspetto, la Suprema Corte ha stabilito che “in tema di cessioni intracomunitarie, il cedente ha l'onere di dimostrare l'effettività dell'esportazione della merce nel territorio dello Stato nel quale risiede il cessionario o, in mancanza, di fornire adeguata prova della propria buona fede, ossia di aver adottato tutte le misure che si possono ragionevolmente richiedere, per non essere coinvolto in un'evasione fiscale avendo riguardo alle circostanze del caso concreto”. Alla luce di tale principio, è stato stabilito che, in caso di vendita con clausola “franco fabbrica”, il cedente ha diritto all'esenzione Iva solo ove fornisca la prova documentale della effettiva dislocazione della merce nel territorio dello



Le difficoltà in materia di Iva nel caso di vendite “franco fabbrica” fuori dal territorio nazionale

Stato membro di destinazione o di “fatti secondari”, da cui desumere la presenza delle merci in un territorio diverso dallo Stato di residenza. Inoltre, ove la documentazione sia in possesso di terzi non collaboranti e non sia acquisibile da altri soggetti, il cedente è tenuto a dimostrare la pattuizione, nei contratti stipulati con vettore, spedizioniere e cessionario, l'obbligo di consegna del documento e, a fronte dell'altrui inadempimento, di aver esperito ogni utile iniziativa giudiziaria. Sulla scorta di quanto sopra, la Cassazione ha rigettato il ricorso della società a causa dell'insussistenza della buona fede in capo al cedente, che non eseguì gli opportuni controlli e della presumibile conoscenza della reale attività del cessionario. Alla luce dei principi sopra indicati, emergono chiaramente i rischi connessi alla vendita franco fabbrica. Come noto, infatti, in presenza di tale clausola contrattuale, il venditore solitamente non ha rapporti contrattuali con lo spedizioniere e/o vettore, e potrebbe non essere in grado di recuperare i documenti comprovanti la dislocazione del bene fuori del territorio nazionale. Di conseguenza, in tutti quei casi in cui il cedente non è in grado di dare la prova della esportazione o di aver tentato tutti i modi per averla, questi sarà comunque tenuto a versare l'Iva sulla cessione. ■

*** 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



SMART, PRATICO COSÌ È LA NOS

PROGRAMMA CORSI AUTUNNO

13 SETTEMBRE

TRACCIABILITÀ DEI RIFIUTI, CHE FARE DOPO L'ABOLIZIONE DEL SISTRI?

In collaborazione con 2A Group e Certiquality

18 SETTEMBRE

I RISCHI ASSICURABILI GRAVANTI SULL'ATTIVITÀ DI LOGISTICA & TRASPORTO

"IL PROGRAMMA DI COPERTURA IDEALE"

In collaborazione con Federchimica SC Sviluppo Chimica

25 SETTEMBRE

TRASPORTO NAZIONALE SU STRADA:

I RISCHI E COME TUTELARSI NEI CONTRATTI

In collaborazione con Federchimica SC Sviluppo Chimica e Certiquality

2 OTTOBRE

GESTIRE GLI STOCK GARANTENDO SERVIZI DI QUALITÀ E LIVELLI SOSTENIBILI DI SCORTE

In collaborazione con Federchimica SC Sviluppo Chimica

9 OTTOBRE

CORSO BASE DI TRASPORTO E LOGISTICA PER GIURISTA DI IMPRESA

In collaborazione con Federchimica SC Sviluppo Chimica

11 OTTOBRE

BIG DATA ANALYTICS E BUSINESS INTELLIGENCE: TEMATICHE E STRUMENTI PER IL MONDO DELLA LOGISTICA

Corso a cura di MYLIA

15 OTTOBRE

CONTROLLO DI GESTIONE, STRUMENTO DI EFFICIENTAMENTO DEI FLUSSI LOGISTICI

Corso a cura di TACK & TMI

22 OTTOBRE

ORIENTAMENTO AL CLIENTE: COME COMUNICARE EFFICACEMENTE, SPERIMENTANDO NUOVI MODI PER GESTIRE OBIEZIONI E CONFLITTI (1° LIVELLO)

Corso a cura di TACK & TMI

29 OTTOBRE

RESPONSABILE DEI TRASPORTI, COMPITI E RUOLI DI UNA FUNZIONE STRATEGICA

In collaborazione con Federchimica SC Sviluppo Chimica e Certiquality

5 NOVEMBRE

COME COSTRUIRE ED IMPLEMENTARE UN CRUSCOTTO CON KPI PER LA LOGISTICA E I TRASPORTI

In collaborazione con Federchimica SC Sviluppo Chimica e Certiquality

14 NOVEMBRE

COME ACQUISIRE CONSAPEVOLEZZA DEL PROPRIO RUOLO DI DRIVER NEI VARI AMBITI DI TRASPORTO

Corso a cura di MYLIA

14 NOVEMBRE

RESPONSABILITÀ SOCIALE DI IMPRESA, LEGGI E REGOLAMENTI PER NUOVI PARADIGMI ECONOMICI

19 NOVEMBRE

INCOTERMS: COSA SONO, A COSA SERVONO, COME FUNZIONANO

In collaborazione con Federchimica SC Sviluppo Chimica

21 NOVEMBRE

OUTSOURCING E CESSIONE TOTALE DEL RAMO D'AZIENDA CON L'INDICAZIONE DI ASPETTI GIURIDICI E FISCALI

27 NOVEMBRE

ORIENTAMENTO AL CLIENTE: COME COMUNICARE EFFICACEMENTE, SPERIMENTANDO NUOVI MODI PER GESTIRE OBIEZIONI E CONFLITTI (2° LIVELLO)

Corso a cura di TACK & TMI



Assologistica Cultura e Formazione

DIVISIONE DI ASSOLOGISTICA CHE FA E CREA "CULTURA LOGISTICA" CON CORSI, WORKSHOP, SEMINARI E CONVEGNI

CULTURA ED ECONOMICA STRATEGIA FORMAZIONE

OTTOBRE-INVERNO 2019-2020

28 NOVEMBRE

POSIZIONAMENTO E FISSAGGIO DEI CARICHI
SUI MEZZI: NORME E PROCEDURE DA SEGUIRE

**In collaborazione con Federchimica
SC Sviluppo Chimica e Certiquality**

4 DICEMBRE

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICI, INFORMAZIONI
UTILI E SOLUZIONI TECNOLOGICHE DA APPLICARE
ALLA LOGISTICA E AI TRASPORTI

In collaborazione con Certiquality

12 DICEMBRE

MASTERCLASS: BLOCKCHAIN NELLA SUPPLY CHAIN

In collaborazione con CSCMP

GENNAIO 2020

10 GENNAIO

IL CONTRATTO DI TRASPORTO ALLA LUCE DELLE
NUOVE DISPOSIZIONI MINISTERIALI

**In collaborazione con Federchimica
SC Sviluppo Chimica e Certiquality**

15 GENNAIO

E-COMMERCE E PRIVACY: NORME E REGOLE
DA RISPETTARE

23 GENNAIO

LOGISTICA 4.0: VANTAGGI, OPPORTUNITÀ E CRITICITÀ

30 GENNAIO

NORME E REGOLE PER UN EXPORT DI SUCCESSO.
FOCUS SU COSA SI DEBBA INTENDERE PER ORIGINE
DOGANALE DELLE MERCI

**In collaborazione con Federchimica
SC Sviluppo Chimica**

5 FEBBRAIO

IL WELFARE AZIENDALE: STRUMENTI E MODELLI
OPERATIVI PER LE IMPRESE

12 FEBBRAIO

LA "GUIDA DIFENSIVA" STRUMENTO OPERATIVO
PER PREVENIRE GLI INCIDENTI STRADALI

**In collaborazione con Federchimica
SC Sviluppo Chimica e Certiquality**

13 FEBBRAIO

CRM: DAL CUSTOMER SERVICE AL CUSTOMER
RELATIONSHIP MANAGEMENT

**In collaborazione con Federchimica
SC Sviluppo Chimica**

20 FEBBRAIO

LA GESTIONE DELL'ISPEZIONE SUL LUOGO DI LAVORO:
SISTEMA SANZIONATORIO E STRUMENTI DI DIFESA
DEL DATORE DI LAVORO

21 FEBBRAIO

RUOLI E COMPITI DEL LOGISTIC & PROCESS ENGINEER
Corso a cura di MYLIA

27 FEBBRAIO

REGIMI DOGANALI: NORME E REGOLE CHE
DISCIPLINANO GLI SCAMBI TRA PAESI.
FOCUS SUI DEPOSITI DOGANALI

**In collaborazione con Federchimica
SC Sviluppo Chimica**

12 MARZO

NORMATIVE DA APPLICARE PER UNA CORRETTA
GESTIONE DEL PERSONALE VIAGGIANTE

18 MARZO

LA FILIERA DELLA LOGISTICA SI ORGANIZZA
CON LA BLOCKCHAIN: PROFILI TECNOLOGICI E LEGALI

**In collaborazione con Federchimica
SC Sviluppo Chimica**

20 MARZO

RUOLI E COMPITI DEL COORDINATORE DI MAGAZZINO
Corso a cura di MYLIA

25 MARZO

MARKETING E PRIVACY: CHE FARE PER ESSERE
IN REGOLA CON LE NUOVE DISPOSIZIONI UE?

A cura TACK & TMI

Via E. Cornalia, 19 - 20124 Milano - Tel. 02.6691567

e-mail: culturaformazione@assologistica.it - www.assologisticaculturaeformazione.com

Pubblicata ufficialmente la nuova

di **Alessio Totaro** e **Claudio Perrella**
Partner studio legale LexJus Sinacta*

A Parigi, il 10 settembre è stata presentata presso la sede della Camera di commercio internazionale l'edizione 2020 degli Incoterms. Come noto gli Incoterms sono elaborati e pubblicati dalla Camera di commercio internazionale-CCI dal 1936, e sono soggetti a revisioni periodiche. Da tempo si segue una cadenza decennale per fare in modo che ogni revisione rifletta l'esperienza maturata in un arco di tempo sufficientemente esteso da consentire un collaudo adeguato per la precedente edizione. L'edizione 2020 è giunta al termine di un lungo processo di consultazione, che ha coinvolto decine di comitati nazionali e diverse organizzazioni internazionali; la sintesi tra le numerose proposte pervenute non è stata semplice, perché le esperienze dei vari paesi presentano spesso forti divergenze. Nel corso dei lavori preparatori vengono spesso valutate modifiche rilevanti, ma l'approccio (saggiamente) mantenuto dalla CCI è generalmente ispirato a grande cautela ed equilibrio, nella consapevolezza che cambiamenti troppo radicali rischiano di disorientare e imporre un recepimento e adeguamento faticoso, a discapito della chiarezza e della certezza di applicazione da sempre auspicati dagli operatori e dalla Camera. Questo spiega il motivo per cui anche nell'edizione 2020 gli elementi di novità siano relativamente contenuti.

Vi sono tuttavia alcune modifiche di un certo rilievo, che meritano senz'altro un esame ravvicinato.

L'impianto complessivo degli Incoterms è rimasto sostanzialmente invariato. Come noto, un intervento piuttosto incisivo era avvenuto nel 2010, attraverso l'eliminazione di alcuni dei termini di resa ritenuti ormai scarsamente impiegati e potenzialmente forieri di difficoltà operative, e l'introduzione di alcuni termini di resa nuovi, in particolare nell'ambito del gruppo D. Per l'edizione 2020 si è ritenuto di non modificare il numero complessivo dei termini di resa, che restano dunque 11, lasciando immutata anche la ripartizione tra i termini utilizzabili per qualunque tipologia di trasporto,

e quelli utilizzabili invece per il solo trasporto marittimo (FAS, FOB, CFR, CIF). Resta ferma inoltre l'impostazione fondamentale secondo cui gli Incoterms disciplinano l'assunzione di obbligazioni, rischi e costi nascenti dal contratto di vendita internazionale, senza disciplinare in alcun modo numerosi elementi fondamentali del contratto, quali forma, validità, legge applicabile, conseguenze dell'inadempimento, trasferimento della proprietà. L'introduzione agli Incoterms 2020 ribadisce tra l'altro

L'edizione 2020 degli Incoterms è giunta al termine di un lungo processo di consultazione che ha coinvolto decine di comitati nazionali e diverse organizzazioni internazionali



che tra gli elementi esclusi vanno annoverate anche le implicazioni nascenti da limitazioni o proibizioni all'export e all'import, e le situazioni di force majeure ed hardship, come noto di grande rilievo nel commercio internazionale soprattutto nell'attuale congiuntura geopolitica, e oggetto di diverse pubblicazioni della CCI. Come tutte le precedenti versioni gli Incoterms, infine, conservano naturalmente la loro natura strettamente pattizia: essi trovano applicazione solo se e in quanto richiamati dalle parti.

La resa Ex Works. Durante i lavori di revisione dell'edizione 2020 si è discusso (come già in passato) della possibilità di abbandonare il termine di resa Ex Works, molto familiare agli operatori italiani e largamente diffuso nella

edizione 2020 degli Incoterms

prassi contrattuale delle nostre imprese, ma scarsamente impiegato altrove, perché ritenuto solo apparentemente protettivo per il venditore e in realtà foriero di alcuni pro-

o carichi eccezionali, nelle quali l'esportatore di regola ha la necessità di gestire in modo diretto tutte le operazioni di movimentazione e sbarco e posa a terra, che sono com-

plesse e cruciali per la tutela del carico. La modifica è stata determinata dalla constatazione che era invalsa nella prassi la convinzione che l'Incoterm DAT fosse utilizzabile solo in caso di consegna nell'ambito di un terminal portuale. Va detto che la nota introduttiva ed esplicativa dell'Incoterm DAT negli Incoterms 2010 precisa che la definizione "terminal" deve intendersi riferita a qualunque luogo di consegna, coperto o meno, con la possibilità che tale luogo non coincida dunque necessariamente con un terminal portuale. La revisione realizzata con l'adozione dell'Incoterm DPU ha avuto il senso di esplicitare al massimo grado l'ampiezza di opzioni offerte alle parti per la individuazione del luogo di consegna. Per il resto la resa DPU deve ritenersi a tutti gli effetti equivalente alla precedente DAT, per cui la consegna viene rea-

lizzata con la messa a disposizione della merce scaricata al luogo prescelto (mentre nella resa DAP la merce viene consegnata ancora caricata sul mezzo che ha eseguito il trasporto, per cui è a carico di parte acquirente l'organizzazione di tutte le operazioni necessarie al posizionamento a terra).

Gli obblighi delle parti riguardo al trasporto delle merci. In relazione alle obbligazioni relative al trasporto della merce è stata introdotta qualche modifica non trascurabile. Innanzitutto, si è precisato che la parte che è tenuta all'organizzazione del trasporto può provvedervi direttamente senza necessariamente avvalersi dei servizi di un terzo. Si è preso atto in sostanza che nella prassi avviene con frequenza che venditore o compratore curino in modo diretto l'esecuzione del trasporto, quando si tratta di soggetti strutturati e grandi dimensioni che dispongono di mezzi di trasporto e realizzano in autonomia tutta l'attività logistica. Significativa è poi la modifica introdotta



Durante i lavori di revisione dell'edizione 2020 si è presa in esame la possibilità di abbandonare il termine di resa Ex Works, molto familiare agli operatori italiani, ma scarsamente impiegato altrove perché ritenuto solo apparentemente protettivo per il venditore

blemi pratici e controindicazioni. La spinta a un graduale abbandono della resa Ex Works proviene da tempo soprattutto da paesi scandinavi e nordeuropei, ma anche questa volta è prevalsa la considerazione che non vi fosse ancora una sufficiente uniformità di vedute per l'abbandono definitivo dell'Ex Works, che dunque è presente anche in questa edizione.

Un intervento piuttosto significativo è stato realizzato sostituendo la resa DAT introdotta dagli Incoterms 2010 con il nuovo termine di resa DPU-Delivery at place unloaded. Le consultazioni avvenute con i vari gruppi di lavoro e comitati nazionali hanno confermato che la resa DAT ha avuto - a seguito della introduzione nel 2010 - un'accoglienza ampiamente favorevole e trovato larga diffusione, soprattutto in relazione al trasporto di merce in container, dove per definizione il luogo di destinazione è un terminal container. La resa DAT viene inoltre ampiamente utilizzata per l'esportazione di prodotti quali macchinari o impianti,



Un intervento piuttosto significativo è stato realizzato sostituendo la resa DAT introdotta dagli Incoterms 2010 con il nuovo termine di resa DPU-Delivery at place unloaded

per la resa FCA, per la quale si è previsto (alla sezione A6/B6) che qualora l'Incoterm venga impiegato nell'ambito di un contratto di vendita che implica il trasporto della merce via mare le parti possono pattuire che il compratore dia istruzioni al vettore marittimo di rilasciare una polizza di carico "on board" (ossia recante l'annotazione che la merce è stata caricata a bordo) al venditore, con conseguente obbligo del venditore di consegnare la polizza a parte acquirente (di regola attraverso la banca impiegata per la negoziazione della lettera di credito o per il ricevimento della documentazione). L'esperienza dei prossimi anni permetterà di comprendere come la novità possa funzionare in concreto (ed è possibile in effetti che ci sarà qualche complessità sul piano operativo) considerato che con la resa FCA la consegna viene realizzata al momento dell'affidamento al vettore scelto da parte acquirente, e tale momento di regola precede quello del carico a bordo della nave (coincidendo con il carico a bordo del mezzo che esegue la tratta terrestre). Resta in ogni caso fermo il principio per cui il rischio di danneggiamento della merce viene trasferito sul compratore dal momento della consegna al vettore, e dunque eventuali avarie o sottrazioni del carico nel corso del trasporto terrestre o della movimentazione che precedono il carico a bordo e della emissione della polizza di carico sono a carico di parte acquirente.

Le modifiche introdotte per gli obblighi di copertura assicurativa. Come noto, in tutte le precedenti edizioni degli Incoterms si è ribadita l'impostazione secondo cui per le rese che pongono a carico del venditore la stipulazione della copertura assicurativa (ossia CIF e CIP) deve trattarsi di una copertura minima. Nella edizione 2010 si è fatto espresso riferimento, quale parametro per valutare l'adeguatezza della copertura, alla clausola C delle Institute Cargo Clauses (che nella precedente versione del 2000 erano menzionate, ma senza espresso riferimento al clausolario C). La previsione di un obbligo limitato alla copertura minima è stata spiegata alla luce della possibilità che ha il compratore di chiedere un upgrade con il ricorso alle Institute Cargo Clauses (A) (le cosiddette all risks) o (B), oppure alle War o Strike Clauses. In tal caso tuttavia parte acquirente

deve farne richiesta espressa al venditore e fornire ogni dato o informazione necessaria per la stipulazione della copertura supplementare. ■

L'edizione 2020 degli Incoterms ha mantenuto complessivamente l'impianto precedente, ma sono state introdotte alcune modifiche ad esempio sugli obblighi delle parti riguardo al trasporto delle merci, come quelle introdotte per la resa FCA



*** Studio Legale LS**

Milano - Bologna - Roma

Tel. 051232495

e-mail: a.totaro@lslex.com

www.lslex.com



SEMINARI E WORKSHOP

Gli appuntamenti su alcuni dei temi più attuali

STAGIONE 2019/20

24 gennaio 2020 | Workshop gratuito, riservato agli addetti ai lavori e con obbligo di registrazione

COME USARE AMAZON PER VENDERE/DISTRIBUIRE I PROPRI PRODOTTI: VANTAGGI E SVANTAGGI PER LE AZIENDE

Dr.ssa Lucia Guerra, Digital Marketing Strategist e Docente di Lead Generation

29 gennaio 2020 | Seminario gratuito, riservato agli addetti ai lavori e con obbligo di registrazione

RISCHIO SANZIONI NELL'E-COMMERCE: COMPORTAMENTI DA EVITARE IN BASE ALLE PIÙ RECENTI PRONUNCE DELLE AUTORITÀ ANTITRUST E PRIVACY

Avv. Sara Gobbato dello Studio Legale CRCLEX e Avv. Valentina Morgante dello Studio Legale BM&A

7 febbraio 2020 | Workshop gratuito, riservato agli addetti ai lavori e con obbligo di registrazione

LA SODDISFAZIONE DEI CLIENTI: QUESTI SCONOSCIUTI

Dr. Manfredi Pedone, formatore e socio fondatore di PlanBe

11 febbraio 2020 | Workshop a pagamento

E-COMMERCE E NORMATIVA FISCALE: QUALI OBBLIGHI RISPETTARE PER UN'ATTIVITÀ DI SUCCESSO E FISCALMENTE IN REGOLA?

Avv. Benedetto Santacroce, Dott.ssa Simona Ficola, Avv. Ettore Sbandi, Dott. Diego Avolio
tutti membri dello Studio Legale Tributario Santacroce & Partners
Primario operatore dell'e-commerce

5 marzo 2020 | Seminario gratuito, riservato agli addetti ai lavori e con obbligo di registrazione

ACCERTAMENTO DOGANALE, QUALI LE AZIONI DIFENSIVE DA ADOTTARE

Avv. Sara Armella di Armella & Associati Studio Legale



Assologistica Cultura e Formazione | DIVISIONE DI ASSOLOGISTICA CHE FA E CREA "CULTURA LOGISTICA" CON CORSI, WORKSHOP, SEMINARI E CONVEGNI

Via E. Cornalia, 19 - 20124 Milano - Tel. 02.6691567 - e-mail: culturaformazione@assologistica.it

www.assologisticaculturaeformazione.com

L'occupazione in ambito portuale

di **Federica Catani***

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

L'Associazione spedizionieri, l'Associazione agenti marittimi e l'Associazione spezzina doganalisti hanno affidato alla Scuola Nazionale Trasporti e Logistica un'analisi per il rilevamento dei numeri relativi all'occupazione nel porto della Spezia. "Si tratta di un'occasione molto importante - ha sottolineato il presidente degli spedizionieri Andrea Fontana - che, grazie alle competenze e alla professionalità di Scuola Nazionale Trasporti e Logistica, ha potuto mettere in evidenza la forza e il 'peso' del settore in termini di fatturato e di lavoro per la prima volta dopo tanti anni nel nostro comparto. Questa nuova e preziosa collaborazione con la Scuola ha consentito di mettere a fattore comune valori, numeri e analisi fondamentali per orientare future scelte strategiche e di investimento nel nostro territorio, strumenti utili sia per gli attori della programmazione che per le imprese che intendono guardare il nostro territorio da questo punto di vista". L'indagine, presentata dettagliatamente nell'ambito della biennale della logistica Bilog del 16 e 17 ottobre al Pala-Expo della Spezia, ha avuto come obiettivo quello di considerare il valore occupazionale diretta in ambito portuale.

Sono state coinvolte attivamente nella ricerca 72 imprese; censiti 2.898 lavoratori; rilevato un fatturato complessivo 2018 pari a circa 700 milioni, con un'incidenza del 40% sul fatturato della blue economy provinciale. Scuola Nazionale Trasporti e Logistica ha preso come valori di riferimento e comparazione i recenti rapporti redatti sull'economia del mare che sostanzialmente restituiscono un moltiplicatore dell'occupazione pari a 1,76. Partendo da questo fattore, è stato rilevato nel preliminare di analisi che 100 unità di lavoro operanti direttamente nell'ambito considerato sono in

grado di attivare 176 unità di lavoro nell'indotto e nella restante economia territoriale. Questo primo punto fa già emergere con chiarezza che il comparto rappresenta una dimensione molto importante nel comporre il valore occupazionale complessivo del territorio. Stante i dati rilevati e l'effetto moltiplicatore considerato, 2.898 lavoratori diretti generano 5.100 lavoratori nell'indotto, mentre 700 milioni di fatturato diretto generano, sempre nell'indotto, ben un miliardo e 300 milioni.

L'indagine ha preso le mosse da una puntuale mappatura delle imprese operanti in ambito portuale, cui è stato inviato un questionario online strutturato su tre principali "blocchi": anagrafica azienda e dati generali; organizzazione e personale; formazione e sviluppo. Se le prime due sezioni avevano lo scopo di rilevare i dati quantitativi più rilevanti ai fini della ricerca, la terza sezione aveva lo scopo di rilevare spunti di tipo prevalentemente qualitativo, anche nei termini di un'autovalutazione aziendale sul proprio status organizzativo e sulle proprie strategie di crescita. Le tipologie di imprese coinvolte sono state, coerentemente con l'ambito di indagine: agenzie marittime, case di spedizione, spedizionieri doganali, terminal portuali, aziende di autotrasporto, aziende di servizi portuali, aziende retroportuali, aziende ferroviarie. I dati relativi all'occupazione nel porto della Spezia sono risultati molto significativi. Interessante il dato che emerge sulla stabilità dei contratti di lavoro (altissima la percentuale dei contratti a tempo indeterminato, pari all'87%). Prevale il lavoro di tipo operativo (53%) ma con una percentuale significativa anche legata al lavoro d'ufficio e di livello intermedio (44%), che nelle agenzie marittime e case di spedizione arriva a toccare il 91%. In un settore tradizionalmente maschile, non manca la componente di lavoro femminile: rispetto a ricognizioni condotte in passato, il dato risulta in crescita (37%), soprattutto se rapportato a contesti organizzativi d'ufficio (agenzie marittime, case di spedizione, etc.). E' stato rilevato un livello di scolarità elevato (66% diplomati o qualificati), oltreché alte professionalità e competenze soprattutto nei settori tecnici, informatici, commerciali e gestionali, considerati una leva strategica per le imprese. Molti gli under 40 (41% nel comparto agenti e spedizionieri), indice di un settore giovane e dinamico, che si è dimostrato aperto a incrementare il proprio personale in funzione dei propri obiettivi di crescita e di adattamento al mercato. Dal numero di candidature che quotidianamente pervengono alle imprese del settore da parte di giovani in cerca di lavoro, emerge come il settore sia altamente attrattivo.

Particolare del porto di La Spezia



Il settore portuale risulta attento alla formazione, ai giovani e alle "nuove competenze", come quelle informatiche



Il settore portuale risulta attento alla formazione come leva per la competitività. Risulta un'attenzione particolare da parte delle imprese alle nuove competenze che il contesto competitivo rende più urgenti: lingue, information technology, comunicazione, conoscenza del contesto organizzativo, sistemi di gestione, dogane, aspetti tecnico-professionali, sicurezza, etc. La maggior parte delle imprese dimostra sensibilità al tema del

cambiamento e delle competenze per "stare al passo". Il 74% delle imprese ha dichiarato di accordare molta importanza a questo aspetto.

"L'esame di tutti questi dati - prosegue Andrea Fontana - ci dà l'immagine di un'attività dinamica, in crescita, con qualità professionale elevata. Fattori che tuttavia spiegano solo in parte il perché del successo del 'Sistema Spezia'. Il fattore che dà quella spinta in più e che diventa chiave vincente di competitività è dato dall'atteggiamento positivo che hanno e che dimostrano ogni giorno le persone che con noi lavorano. Ciò che fa la differenza sono la passione e il senso di appartenenza. Un atteggiamento che però non possiamo ritenere scontato: dobbiamo alimentarlo affrontando nuove sfide, offrendo prospettive di sviluppo e investendo in nuove opere. Altrimenti l'immobilismo finirà per mortificare l'entusiasmo! Noi di Point Sistema Spezia siamo pronti a fare la nostra parte, portando all'attenzione dei decisori la bontà e l'urgenza dei nostri progetti". ■

* catani@scuolatrassporti.com



**quando
l'affidabilità
è tutto...**

IL PRODUTTORE GLOBALE CON UNA ASSISTENZA LOCALE IMPAREGGIABILE

La qualità costruttiva e l'affidabilità dei carrelli elevatori e carrelli da magazzino Mitsubishi sono leggendari. La nostra vasta base di clienti ed i numerosi premi ne sono la prova. Questo è il motivo per cui lavoriamo solo con rivenditori che conoscono i loro clienti e sono abbastanza vicini da offrirvi un supporto locale senza pari.

Se avete bisogno di un carrello elevatore di classe mondiale chiamate il vostro rivenditore più vicino. Se volete unirvi alla rete di rivenditori Mitsubishi contattateci. In entrambi i casi, visitate il sito www.mitsubishicarrelli.com



Blockchain e reti di imprese per

di **Marco Zanolli**

Ceo di Zeta Value e membro del consiglio direttivo Sos-Log

I profondi mutamenti socio economici in corso e la loro dimensione globale rappresentano una opportunità straordinaria per raggiungere rapidamente un successo imprenditoriale esponenziale ma stanno imponendo a tutte le organizzazioni la necessità di mobilitare una rinnovata intelligenza creativa e operativa al fine di far evolvere radicalmente il proprio modo di fare impresa in funzione di un ambiente competitivo di riferimento sempre più ampio, imprevedibile e aggressivo. Oggi più che mai diventa fondamentale per le aziende muoversi verso sistemi collaborativi e flessibili dove esperienze, competenze, informazioni, processi e obiettivi sono integrati, secondo logiche di interazione, collaborazione, aggregazione che esaltino i punti di forza e le sinergiche complementarietà, con un approccio che sostituisce alle logiche individualistiche criteri innovativi costruiti sui network a garanzia di un umanesimo sociale e imprenditoriale che arricchisca non tanto il singolo quanto la meritoria e la rete nel suo complesso. Il vantaggio competitivo perseguito dalle imprese e dal tessuto economico-produttivo di un territorio dipende dalla capacità di generare valore. Il rapporto tra azienda e mercato non passa semplicemente attraverso prodotti oppure servizi bensì tramite scambi più complessi, articolati, interdipendenti, personalizzati, generando un cambiamento non lineare e discontinuo. Siamo nell'era dell'accesso ai network e della conoscenza e si parla di intelligenza terziaria come motore di sviluppo. La tendenza è quella di arricchire sempre più il valore del prodotto con contenuti di servizio, di trasferire una parte consistente della creazione dello stesso all'esterno presso interlocutori selezionati e strategici, di rendere sempre più partecipe e protagonista il consumatore finale sia nei casi B2B che B2C ("customer experience").

Una attenzione crescente viene necessariamente rivolta ai concetti di sostenibilità ambientale, economica e sociale, di economia circolare e sferica, di processi e filiere trasparenti, tracciate e certificate, fino a farli diventare elementi non solo virtuosi ma caratterizzanti e competitivi che possono consentire di soddisfare i bisogni del presente senza compromettere il futuro. Nei settori Industrial, Retail, Fashion & Lifestyle, Luxu-



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



Oggi più che mai diventa fondamentale per le aziende muoversi verso sistemi collaborativi e flessibili

ry, High-Tech, Fast Moving Consumer Goods, Beverage & Grocery, Health-Care, Automotive, Aerospace & Defense, Services. In questo contesto estremamente complesso risultano sempre più evidenti i contributi di aree in alcuni casi sottovalutate. Da una parte la logistica, definita nel suo complesso come "l'insieme delle attività organizzative, gestionali e strategiche che governano nell'azienda i flussi di materiali e delle relative informazioni dai luoghi di origine presso i fornitori fino alla consegna dei prodotti finiti ai clienti ed al servizio post-vendita" (Ailog), data la sua funzione di attività primaria nella "catena del valore", nonché trasversalità, assume un ruolo sempre più pervasivo e baricentrico e il suo obiettivo diventa quello di contribuire a governare tutte le fasi del processo di approvvigionamento - di produzione - di distribuzione, interne ed esterne all'azienda, secondo una visione d'insieme sempre più "green" e sincronizzata (Supply e Value Chain Management), a livello di singola azienda, di filiera, di

uno sviluppo sostenibile



La logistica sta acquisendo un ruolo sempre più incisivo data la sua funzione di attività primaria nella catena del valore

cluster, di territorio, distretto e sistema. In particolare lo spedizioniere internazionale che con la sua esperienza, competenza, relazioni necessarie ad abilitare e governare variabili operative, commerciali, gestionali, industriali, merceologiche, geografiche, di servizio, documentali, doganali, linguistiche, socio culturali, giuridiche, economico finanziarie, fiscali, informatiche, etc., (art. 1737-1741 del Codice Civile), può recuperare il suo ruolo di figura centrale e di regista e proporsi quale collante olistico, facilitatore e acceleratore di business. Dall'altra sempre più spesso si parla di "Social Collaboration", "Social Economy", "Social Enterprise", "Fabbrica distribuita ed intelligente", "Smart City", ..., intendendo con questi termini un insieme di strategie, processi, comportamenti, strumenti e piattaforme tecnologiche e digitali di supporto (Internet, Intranet, Portali, Marketplace, App, Blog, Forum, Cloud, CRM, Software e gestionali, Big Data, Analytics, Blockchain, ...) che consentono a più soggetti di connettersi, creare delle "Community", rendere disponibili competenze e relazioni

distintive, risolvere problemi, creare opportunità, perseguire e sviluppare in modo trasparente, democratico, partecipativo e produttivo comuni interessi e obiettivi, aumentare la produttività e l'efficienza, innovare e rinnovare i modelli di business al fine di acquisire nuovi vantaggi competitivi, incrementare drasticamente la capacità di coordinamento e comunicazione aumentando agilità e flessibilità. Un approccio coerente con una economia globale caratterizzata da frequenti discontinuità di mercato e rapidi mutamenti dei luoghi di produzione, gestione, consumo e dei conseguenti flussi, che privilegia necessariamente "know-how", "soft skills", "intangibles", "knowledge assets" e trasversalità.

In particolare la "Blockchain" può rappresentare lo strumento tecnologico e le "Reti di Imprese" il modello organizzativo sottostante, a supporto di un nuovo sviluppo imprenditoriale sostenibile, innovativo e competitivo. La Blockchain è una tecnologia nata verso la fine degli anni '90 che ha trovato applicazione nel 2008 nelle transazioni basate sull'utilizzo delle cripto valute (bitcoin, ...) con il fine di garantire un sistema di "certificazione" immodificabile che non richiedesse un ente centrale preposto. E' una "DLT" ("distributed ledger technology") dove i dati e le informazioni inserite nei registri nella forma di "catena di blocchi" sono validate e conservate da tutti i nodi e server della rete. E' "peer to peer" in quanto priva di un amministratore centrale: i soggetti sono posti su un piano paritario, legati tra di loro dal rapporto di reciproco interesse e fiducia. Rappresenta un nuovo paradigma che consente un innovativo concetto di "trust", tanto da provocare un interesse in tutte quelle attività imprenditoriali che acquistano valore da una fiducia rafforzata nelle proprie attività e interazioni. Infatti la trasparenza della cronologia, la univocità, veridicità e

L'AUTORE

Marco Zanolli, torinese, laureato in economia aziendale presso la facoltà di Economia dell'Università Cà Foscari di Venezia, ha conseguito un Master of Business Administration (MBA) presso la Fondazione CUOA di Altavilla Vicentina. Manager, imprenditore, consulente nell'ambito della logistica integrata e distributiva, della logistica documentale e digitale, dell'eCommerce, con l'obiettivo di contribuire a stimolare e partecipare alla intrapresa di nuovi percorsi e allo sviluppo di modelli di business innovativi.



La tecnologia blockchain rappresenta un nuovo paradigma che consente un innovativo concetto di "trust"

immutabilità dei dati, la certezza della identità dei partecipanti e delle informazioni, la rendono idonea ad essere applicata con numerosi vantaggi per fornitori, produttori e consumatori in termini di qualità, sostenibilità, sicurezza, tutela dei marchi, difesa dal rischio di contraffazione, monitoraggio e certezza distributiva, smaltimento e riciclo. Per raggiungere tali finalità è possibile considerare di registrare il maggior numero di passaggi, suddividendo le filiere nel modo più accurato possibile in modo da costituire una "storia del prodotto". Il registro Blockchain di tutte le operazioni compiute può divenire accessibile ad esempio per il tramite di un "QR code" presente sulla confezione che riassume tutte le informazioni raccolte. Un progetto che mira a mappare e tracciare in modo certificato una filiera con la tecnologia Blockchain necessita di individuare delle regole di ingaggio. Il "contratto di rete" può rappresentare lo strumento in quanto permette di fornire una disciplina ed un regolamento a diverse e svariate realtà di aggregazione, collaborazione e cooperazione. Con l'art.3 comma 4 - ter e ss. del D.L. n.5/2009 (conv. con L. n. 33/2009) e ss.mm.ii. è stato introdotto nel nostro ordinamento quale modalità di collaborazione e cooperazione inter - imprenditoriale pur nel rispetto dell'autonomia decisionale di ciascuno. Sebbene non rappresenti l'unica fattispecie possibile in quanto il diritto societario e commerciale hanno nel tempo maturato e previsto numerose opportunità formali, contrattuali e patrimoniali (subfornitura, franchising, Distretti, Consorzi, Ati, Geie, Joint - Venture, Holding, ...), dimostra tuttavia la capacità di attrarre l'attenzione del mondo dell'impresa, degli ope-

ratori, del sistema finanziario e del legislatore. E' un contratto stipulato tra più imprenditori per accrescere individualmente e collettivamente la propria competitività e capacità innovativa in base ad un programma comune di cooperazione. E' il risultato di una disciplina che le parti stabiliscono per i loro rapporti di collaborazione e si caratterizza per l'ampiezza dello spazio riconosciuto alla determinazione negoziale.

Le tipologie più comuni di Rete vengono definite "del sapere" con l'obiettivo di scambiare informazioni e know-how, "del fare" finalizzate

allo scambio di prestazioni, "del fare insieme" attente ai progetti di investimento comuni. A seconda dell'approccio alla filiera o al mercato, sono verticali, orizzontali o miste. I soggetti che intendono aderire ad una Rete possono accrescere la propria massa critica a livello dimensionale e contrattuale, dare vita a collaborazioni operative e commerciali in Italia e/o all'estero, accedere a soluzioni e agevolazioni amministrative, fiscali e finanziarie. E' importante poter contare su un consolidato ed affiatato "Management Team di Rete", caratterizzato da esperienze, competenze, relazioni distintive e complementari, in ambito operativo, commerciale, legale e finanziario. Questo consente di essere non solo garanti della impostazione, della governance e dello sviluppo dei vari progetti nelle loro diverse fasi ma anche della sostenibilità e della redditività degli investimenti sottostanti. Gli investitori privati, gli istituti finanziari, i fondi (venture capital e private equity) ragionano sempre più spesso sulla validità delle Reti di Impresa quale nuova modalità per affrontare i mercati attuali, riconoscendogli una caratterizzazione come start-up con una adeguata ponderazione tra gli aspetti "new" (il progetto) e quelli "old" (i partecipanti). A questo proposito si riscontra un loro coinvolgimento crescente fino al punto da elaborare indicatori (esempio, Rating di Rete) e strumenti (esempio, Bond di Rete) ad hoc nonché parteciparvi direttamente in modo da presidiare le criticità. Il contesto politico, istituzionale, finanziario, socio economico è consapevole, attento e partecipe di questa realtà al punto di dimostrare non solo di comprenderla ma di stimolarla. Al 3.10.2019 le Reti in Italia sono 5.747 e le imprese aggregate 34.222. ■

ITS: modello formativo eccellente

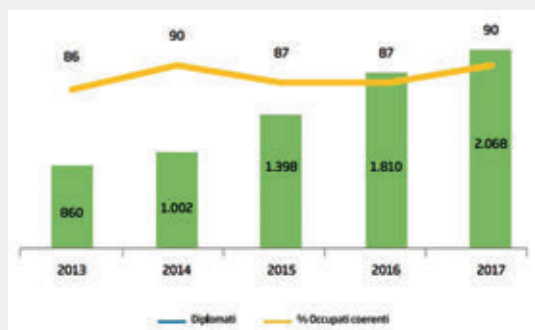
di **Michele Savani**

Division Manager Logistics Sector Gi Group

Gli ITS-Istituti Tecnici Superiori rappresentano un modello di eccellenza nel panorama formativo italiano: nati nel 2010, esprimono oggi numeri di assoluto interesse, come emerge dall'ultimo rapporto "Education at a Glance 2019" dell'Ocse che indica un tasso di occupazione di chi ha terminato il percorso pari all'82%, mentre il monitoraggio Miur-Indire del 2019 rileva come l'80% degli studenti abbia già un impiego entro un anno

ITS e occupazione*

(valori assoluti degli occupati con diploma ITS e % sul totale di quelli con occupazione coerente con il percorso di studio, anni 2013-2017)



del termine del percorso e nel 90% dei casi, per di più, in un'area coerente con il percorso di studio svolto. Il paradosso è che risulta iscritto a uno dei 139 percorsi tecnici superiori solo l'1,7% di tutti gli iscritti a un percorso di studio terziario: il 12% sono iscritti a percorsi magistrali (con un ritorno sull'occupazione pari al 73%) e l'86% sono iscritti a percorsi triennali (con un ritorno sull'occupazione pari all'83%). Secondo il monitoraggio Miur-Indire gli ITS hanno diplomato circa 20 mila studenti in dieci anni, mentre ne risultano iscritti ad oggi su tutto il territorio nazionale circa 13 mila distribuiti tra le 104 Fondazioni esistenti (gli enti che gestiscono i corsi).

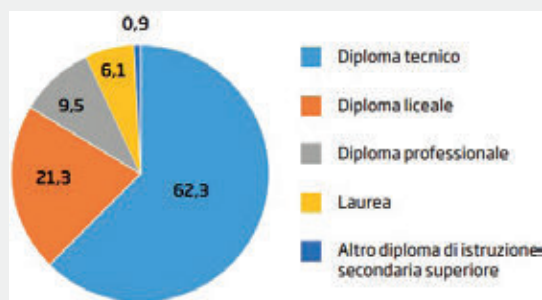
Come funzionano gli ITS. Gli ITS sono ispirati al modello delle Fachhochschulen, nome traducibile in Scuola Universitaria Professionale (École Spécialisées in francese, University of Applied Sciences in inglese). La loro costituzione in Italia è demandata alla formula della Fondazione di partecipazione, nella cui compagine devono essere presenti almeno un

istituto di istruzione secondaria superiore dell'ordine tecnico o professionale, un ente locale, una struttura formativa accreditata dalla Regione per l'Alta Formazione, un'impresa del settore produttivo cui si riferisce l'istituto tecnico superiore, un dipartimento universitario o altro organismo appartenente al sistema della ricerca scientifica e tecnologica. Le aree tecnologiche entro cui vengono definiti i programmi dei corsi ITS sono quelle considerate prioritarie a livello nazionale, nel quadro strategico di sviluppo dell'Unione europea: efficienza energetica, mobilità sostenibile, nuove tecnologie della vita, nuove tecnologie per il Made in Italy, tecnologie innovative per i beni e le attività culturali, tecnologie dell'informazione e della comunicazione. La durata dei corsi è biennale (4 semestri, 1.800-2.000 ore), con il 30% di attività formativa svolta in azienda e con almeno il 50% dei docenti provenienti dal mondo del lavoro (e con almeno cinque anni di esperienza nel settore di riferimento).

I fattori di successo e le eccellenze cui puntare. I due principali fattori di successo in termini di ritorno sull'occupazione degli ITS si possono trovare in quanto indicato sopra: il primo sta nella governance degli ITS, che fonde le istanze e le politiche legate al mondo dell'istruzione, della formazione, del lavoro e delle politiche industriali legate a uno specifico territorio. Il secondo sta nello stretto contatto con il sistema produttivo, grazie alla provenienza dei docenti dal mondo industriale e alla quantità di ore investite in un percorso di alternanza in azienda. Grazie ai soggetti coinvolti, alle intese locali e alle partnership con la produzione, la ricerca e il mondo del lavoro vengono individuate e diffuse le competenze tecniche strettamente necessarie per il tessuto produttivo locale, concentrando l'attenzione sullo sviluppo delle competenze necessarie negli anni a venire grazie alle indicazioni delle aziende stesse. Il numero totale di studenti risulta ancora basso rispetto al fabbisogno del mercato: a fronte di circa 13 mila studenti iscritti in Italia ne troviamo 765 mila in Germania, 529 mila in Francia, 400 mila in Spagna e 272 mila nel Regno Unito. Il tutto in uno scenario in cui l'Italia sconta un elevato tasso di disoccupazione giovanile (circa il 30%, migliore solo rispetto a Spagna e Grecia) e in cui l'Ue prevede che il 35% dei posti di lavoro richiederà nei prossimi anni qualifiche elevate, tanto che uno degli obiettivi di Europa 2020 è che entro il 2020 il 40% degli abitanti della Ue tra i 30 e i 34 anni sia in possesso di un diploma di istruzione terziaria o equivalente.

ITS: iscritti per titolo di studio*

(valori % nei percorsi conclusi nel 2017)



La difficoltà nella diffusione di questi percorsi si può trovare nella scarsa conoscenza del contesto lavorativo e formativo da parte degli studenti: siamo ancora il secondo paese manifatturiero in Europa, ma 7 studenti su 10, nelle scuole superiori, non lo sanno. E allo stesso modo c'è scarsa conoscenza da parte degli studenti del tessuto produttivo del territorio in cui risiedono, né tanto meno di quali siano i percorsi di studio che possano indirizzarli correttamente per trovare il giusto match tra proprie aspirazioni e concrete opportunità professionali offerte dal mercato. In occasione degli Stati Generali dell'Education di Torino dello scorso maggio è stato individuato come il target minimo da raggiungere sia pari al 20% del totale degli iscritti a un percorso di formazione terziaria (la Germania è a quota 35%). Il risultato non è impossibile, le scuole professionalizzanti hanno registrato forti tassi di crescita negli ultimi anni, un esempio è rappresentato dai Community College negli Stati Uniti, che sono passati in meno di dieci anni da 6 a oltre 13 milioni di iscritti. I diplomati ITS in Italia sono ancora quindi troppo pochi rispetto al fabbisogno da parte del mercato: 2.600 lo scorso anno, a fronte di proiezioni Unioncamere-Anpal che vedono in 20 mila diplomati all'anno il numero minimo per colmare il gap segnalato dalle aziende (che non riescono a trovare un tecnico su tre), così come è ancora troppo bassa la percentuale di giovani under 25 che intraprende percorsi strutturali di alternanza scuola lavoro (contro il 30% di Germania e UK). È interessante mettere in relazione questi dati con l'ultimo Rapporto Almalaurea 2019, che ha individuato una diminuzione del 13% tra gli iscritti all'Università negli ultimi 15 anni (con punte del 26% al Sud Italia), tra il 2003 e il 2018: in totale si tratta di circa 40 mila studenti persi in circa 15 anni, e sarebbe interessante capire se parte di questi mancati iscritti si sia rivolto verso un percorso ITS, o se invece non si sia iscritto a nessun corso e

si sarebbe potuto indirizzare verso un percorso di formazione professionalizzante che offre sbocchi lavorativi quasi certi.

La qualità dell'occupazione. Oltre all'elevato tasso di occupazione è anche la qualità dell'occupazione l'ulteriore elemento al quale guardare con attenzione quando si parla di ITS: gli ITS fanno rilevare al rapporto Miur-Indire come metà dei rapporti di lavoro sia a tempo indeterminato (ripartiti tra tempo indeterminato o lavoro autonomo e apprendistato, di

Occupati per tipologia di contratto*

(valori % dei percorsi conclusi nel 2017)



fatto a tempo indeterminato). Il trasferimento tecnologico e di know how tra sistema di ricerca, sistema formativo e tessuto produttivo, grazie alla stretta collaborazione tra gli attori coinvolti, sembra quindi in grado di produrre professionalità facilmente integrabili all'interno delle aziende, con una notevole rapidità di adattamento dei percorsi formativi in funzione delle necessità del territorio. Nella seconda parte di questo articolo vedremo come gli ITS dell'area mobilità sostenibile si posizionino come tra i più performanti sotto molti aspetti, con riconoscimento del livello qualitativo anche da parte del Miur, che colloca questi percorsi nella fascia ritenuta di eccellenza: tra le sei aree tecnologiche previste dall'ordinamento degli ITS quella legata alla logistica ha il posizionamento migliore in termini di valore assoluto dei percorsi formativi attivi, del numero di iscritti e delle percentuali di placement.

(Parte 1°. L'articolo continua nel prossimo numero)

*Fonte dei grafici: "Istituti Tecnici Superiori - Monitoraggio nazionale 2019 - Sintesi", a cura di A. Zuccaro, INDIRE, Firenze, 2019. Maggiori informazioni e aggiornamenti sulle ricerche INDIRE sul tema dell'istruzione terziaria professionalizzante sono presenti alla pagina: www.indire.it/its

Brexit deal, brexit no deal

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

La caldissima questione “Brexit” che - come nelle migliori soap opera - tiene col fiato sospeso l'Europa intera, non è ancora giunta al capitolo finale. Nonostante le rassicurazioni date dallo stesso Johnson e da Gove - il ministro per la “no deal” Brexit - sembra che ci si debba aspettare ancora una dilazione perché si perfezioni la procedura di uscita del Regno Unito dall'Unione europea. Dopo l'ennesimo colpo di scena, infatti, le opposizioni hanno fatto “saltare” quella che voleva essere l'intesa definitiva tra Johnson e Bruxelles, facendo approvare un emendamento che, nei fatti, costringe a far slittare il termine del 31 ottobre previsto per l'uscita dell'UK dall'Unione, per l'asserito

del Regno Unito, ma la stessa deve essere approvata dall'Unione europea, per di più con l'unanimità del Consiglio europeo. Ad oggi, Bruxelles temporeggia. Ma vi è di più: l'instabilità e la frammentarietà del parlamento inglese non escludono neppure a priori l'indizione di nuove elezioni o, addirittura, l'indizione di un secondo referendum.

Questo infinito “teatro” si comprende pienamente - in tutti i suoi eccessi - se si considerano le relevantissime conseguenze doganali (oltre che sociali e politiche) nei due possibili scenari di uscita dall'Europa. La via più auspicata da Bruxelles e da chi importa o esporta dal Regno Unito è certamente

la soft Brexit, ossia la negoziazione di un accordo che consenta un'uscita per così dire “ordinata” del Regno Unito dai vincoli dell'Unione europea. Il principale merito di tale procedura è individuabile nella previsione di un periodo di transizione (previsto originariamente dal governo May fino al 31 dicembre 2020), nel quale il Regno Unito rimane giuridicamente assoggettato al regime doganale unionale (dunque con esenzione di dazi doganali e controlli in dogana) e al cosiddetto *acquis communautaire*, ossia il complesso degli obblighi giuridici, dei target politici e dei diritti che si sono consolidati e che hanno efficacia vincolante per gli Stati membri dell'Unione. È certamente ancora ipotesi papabile, o comunque non escludibile a priori, quella di addivenire alla sottoscrizione dell'accordo di uscita elaborato - in termini parzialmente diversi ri-

spetto a quello della May - dal premier Johnson. La principale condizione ostativa, infatti, concerneva le trattative negoziali con l'Irlanda. Entrando nello specifico, si tratta della previsione del backstop: ossia, l'istituzione, dopo l'uscita dell'UK, di una zona doganale comune - un'unione doganale a tutti gli effetti - tra il territorio dell'Unione e quello inglese, comprensivo dell'Irlanda del Nord, nell'eventualità in cui entro il 31 dicembre 2020 non venga trovato un accordo per evitare la costituzione di un “confine rigido” tra Irlanda e Irlanda del Nord. In altre parole: per evitare la ricostituzione di un confine “fisico” tra la Repubblica d'Irlanda e l'Irlanda del Nord, la May aveva previsto una clausola per cui l'intero Regno Unito sarebbe rimasto nell'unione doganale finché non fosse stato trovato un accordo per evitare la ricostituzione della frontie- >



Gli effetti della Brexit saranno, comunque, molto rilevanti a livello del nostro import-export

timore di “far rientrare dalla finestra” la temutissima “hard Brexit”. Timore che, nel caso di specie, sarebbe stato scongiurato - secondo i Tories - dall'aver disposto la necessità di approvare per intero l'imponente mole delle norme attuative dell'accordo di uscita, prima di addivenirne alla ratifica e sottoporlo al vaglio di Bruxelles. Lo scenario, però, si complica ulteriormente: è ben vero che Johnson ha inoltrato una lettera non sottoscritta a Bruxelles con cui si chiede una proroga del termine originariamente previsto per il 31 ottobre alle 23 del 31 gennaio 2020, ma, adesso, non è così scontata una risposta favorevole dell'Unione. Ai sensi dell'art. 50 del TUE, infatti, si prevede che per una nuova proroga non sia sufficiente la mera istanza



L'uscita della Gran Bretagna dall'Unione senza un accordo renderebbe ancora più complessa la situazione delle "due Irlande"

ra fisica. La proposta però è stata prontamente cassata dal parlamento britannico perché, in buona sostanza, l'assenza di un termine certo di "recesso" dal regime doganale unionale avrebbe potenzialmente inibito l'uscita effettiva dell'UK dall'Unione. Di più: l'UK potrebbe rimanere a tempo indefinito nel regime dell'unione doganale, ma l'Irlanda del Nord, oltre a ciò, rimarrebbe inglobata anche nel mercato unico europeo, elemento questo che ha scatenato l'ira di molti movimenti politici inglesi. D'altro canto, il premier Johnson, nel relativo accordo ha invece ipotizzato l'uscita del Regno Unito dall'unione doganale, sicché la libertà di stipulare accordi commerciali con paesi terzi non sarebbe compromessa dai vincoli - pur temporanei - dell'unione doganale. In altre parole, Londra potrà applicare tariffe proprie a prodotti che provengono da paesi Terzi, a patto che non facciano ingresso nel mercato unico. La questione però non è così lineare come appare. Quanto alle "due Irlande", infatti, si prevede per un termine di almeno cinque anni l'istituzione di una frontiera giuridica collocata nel Mare d'Irlanda. Se le merci ivi in transito saranno considerate "a rischio" di ingresso in Irlanda - agli effetti, dunque, di ingresso nel territorio unionale, per quanto appena illustrato - allora ad esse si applicheranno i canonici dazi europei. Sempre percorribile, infine, la via degli FTA, onde istituire aree di libero scambio per la successiva cooperazione commerciale.

Radicalmente diverso sarebbe lo scenario nel caso di una hard Brexit. Anzitutto, l'assenza di un periodo transitorio comporterebbe l'immediata autonomia del Regno Unito dal regime giuridico unionale, con contestuale applicazione di barriere tariffarie (e non tariffarie) e reintroduzione dei dazi

doganali tra Ue e UK. Focalizzando la lente sui rapporti tra l'Italia e l'Inghilterra, va subito detto che l'assenza di accordi di libero scambio incide in maniera sensibile sulle procedure di interscambio: importatori e fornitori sono vincolati alle relative dichiarazioni doganali e, peraltro, l'intero iter della merce sarà sottoposto a controllo doganale. Alle merci che fanno ingresso nell'Unione europea si applicherà la normativa unionale in materia di dazi, tariffe e controlli su sanità e qualità della merce perché questa risponda agli standard dell'Unione. È proprio qui che si prevede la maggior criticità, posto che, in assenza di un mercato unico, le merci in entrata potranno essere ampiamente eterogenee rispetto agli standard

europei. Senza un periodo di transizione saranno poi reintrodotti confini e controlli doganali per merci in entrata (dal Regno Unito all'Europa ma anche viceversa), eventualità che produrrebbe un aggravio non trascurabile in termini di gestione e di carico di lavoro in dogana: si pensi, ad esempio, alle ispezioni sanitarie obbligatorie in Italia su certe tipologie di merci. Insomma, la tenuta del sistema verrà messa a dura prova. A ciò si devono poi aggiungere i conseguenziali rischi per la salute e per la tutela della sicurezza pubblica, considerata l'assenza di elevati standard europei nei confronti delle merci che faranno ingresso dal Regno Unito. Quanto all'export, in assenza di un accordo di libero scambio finalizzato all'abbattimento o quanto meno al contenimento di dazi e tariffe, la diretta applicazione degli oneri fiscali inciderà sensibilmente soprattutto su settori quali automotive, aerospazio, agricoltura, moda e prodotti chimici. Oltre all'aspetto squisitamente economico, gli operatori temono altresì l'allungamento delle tempistiche di transito della merce, considerato che, a tutti gli effetti, l'Italia sarà qualificata come paese terzo. Per conseguenza, non è irragionevole prevedere che le merci esportate saranno soggette a controlli sanitari, fitosanitari e procedure di certificazione, col rischio di disincentivare fortemente il flusso commerciale. È poi evidente che, nelle more di un accordo di libero scambio, la floridità economica nazionale sarà compromessa, a tutto vantaggio dei nostri competitor, con cui il Regno Unito ha già raggiunto analoghe intese commerciali. Per quanto riguarda l'import, la musica non cambia: l'ingresso di merce proveniente dal Regno Unito sarà subordinato all'applicazione del dazio europeo "paesi terzi" e, per l'immissione in consumo nel territorio nazionale, all'applicazione delle accise e dell'Iva. ■

"Buoni Pallets OK": il sistema Open Data proposto da Nolpal

Uno strumento sicuro e affidabile, in grado di soddisfare le esigenze dell'industria e della grande distribuzione organizzata nella gestione dei pallet e di superare le principali, storiche criticità dell'interscambio.

NolPal, azienda del Gruppo Casadei Pallets, che opera nel noleggio bancali Epal dal 2011, ha realizzato una piattaforma tecnologica conforme alla normativa ECR, indipendente, di tipo OPEN DATA, che permette a qualsiasi attore di agire nella gestione del medesimo, per monitorare e tracciare il flusso dei pallet, per un riuso corretto da parte dei partner e gestiti automaticamente e che rispettano le caratteristiche dell'industria 4.0. Tutto questo permette a NolPal e ai propri partner di gestire le informazioni in tempo reale direttamente dal portale web "B2B.NolPal.it". Dopo la consegna del



bancale al destinatario, si genera Buono Pallets Ok, un buono elettronico, immesso nella rete tramite la piattaforma, dotato di un codice univoco (Token) legato ad una transazione specifica, monitorabile per quantità, tratta, data di consegna ed emissione, consegnatario, destinatario.

Il progetto "Buoni Pallets OK" offre una soluzione trasparente, efficace ed efficiente all'interscambio differito dei pallets, mettendo a disposizione di tutti gli operatori della filiera una piattaforma tecnologica indipendente e gratuita. "Buoni Pallets Ok" è uno strumento sicuro e affidabile, in grado di soddisfare le esigenze dell'Industria di Marca e GDO, superando le principali criticità dell'attuale scenario; un sistema innovativo di monitoraggio e tracciabilità del flusso dei pallets; un portale condiviso che attraverso la riconoscibilità del buono elettronico è anche

garanzia di qualità del pallet Epal, monitorato nelle diverse fasi della transazione. L'accettazione di questo sistema nei servizi offerti da NolPal a IDM, 3PL e GDO genera molti vantaggi: contabilità numerica, trasparenza, possibilità di ritiro dei pallet in punti differenti da quelli di consegna, riduzione delle pratiche amministrative; decadono quindi le criticità generate dai buoni cartacei che hanno sorretto l'interscambio negli ultimi decenni. Nel 2019, S.A.S.C., società che gestisce una delle più grosse GDO di Perugia e Centro Italia, e GeD Ingross, uno dei più grandi centri distributivi della Sicilia nella cura della persona e l'igiene della casa, hanno scelto questa soluzione, anche se applicata in modo diverso, per snellire il processo di consegna merce palletizzata e riconsegna dei pallet vuoti.

"L'efficacia di questo nuovo sistema è già stata confermata dalla soddisfazione di due importanti realtà quali S.A.S.C. e GeD Ingross - afferma Paolo Casadei, direttore generale e del centro di ricerca e sviluppo di NolPal - che hanno scommesso su di noi scegliendo NolPal come partner per la gestione di questo complesso sistema. In precedenza, NolPal aveva constatato numerose criticità con l'emissione del buono su bolla; la soluzione della generazione del buono elettronico direttamente online è stata adottata escludendo la compilazione dei buoni cartacei da registrare in seguito nella piattaforma, permettendo così un'immediata analisi dei flussi (per prendere decisioni consapevoli) e il monitoraggio del magazzino distribuito o virtuale". Con questo rivoluzionario sistema, NolPal si conferma nuovamente azienda leader nella ricerca di soluzioni innovative e all'avanguardia dal punto di vista tecnologico e informatico, snellendo un processo di sua natura lungo e complesso.

Il Gruppo BCUBE: una crescita basata su know-how e innovazione

“Puntiamo a un costante ampliamento della tipologia dei servizi offerti, seguendo con sempre maggiore specializzazione le attività affidate dai clienti. Vogliamo che l’offerta che rivolgiamo al mercato sia più completa e integrata possibile”, dice il vicepresidente Luigi Bonzano.



LUIGI BONZANO

Il Gruppo BCUBE, che ha assunto tale nome nel 2014 grazie a un progetto di rebranding elaborato da Oliviero Toscani, ha iniziato la sua attività nel 1952. Da allora ha fatto tanta, tanta strada fino a diventare oggi leader internazionale della logistica integrata. Infatti, oggi il Gruppo, con sede a Casale Monferrato, Alessandria, rimasto per nascita e vocazione a gestione familiare, quella della famiglia Bonzano giunta alla sua quarta generazione in termini manageriali, ha acquisito un respiro internazionale con competenze che spaziano in più di otto settori industriali e con una presenza in oltre 180 siti operativi in tutto il mondo. Del Gruppo, della sua attività e dei suoi progetti parliamo con il vicepresidente Luigi Bonzano.

COME VALUTA L'ATTUALE MOMENTO DELLA LOGISTICA ITALIANA?

L'attuale scenario logistico è fortemente condizionato dai paradigmi dell'Industry 4.0. D'altronde è chiaro che “4.0.” è un percorso globale irreversibile e la logistica non può rimanere esclusa. Anche se nel quadro internazionale ed europeo l'Italia non risulta collocarsi in cima dei ranking, stiamo assistendo ad un forte cambiamento del nostro settore, in cui l'IoT, “Internet delle cose”, ha pervaso l'intero processo logistico, influenzando le modalità di gestione di magazzino, la progettazione dei flussi e l'organizzazione delle dinamiche di trasporto e di distribuzione. Questa rivoluzione avviene sicuramente su più livelli: dai

sistemi informativi legati all'implementazione di strumenti d'innovazione tecnologica che consentono un approccio “smart”, integrato e interconnesso, a quello organizzativo legato all'acquisizione e sviluppo delle nuove competenze professionali, al fine di anticipare le emergenti esigenze di mercato. Questo permette di offrire al cliente un servizio indubbiamente più completo, più personalizzato e decisamente più sicuro. Attraverso la digitalizzazione, l'automazione e l'interconnessione, che stanno portando notevoli benefici non solo in un'ottica di miglioramento delle singole fasi della supply chain, ma contribuendo all'ottimizzazione lungo intera filiera, la logistica diventa sempre di più un fattore di estrema importanza

Il Gruppo logistico è impegnato in più di otto settori industriali, compreso l'automotive



per la competitività delle realtà produttive in Italia. Ne sono la dimostrazione i risultati della ricerca, condotta ormai da diversi anni dall'Osservatorio della Contract Logistics del Politenico di Milano, dove è evidente la costante crescita del valore di questo settore in Italia.

Ritengo molto positivo il fatto che questa crescita passi anche attraverso una maggiore attenzione alle tematiche legate alla sostenibilità ambientale. La logistica è un ambito che, se orientato alla risoluzione delle problematiche ambientali, costituisce una chiave strategica di sviluppo e innovazione.

IN TALE CONTESTO, COME STA ANDANDO L'ATTIVITÀ DI BCUBE?

Per una realtà come la nostra, presente in diversi settori merceologici, spesso differenti e apparentemente distanti tra loro come Automotive e Banking o Industrial e Fashion, l'innovazione diventa un importante punto di aggregazione. Questo tema coinvolge in primis il nostro dipartimento interno di Solution Design che studia, attraverso un team di esperti in ingegneria logistica e informatica, le risposte migliori alle specifiche esigenze dei clienti. Si può dire che della varietà e complessità delle soluzioni che progettiamo facciamo un punto di forza, individuando le sinergie e sfruttando con successo il know-how sviluppato in diversi settori, a dimostrazione della trasversalità delle soluzioni logistiche che diventano così cross-settoriali. Mi piace citare l'esempio del settore agroalimentare e quello farmaceutico, dove tale potenziale è particolarmente ben visibile.

Da questo punto di vista BCUBE, muovendosi in un contesto internazionale in più scenari merceologici, è sicuramente avvantaggiata rispetto a operatori presenti in un unico settore di



Una delle principali specializzazioni di BCUBE è nel cargo aereo

referimento. La capacità di intravedere le similitudini e di sfruttare le sinergie, molto apprezzata dai nostri clienti sia in Italia che all'estero, si inserisce perfettamente nella nostra strategia di crescita attraverso un ampliamento della tipologia dei servizi offerti e ci permette di assistere con ancor più attenzione e specializzazione le attività affidate dai clienti. Vogliamo che l'offerta che rivolgiamo al mercato sia più completa e integrata possibile. Questo ci porta a fare delle scelte organizzative nuove. E' così ad esempio nell'ambito dei trasporti, che a inizio del 2019 ha visto la costituzione di una nuova divisione all'interno del nostro Gruppo - BCUBE Connect.

“CONNECT” COME “CONNESSIONE”. SIGNIFICA CHE STATE ANDANDO VERSO UNA SEMPRE MAGGIORE INTEGRAZIONE NELL'AMBITO DEI TRASPORTI? COSA HA DETERMINATO LA DECISIONE DI CREARE UNA DIVISIONE DEDICATA?

BCUBE Connect nasce di fatto dalla fusione di molteplici esperienze del nostro Gruppo nell'ambito dei trasporti e spedizioni e si inserisce in un ampio percorso di valorizzazione e consolidamento delle sinergie interne. Si tratta di un settore particolarmente esigente, che richiede sempre maggiore flessibilità,

qualità e affidabilità. Le attuali necessità distributive in Italia e nel mondo sono in forte evoluzione - pensiamo all'avvento dell'eCommerce, che sta condizionando fortemente il nostro settore - e così anche l'operatore logistico deve essere in grado di rispondere alle nuove esigenze di mercato. BCUBE è pronta ad affrontare questa nuova e ambiziosa sfida e offrire ai propri clienti, attraverso la BCUBE Connect, un servizio sempre più specializzato, completo ed efficiente. Abbiamo voluto mettere in evidenza la nostra capacità di garantire performance operative di alto livello, dotato di una rete capillare di piattaforme nazionali e di flussi internazionali che aprono un canale privilegiato all'import/export. Proponiamo un'offerta versatile e completa che aggiunge valore al business dei clienti, contribuendo al loro successo con una gamma di servizi articolata e integrata, per rispondere a ogni esigenza di spedizione: dai servizi di gestione dell'ultimo miglio alle soluzioni specifiche per la gestione dei resi, dal project cargo fino all'offerta internazionale che comprende servizi road&rail. Questo vale per tutti i settori merceologici in cui operiamo. BCUBE Connect è per noi un importante passo avanti dal punto di vista del consolidamento del know- >



La società, attraverso la Divisione BCUBE Connect, sta offrendo ai clienti un servizio sempre più specializzato, completo ed efficiente

how, dell'ampliamento del ventaglio dei servizi ed è anche la conferma del nostro approccio fortemente orientato alla personalizzazione dell'offerta.

SIETE SPECIALIZZATI DA TEMPO NEL CARGO AEREO. UNA MODALITÀ CHE IN ITALIA, ANCHE A LIVELLO GOVERNATIVO, È STATA SEMPRE TRASCURATA E SOTTOVALUTATA, NONOSTANTE RAPPRESENTI UN'AREA MOLTO IMPORTANTE DEL NOSTRO EXPORT IN TERMINI DI VALORE. QUALI LE PRINCIPALI CRITICITÀ DEL SETTORE?

Il sistema delle infrastrutture aeroportuali italiane oggi non ha nulla da invidiare alle strutture europee, anzi stiamo dimostrando di avere aeroporti all'avanguardia con cargo city di tutto rispetto. Purtroppo, le infrastrutture da sole, senza un importante sostegno istituzionale, non riescono a far diventare l'Italia centro di raccolta delle merci. È necessario fare "sistema" con il mondo delle dogane, guardia di finanza, ministero della Salute, Enac, etc. È un approccio praticato già in molti paesi europei come ad esempio: l'Olanda con l'aeroporto di Amsterdam che riesce a convogliare merci da tutto il mondo per poi redistribuirle in Europa; il Belgio che investe moltissimo, anche a livello governativo, su scali come Bruxelles e Liegi per attirare compagnie aeree, anche attraverso sistemi di incentivi e

di marketing. In uno scenario europeo così ben organizzato, finché i sistemi e le regole di controllo all'estero saranno più veloci o semplicemente meno rigidi, l'Italia risulterà sempre meno favorita dagli spedizionieri. Occorre essere più competitivi e l'apertura delle porte a maggiori diritti di traffico dall'Italia verso altri paesi potrebbe rappresentare un altro modo per favorire l'export in partenza dagli scali nazionali e non da quelli stranieri.

Sono convinto che maggior sinergia quando portiamo l'Italia all'estero e più gioco di squadra aiuterebbero a rendere il prodotto dell'Italia o il servizio, come nel nostro caso, più appetibile. Questo ci permetterebbe di cogliere le opportunità strategiche per il nostro paese, che invece, a causa di un mancato approccio di "sistema", ci lasciamo spesso sfuggire. Dovremmo dare maggior peso alle filiere italiane in modo tale che la logistica a supporto possa essere guidata dall'Italia e non dall'estero. Pensiamo ad esempio al settore farmaceutico dove siamo il primo produttore in Europa eppure la logistica dei principi attivi e delle materie prime viene gestita da altri paesi, anziché direttamente dall'Italia.

BCUBE HA RECENTEMENTE ACQUISITO DALLA GRANAROLO LA MAGGIORANZA DELL'AZIENDA ZEROQUATTRO LOGISTI-

CA, CHE OPERA NEL SETTORE AGROALIMENTARE. UN SETTORE NEL QUALE BCUBE VUOLE CRESCERE SIA IN TERMINI TERRITORIALI SIA PER LA QUALITÀ DEL SERVIZIO. QUALI LE ASPETTATIVE?

L'operazione di fine aprile conclude un percorso intrapreso da tempo. Si tratta del completamento di un'operazione avviata nel 2015 con l'ingresso nel capitale di Zeroquattro Logistica attraverso l'acquisizione delle quote di minoranza. Questa acquisizione ci ha permesso di entrare in modo deciso nella logistica del Food, assumendo una posizione rilevante nel panorama distributivo in Italia e arricchendo la nostra organizzazione di competenze, risorse e mezzi dedicati al fine di servire quotidianamente i punti vendita della grande distribuzione organizzata. Il mondo del Food era per noi un segmento di business fino a qualche anno fa poco esplorato, ma considerato di assoluta priorità dal punto di vista strategico. L'obiettivo che ci poniamo è quello di consolidare la nostra posizione nel settore attraverso un aumento delle competenze e l'ampliamento dell'offerta di soluzioni e servizi, compresi investimenti nell'infrastruttura logistica. L'ampliamento dell'offerta passa anche attraverso lo sviluppo delle nuove tecnologie a supporto delle soluzioni logistiche che proponiamo. La forte spinta verso l'innovazione fa parte del nostro Dna. Investiamo da tempo nella ricerca e sviluppo, così come nelle collaborazioni con gli istituti ed enti esperti nella materia, sia in Italia che all'estero. Nel contempo, e ci tengo a ribadirlo, siamo particolarmente attenti alla formazione delle nostre risorse. Il fattore umano rimane l'elemento chiave che determina la crescita ed espansione del nostro Gruppo sia in termini di business che in termini di consolidamento delle relazioni umane. ■

Shield Portal permette di avere il controllo totale dell'azienda

Una piattaforma unica sul mercato che monitora contemporaneamente ogni apparato e device integrando in un unico pannello la visione e la gestione delle aree di Facility Management e ICT.

Shield Portal nasce dall'unione delle competenze nel campo della System Integration e del Facility Management. E' il frutto dell'esperienza che Digital Facility ha sviluppato in



MARIO CESARONI, Ceo di Digital Facility

20 anni di attività acquisita direttamente sul campo con oltre 5.000 tra progetti di rete, installazioni, sicurezza e molto altro. Digital Facility è un system integrator evoluto che ha come mission il **controllo e l'integrazione della sicurezza in**

linea con industria 4.0 e l'adeguamento alle normative della compliance. Shield Portal è una piattaforma unica sul mercato, monitora ogni apparato e device contemporaneamente e on time integrando in un unico pannello la visione e la gestione delle aree di Facility Management e ICT ed è in grado di integrarsi in qualsiasi sistema aziendale. Dalla videosorveglianza al controllo accessi, dalle linee telefoniche alle centrali telefoniche, dalle linee dati ai firewall per la sicurezza, dal sistema antincendio al sistema antintrusione, dai sistemi di riscaldamento a quelli di raffreddamento, dai Pc agli Smartphone, ai server del data center o in cloud, fino al controllo delle macchine di produzione. **Nel settore logistico può gestire macchine in linea, sorter e transpallet attraverso sensori che permettono anche di fare manutenzione predittiva, evitando così i fermi macchina.** "Shield Portal è nato per supportare i decisori e i manager - afferma Mario Cesaroni, Ceo di Digital Facility - per tutti coloro che devono prendere decisioni rapide per la gestione, il controllo e la sicurezza dell'azienda". Chiediamo nello specifico a Mario Cesaroni di cosa si tratta.

COSA PERMETTE DI FARE?

■ Monitora costantemente le attività svolte e i risultati ottenuti, permette ai decisori di fare scelte immediate e valutare eventuali



SHIELD PORTAL

cambiamenti in tempi rapidi. Inoltre, tutti i report che è possibile creare tramite la piattaforma (Business Intelligence) sono già integrabili con i sistemi di intelligenza artificiale. Grazie alla possibilità di avere sempre sotto controllo ogni apparato attivo nell'azienda, Shield Portal prende in carico ogni richiesta in tempo reale.

QUALI SONO I VANTAGGI DI UTILIZZARE QUESTA PIATTAFORMA?

■ Shield Portal garantisce efficienza contribuendo ad abbattere i costi di gestione generale fino al 30% in quanto permette un grande saving di tempo e di risorse, facilitando la programmazione e la razionalizzazione delle attività (supply chain). In ottica 4.0 si centralizza la filiera dei controlli umani e si sintetizzano le procedure e i tempi di intervento.

COSA SIGNIFICA SICUREZZA 4.0?

■ Shield Portal garantisce i più elevati standard di sicurezza attraverso l'automazione della supply chain dei controlli. Tutte le comunicazioni, il cloud e l'archiviazione dei dati sono in modalità criptata e avvengono tramite certificati HTTPS. L'infrastruttura è virtualizzata e ridondata e risiede su cloud europeo con i più alti standard di sicurezza previsti dalle normative europee.

COME SI PUÒ AVERE SHIELD PORTAL?

■ La piattaforma è accessibile a tutti i clienti di Digital Facility. Tutti gli apparati ICT, di rete, di sicurezza e di controllo che vengono installati nelle aziende sono costantemente monitorati attraverso la piattaforma e i clienti hanno la possibilità di visionarli con semplicità e in completa autonomia. Il mio personale consiglio è quello di non aspettare oltre per prendere il controllo della propria azienda. Sapere come farlo senza alcun impegno è facile: contattateci, i nostri consulenti sono a vostra disposizione per fornirvi tutte le informazioni necessarie.

www.digitalfacility.it | segreteria@digitalfacility.it



Logistica omnicanale e piattaforme collaborative: quali sinergie?

Aumentare la collaborazione con fornitori e trasportatori, incrementare la visibilità dei flussi logistici e migliorare l'economicità dei trasporti negli scenari omnicanale.

Le strategie marketing omnicanale possono essere una leva strategica per ottenere un vantaggio competitivo, offrendo ai clienti servizi unici attraverso un'esperienza personalizzata in ogni punto di contatto, indipendentemente dal canale o dal dispositivo utilizzato. Il comparto logistico è sollecitato da questa esigenza a rivedere i processi per evolvere verso i nuovi modelli di gestione più agili e reattivi, che permettano di soddisfare tempestivamente i comportamenti di acquisto del consumatore

omnicanale. La revisione dei processi, per essere efficace, deve avvenire in modo da superare i tradizionali silos applicativi grazie all'adozione di piattaforme collaborative in grado di migliorare visibilità e collaborazione con la rete dei business partner. Per far fronte a queste esigenze, soluzioni come TESISQUARE Platform rappresentano un valido supporto per migliorare l'integrazione dei dati, l'interconnessione dei diversi nodi della Supply Chain e il monitoraggio end-to-end degli eventi.

Visibilità end-to-end. L'approccio omnicanale richiede alle aziende di disporre di una visibilità accurata dei livelli delle scorte, di una pianificazione proattiva e integrata per ottimizzare le attività a monte di approvvigionamento. Integrazione che nei modelli di vendita di "drop shipment" è senza soluzione di continuità con passaggio diretto dal fornitore al cliente finale: il sistema di vendita eCommerce e quello di gestione degli ordini sono così sincronizzati e allineati che nel momento di ricezione dell'ordine online si attiva automati-

TESISQUARE PLATFORM

CAPABILITIES

DIGITAL TRANSFORMATION GOVERNANCE, RISK, AND COMPLIANCE SUPPLY CHAIN FINANCE

TESI CONTROL TOWER

INBOUND

OUTBOUND

TESI SCM

TESI TMS

SOURCING	PROCUREMENT	EXECUTION	SHIPMENT	PLANNING	COLLABORATION	EXECUTION	COSTING
Vendor Mgmt.	Catalogue Price List Mgmt.	Order Mgmt.	Order Shipment	Transport Planning	Carrier Portal	Track and Trace visibility	Price List and Rate
Bid Mgmt.	Spend Mgmt.	Inbound Mgmt.	Tracking	Optimal Carrier	Loading/Unloading booking	Customer Services	Rate simulation
Contract Mgmt.	Purchase Request Processing	Invoice Mgmt.	Booking	Route Optimization	Yard Mgmt.	Reverse Logistics	Pre-invoicing

Document Management

FRAMEWORK

Workflow

INTEGRATION BROKERAGE

Web EDI	SAP X-Plug	XML	Web Service	Private Flow	Mobile App	Peppol	eInvoice
---------	------------	-----	-------------	--------------	------------	--------	----------

camente un ordine di acquisto verso il fornitore, che procederà alla consegna diretta al cliente finale. In supply chain così tese la necessità di visibilità non si limita solo ai livelli delle scorte ma è necessario disporre delle informazioni relative ai diversi passaggi delle merci al fine di essere sicuri che il flusso scorra in modo efficiente ed economico attraverso le reti di distribuzione verso diversi punti vendita, distributori, grossisti e consumatori finali.

Logistica omnicanale. Il cliente omnicanale effettua ordini più frequenti, in quantità minore e si aspetta consegne rapide, talvolta entro la giornata, con costi di spedizione ridotti, se non addirittura azzerati; di conseguenza, la gestione della logistica omnicanale richiede la pianificazione accanto alle consegne tradizionali presso i centri distributivi e ai punti vendita, quelle introdotte dalle nuove modalità come “home delivery”, “drop-shipment” e “click and collect”, che rendono il processo più frammentato e complesso da orchestrare. Diventa, quindi, fondamentale un’attenta gestione del processo di consegna, che da un lato deve essere flessibile, per incontrare le esigenze del cliente omnicanale, e dall’altro evitare costi aggiuntivi derivanti da inefficienze nella pianificazione delle spedizioni. Il processo di “consegna” deve tener conto dei nuovi comportamenti del cliente, ma anche della gestione dei resi per gli ordini effettuati sia online sia nel punto vendita.

Il governo degli spostamenti delle merci, all’interno del network e verso il cliente finale, diventa quindi un elemento chiave da gestire per migliorare il livello di servizio ai clienti ed evitare l’insorgenza di costi nascosti associati ad ogni modalità di consegna.

Piattaforme collaborative. La gestione derivante dall’adozione di strategie

omnicanali è supportata da piattaforme collaborative, che integrate con i sistemi informatici aziendali, consentano di digitalizzare diversi processi tra cui:

- **l’assegnazione automatica delle spedizioni**, indipendentemente dal canale di acquisizione dell’ordine. Le funzionalità touchless delivery order consentono di identificare, sulla base a linee guida predefinite, la migliore consegna possibile e di ridurre sia le attività manuali sia la quantità di dati non-strutturati dispersi nei vari canali di comunicazione (telefono, fax o email) così da aumentare il livello di accuratezza delle informazioni;
- **la gestione del trasporto multimodale**, in grado di selezionare tra più opzioni di consegna, di prevedere tutti i mix di costo e livello di servizio, con riferimento sia al tipo di prodotto sia al punto di partenza della merce;
- **l’identificazione del corriere ottimale (Optimal Carrier)** permette di ridurre la possibilità di errori e il tempo impiegato a confrontare vettori diversi, attraverso il confronto automatico (servizio, lead time, benchmark) di tutte le tipologie di spedizioni, incluso eCommerce, identificando così la migliore consegna possibile gestendo tutti i possibili scenari e organizzando la migliore consegna al cliente finale;
- **l’introduzione di soluzioni di control tower**, che prevedano un’integrazione nativa con i processi transazionali, consentono di accedere alle informazioni aggregate in maniera da governare gli eventi in modo agile, flessibile e reattivo. L’accesso a dashboard, KPI, advanced analytics e soluzioni di machine learning



L’approccio omnicanale richiede alle aziende di tenere accuratamente sotto controllo i livelli delle scorte

aggiornati appropriatamente permette, infatti, di agire tempestivamente e puntualmente sugli eventi, anticipando criticità o trovando opportunità di miglioramento. TESISQUARE Platform permette di digitalizzare tutti i processi di trasporto, sia in inbound sia in outbound, sincronizzando e scambiando i dati tra il sistema legacy del cliente e i sistemi esterni dei partner logistici (spedizionieri, corrieri e 3PL). Attraverso le funzionalità della suite software TESI TMS è in grado di abilitare la visibilità end-to-end necessaria in scenari omnicanale, coprendo tutte le esigenze in termini di tipologia di trasporto (primaria e secondaria) e di modalità di trasporto (strada e ferrovia, mare e aria).



SAFIM: 85 anni di una vera sfida imprenditoriale

Il lungo cammino: l'azienda piemontese, alla nascita specializzata nella lavorazione e nell'essiccazione dello stoccafisso, oggi è diventata leader nella logistica del freddo.

SAFIM, azienda leader nella logistica del freddo, ha celebrato gli 85 anni di sfida imprenditoriale. Dal 1934 molte cose sono cambiate: si sono evoluti spazi, processi, attività che hanno modificato nel tempo la natura dell'azienda, sempre motivata a crescere. Il 20 luglio 1934 ad Avigliana, infatti veniva fondata la "Società Anonima Franco-Italiana Merluzzi" (S.A.F.I.M.), specializzata nella lavorazione ed essiccazione del baccalà. Qui, una cordata

di imprenditori francesi scopriva il particolare clima ventoso della Valle di Susa, perfetto per la loro attività. Quegli stessi imprenditori francesi che si occupavano della lavorazione dei prodotti ittici, si resero conto che avrebbero potuto sfruttare il clima asciutto e ventilato della Valle proprio per l'essiccazione dello stoccafisso. Alla fine degli anni '50, nuove tecniche di trasporto richiesero un cambio di rotta: SAFIM si trasformò in uno dei primi magazzini frigoriferi italiani, fino a diventare Magazzino Generale



Frigorifero Doganale. Nel 1981 la famiglia Crivello rilevò la società, ampliando i servizi di puro magazzinaggio con quelli di trasporto e della gestione delle merci. Nel tempo, anche la logistica mutò: dalla ferrovia si passò ai camion del freddo. Il 2005 rappresentò un ulteriore passo verso il futuro: fu inaugurata la nuova piattaforma di None, punto di riferimento per aziende alimentari di ogni settore merceologico e, negli anni successivi, per la gestione del fresco Gdo. Il 2018, segnò l'unione fra le attività di magazzinaggio e di trasporto, con una flotta di 80 camion, pronti per soddisfare le esigenze dei clienti.

Questi, i primi 85 anni di storia fino ad oggi. Il 2019 vede una nuova sfida, un nuovo logo, un nuovo approccio al futuro, che SAFIM ha iniziato a festeggiare tra amici, dipendenti e fornitori con una serata affascinante e dal sapore un po' retrò alla Fondazione Cirko Vertigo lo scorso 27 settembre. L'entusiasmo dell'anniversario raccolto in questi ultimi mesi ha innalzato lo spirito di appartenenza alla ditta andando a creare una forte sinergia tra i dipendenti. ■



Tassa rifiuti: come fare per ridurla

2A Group lavora al fianco delle aziende, con importanti risultati, per controllare e per ridimensionare il più possibile l'importo del tributo.

2A Group, importante gruppo di società d'ingegneria, offre da oltre 10 anni servizi integrati di consulenza e formazione in ambito sicurezza, qualità, ambiente, energia e sostenibilità. Con sette ragioni sociali, oltre 180 addetti e la presenza in cinque paesi del mondo, il gruppo è da sempre impegnato nello sviluppo di servizi che possano migliorare le performance economico-produttive dei propri clienti. La Environmental Business Unit del gruppo supporta le aziende nella definizione di tutti gli aspetti cogenti e volontari, grazie a un team interdisciplinare di esperti qualificati che lavorano costantemente per le più importanti realtà imprenditoriali.

Un capitolo importante nella gestione ambientale di un'azienda è quello che riguarda i rifiuti: una tematica critica e che richiede grande attenzione per gli obblighi che



attraverso i privati sia gli oneri della tassa rifiuti previsti dal regolamento comunale. Accade spesso che in questo quadro di duplicazioni dei costi, le aziende non si attivino per interrompere o ridurre tali oneri.

2A Group ha sviluppato un servizio finalizzato alla verifica e alla riduzione della tassa rifiuti, attraverso il controllo sul corretto conteggio del relativo tributo comunale. L'analisi è volta a verificare se il produttore di rifiuti (cioè l'impresa) ha i requisiti per richiedere al Comune la detassazione di alcune porzioni di stabilimento, che per definizione non saranno più soggette al pagamento della tassa. L'attività prevede un check-up gratuito che, sulla base dei dati raccolti, restituisce una fotografia di quanto possa essere ridotto il tributo. La fase successiva riguarda invece tutta l'attività di consulenza volta a definire una nuova posizione tributaria. Nella esperienza di 2A Group, l'80% delle aziende che si avvalgono di società private per il conferimento dei rifiuti possono ottenere un importante risparmio annuale.



impone e per i costi collegati. In tale ambito, le aziende generalmente ricorrono allo smaltimento dei propri rifiuti attraverso contratti privatistici, contattando intermediari, trasportatori, impianti di smaltimento e recupero. I costi sono notevoli e i recenti cambiamenti in questo settore lasciano intendere un continuo e costante incremento. In aggiunta a questi costi, le aziende pagano annualmente ai Comuni quanto previsto dalla tassa rifiuti. Ciò significa che le aziende sostengono sia gli oneri dello smaltimento

La legge in vigore permette oltretutto la richiesta di rimborso anche per le imposte pagate in eccesso rispetto al dovuto nei cinque anni precedenti. La decennale esperienza in questo settore permette a 2A Group di offrire questo servizio con la formula success-fee; ciò significa che nel caso in cui non fosse possibile ridurre l'importo iniziale, nulla sarà dovuto. I risultati ottenuti in questi anni sono importanti con punte di riduzione che hanno toccato il 95% dell'importo iniziale. ■

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



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

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

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

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

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

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

Per informazioni e ulteriori chiarimenti sulla nostra attività contattare:

ASSOLOGISTICA: Via Cornalia 19 - 20124 Milano

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

www.assologistica.it

milano@assologistica.it

oppure **roma@assologistica.it**



Assologistica

Digital Transformation: passo obbligato per la logistica

Dall'unione di tecnologie digitali e know how, maturato con operatori del settore, DigitalSuite Italia ha creato la piattaforma LogisticSuite.

Nell'ultimo decennio lo sviluppo tecnologico ha subito una rapida accelerazione, trasformando completamente il modo in cui imprese e persone si avvicinano alle nuove tecnologie. Possiamo sintetizzare la Digital Transformation in atto come una rivoluzione culturale che porta all'uso di strumenti digitali innovativi all'interno di tutte le aree di business. È un processo che ha comportato cambiamenti sostanziali sul piano non solo tecnologico ma anche sociale, variando le modalità con cui si apporta valore al mercato. È una trasformazione profonda delle abitudini che permette di creare collegamenti tra azienda e consumatore, cuore e punto focale del cambiamento. Abbracciare i principi della Digital Transformation è diventata ormai un'esigenza immediata per le aziende: il mercato si aspetta che vengano offerte esperienze digitali efficaci ed efficienti, senza tralasciare la trasparenza dei servizi offerti.

In questo complesso scenario il settore della logistica ha assunto un ruolo sempre più cruciale nei modelli di business, poiché rappresenta la capacità di essere competitivi sul territorio e di riuscire a rispondere in maniera efficace alle esigenze delle imprese e dei clienti. Le aziende del settore però, ancora ad oggi, si scontrano quotidianamente con la capacità di rendere usufruibile l'enorme quantità di dati disponibili, con il coordinamento di tutti



gli attori coinvolti nella pianificazione del network e con la capacità di poter soddisfare esigenze specialistiche, ma geograficamente disperse. Il cliente finale, sempre più connesso, interattivo e in grado di elaborare dati, è diventato parte attiva del network, richiedendo una logistica sempre più strategica, connessa all'interno della propria filiera e con l'intero territorio. A questi quesiti ha risposto la Digital Innovation la cui forza non risiede nelle singole tecnologie, ma nella capacità di far interagire i diversi componenti per ottimizzare i processi e rendere affidabili le informazioni disponibili. È diventato indispensabile per le realtà logistiche reinventarsi, sostituendo la tradizionale operatività e modificando radicalmente i modelli abituali in favore di sistemi dinamici flessibili e processi tecnologici innovativi; solo così sarà possibile aumentare la competitività, incrementare il business e fidelizzare il consumatore. Dall'unione di tecnologie digitali e know how, maturato con operatori del settore, DigitalSuite Italia ha creato LogisticSuite. Una piattaforma di servizi in cloud computing nata per migliorare il governo dei processi logistici e configurabile in funzione

delle aree in cui è necessario intervenire, oltre che delle diverse esigenze operative. La sua modularità ne consente la personalizzazione a sostegno di differenti scenari, con una conseguente riduzione di costi e tempi per l'adozione del servizio. Coinvolgendo tutti gli attori del network logistico, garantisce il buon funzionamento e lo snellimento dell'organizzazione. Ottimizza la gestione esecutiva dei processi, realizzando inoltre un controllo finanziario e dei costi connessi. Favorisce lo scambio di informazioni, permettendo di governare le risorse sul territorio e migliorare il servizio al cliente. ■



Porti e logistica in Liguria: l'handicap infrastrutture

La seconda edizione della Biennale della Logistica ha sottolineato le potenzialità di sviluppo logistico della regione e del suo hinterland, ma anche le gravi criticità delle connessioni specialmente verso l'Europa.

di **Valerio di Velo**

Si è svolta a La Spezia la seconda edizione di Bilog, Biennale della Logistica, organizzata dall'Autorità di sistema portuale del Mar ligure orientale e dal comune di Piacenza. L'iniziativa è nata dalla reciproca convinzione che l'importante nodo logistico di Piacenza, a livello sia stradale sia ferroviario, abbia nei porti liguri il suo naturale sbocco per quanto riguarda il traffico marittimo. Lo ha sottolineato il sindaco e presidente della provincia della città lombarda Patrizia Barbieri: "Il nostro territorio, che si sta sempre più specializzando e qualificando in termini logistici, con un elevato orientamento alla sostenibilità, alla ricerca e all'innovazione, deve essere inserito in un sistema di aree logistiche con funzioni di retroporto degli scali liguri". Un concetto che è stato ripreso anche dalla presidente dell'Autorità portuale Carla Roncallo: "Bilog è l'occasione per confrontarci e ragionare su connettività, tecnologie, sostenibilità con un dialogo che coinvolge due territori complementari ma che tocca temi di carattere internazionale. Partiamo da una situazione che già vede tra le due nostre realtà forti connessioni. Su questo presupposto dobbiamo provare a ragionare più in grande sugli obiettivi che ci dobbiamo porre non solo a livello nazionale, ma anche europeo".

Sulla "via" dell'Europa si trovano però i maggiori ostacoli, le maggiori dif-



Nelle foto, immagini del porto di La Spezia

ficoltà, come è apparso molto chiaro dall'intervento del presidente della Regione Liguria Giovanni Toti: "Lo stato della logistica in Liguria è buono perché continua a crescere: quest'anno abbiamo segnato record in alcuni porti per quanto riguarda il traffico di container, crescono le autostrade del mare e i traghetti che trasportano semirimorchi, crescono i traghetti passeggeri e le crociere in tutti e tre i nostri principali scali. Inoltre, stiamo aprendo nuovi terminal a Vado Ligure e Bettolo e abbiamo in programma un'opera di risistemazione dell'intero fronte del porto di La Spezia con i tombamenti legati ai lavori di Contship e con la nuova stazio-

ne crocieristica. Direi che è un lavoro effervescente e importante a cui serve un contraltare di infrastrutture terrestri e ferroviarie su cui aspettiamo ancora risposte convincenti dal governo. Tra le opere necessarie si va dal raddoppio della Pontremolese partendo da La Spezia per arrivare allo sblocco del cantiere del nodo di Genova dove aspettiamo ancora che il governo nomini un commissario, fino ai lavori del Terzo Valico che procedono, ma vanno monitorati costantemente, e poi la ferrovia del ponente e soprattutto la Gronda che aspettiamo da una quindicina d'anni. Tutte infrastrutture indispensabili affinché la crescita dei porti non affondi ap- ➤

GRUPPO
SAPIR

40 MILIONI DI EURO INVESTITI NEGLI ULTIMI 5 ANNI
CON NOI CRESCE IL PORTO
NUOVE VASTE AREE PER LO SVILUPPO DELLA LOGISTICA



Terminal Operator in Ravenna

Inerti, fertilizzanti, ferrosi, pezzi speciali e impiantistica, liquidi, merci a temperatura controllata, container anche reefer, auto e trailer su Ro-Ro.

2.700 metri di banchine

129.000 mq di magazzini

343.000 mq di piazzali

84.000 mc. di serbatoi

21 gru

16.000 metri di binari ferroviari

www.grupposapir.it



pena sbarcata a terra”. Quindi, specialmente in un’ottica europea lo sviluppo dei traffici passa necessariamente da due condizioni: gli adeguamenti infrastrutturali e un efficiente sistema intermodale, che veda al centro, in primo luogo sulle lunghe distanze, la ferrovia. Un annuncio importante è venuto in questo senso da Iveta Radicova, presente alla Biennale, che ha confermato che “il porto di La Spezia entrerà nel corridoio Mediterraneo, est-ovest”, del quale la Radicova è coordinatrice a livello europeo. Ciò significa maggiori possibilità di ottenere finanziamenti e un raddoppio della connettività dello scalo che già è presente su un’altra direttrice continentale, quella del corridoio Scandinavia-Mediterraneo, nord-sud. Un’opportunità importante sia per il porto spezzino sia per il nodo di Piacenza, un’opportunità, però, che, come ha ricordato il presidente Toti, rischia di rimanere sulla carta se non si risolvono le criticità infrastrutturali.

Su tali criticità si è soffermata con forza anche Confetra Liguria. Il presidente Alessandro Laghezza, in una dichiarazione, ha sottolineato: “Esiste oggi una priorità assoluta per il sistema paese, che diventa emergenza per la regione che in termini logistici ne è una delle parti più determinanti, la Liguria. Tale priorità è rappresentata dalla necessità di avere certezze sui termini temporali necessari a rendere efficiente tutto il sistema logistico nazionale. Con un sistema autostradale ligure che ha conquistato e consolidato il primato di maglia nera per il tasso di incidentalità, superiore di quattro punti a quello medio del sistema paese, è venuto il momento di uscire dal dibattito oggettivamente di bassissimo profilo fra il fare e il non fare e affermare con assoluta certezza che le opere vanno fatte e vanno fatte in tempi certi”. Ciò



è avvenuto, ad esempio, nel caso del Ponte Morandi, che è stato richiamato da Laghezza: “Quanto si è deciso dopo il crollo ha dimostrato che c’è stata una capacità di reazione all’emergenza in grado non solo di garantire alle controparti certezze sia sui tempi di realizzazione delle strade alternative sia sui tempi di demolizione e ricostruzione del ponte, ma anche di rendere possibile un miracolo per il porto di Genova: la salvaguardia della sua clientela e quindi una ripresa dei traffici anche quando le difficoltà causate dalla tragedia del Morandi erano quotidianamente tangibili”. Secondo il presidente di Confetra Liguria è ora necessario che le istituzioni accettino una sfida ancora più importante “con la stessa volontà del fare e con la stessa serietà in termini di impegni: basta promesse generiche e specialmente basta incertezze”.

“Chiedo anche alle altre associazioni imprenditoriali e della logistica - ha proseguito Laghezza - una forte collaborazione per costringere le istituzioni nazionali, regionali e locali a sedersi a un tavolo di confronto e a firmare non un generico ‘patto’ per la Liguria, bensì un impegno preciso su date, sca-

denze e tempi di realizzazione delle opere”. Secondo Confetra è necessario mettere nero su bianco un programma e un project management delle principali opere pubbliche. Servono garanzie sui tempi del Terzo Valico, sui tempi della prosecuzione in direzione di Milano, sui tempi del “nodo” di Genova, sui temi della bretella autostradale, sulla linea Pontremolese, così come sul raddoppio ferroviario della linea con la Francia. L’elenco è lungo e comprende anche le opere portuali la cui realizzazione oggi, in un quadro di riferimento come l’attuale, ad alto rischio anche giudiziario per i manager portuali che assumono decisioni, sta diventando sempre più complicata. Laghezza ha quindi chiesto che “la Regione Liguria, istituzione che in questi mesi si è dimostrata la più proattiva e reattiva, convochi questo tavolo di confronto, entro e non oltre la fine dell’anno, e che da questo tavolo scaturisca una ‘tabella Excel’ con, nella prima colonna, il nome dell’opera, quindi lo stato attuale dei lavori e del cantiere, la percentuale di realizzazione a oggi, i tempi per l’ultimazione e la data presumibile di entrata in funzione”.



BOOST YOUR **BUSINESS NETWORK**

BUILD YOUR COLLABORATIVE **ECOSYSTEM**

A stylized globe on the left side of the page, composed of a network of white lines connecting various nodes, representing a global business network.

● **CONTROL TOWER**

● **SOURCING AND
PROCUREMENT**

● **TRANSPORTATION
MANAGEMENT**

● **SUPPLY CHAIN
EXECUTION**

tesisquare.com

in   



PROMESSE

Che si tratti del successo di un'azienda,
di una crescita di carriera o della
soddisfazione di un cliente,
la differenza sta nel fatto che sia...

MADE IN PROLOGIS

