

**ELPE**  
L'EVOLUZIONE  
DEL PROVIDER



**ELPE**

PERSONE MUOVONO AZIENDE

Il presidente Giuseppe Gibin racconta  
percorso e strategie del Gruppo torinese

## LA RISTRUTTURAZIONE DI ASSOLOGISTICA

### AUTOTRASPORTO

Norme "post" costi  
minimi da correggere

### PORTUALITÀ

Riforma dei porti,  
l'ora del thrilling

### COMPETITIVITÀ

BCube, la strada  
dell'eccellenza

# EDIA EX

## Inspired by you. Built by Mitsubishi.

quando  
è tutto...



*Guidate oggi il futuro*

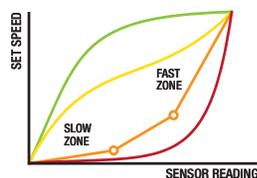
*Mitsubishi è rinomata per il design innovativo, la tecnologia e la qualità senza compromessi.*

*I nostri nuovi carrelli elevatori elettrici EDIA EX da 2.5 a 3.5 tonnellate ne sono la prova più recente.*

*I nostri ingegneri hanno trascorso più di 2 anni studiando attività di ogni tipologia e dimensione in giro per il mondo.*

*Il risultato? Carrelli elevatori che vi offrono tutto ciò che desiderate... e anche di più...*

**Più potenti...  
e più efficienti di qualsiasi rivale**  
*I carrelli EDIA EX offrono la migliore esperienza di guida... e sono anche i più produttivi. Soltanto EDIA EX vi offre prestazioni eccezionali, stabilità impareggiabile e la reale possibilità di lavorare sia al chiuso che all'aperto, anche nel bagnato.*



**Sensitive Drive System (SDS)**  
*Apprezzato dai conduttori per la 'sensazione' intuitiva che sperimentano, l'SDS rileva se il carrello viene guidato in modo assertivo o prudente e fornisce di conseguenza le prestazioni modulate e progressive più adatte al caso specifico. Vuole dire maggiore sicurezza e produttività.*

**Per maggiori informazioni:  
[www.edia-mitsubishi.com](http://www.edia-mitsubishi.com)**

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

---

# **SISTEMA LOGISTICO NAZIONALE**

## **Aspettando il nuovo “Piano”...**

---

L'ATTUALE SCENARIO ECONOMICO EUROPEO E INTERNAZIONALE PUÒ CONTRIBUIRE A UN MIGLIORAMENTO DELLA SITUAZIONE ITALIANA. COME SOTTOLINEIAMO NELLA RUBRICA “BAROMETRO DELL'ECONOMIA” (PAGINA 4), ALCUNI DATI SONO RILEVANTI, IN PRIMO LUOGO LA FORTE RIDUZIONE DEL COSTO DEL PETROLIO E IL RAFFORZAMENTO DEL DOLLARO SULL'EURO. ALTRI DATI SONO POSITIVI, COME LA PROBABILE INTESA CON IL NUOVO GOVERNO GRECO, CHE HA GIÀ SCATURITO L'EFFETTO DI ALLONTANARE LA MINACCIA DELL'ONDA SPECULATIVA E DI PERMETTERE ALLO SPREAD TRA I BOND ITALIANI E QUELLI TEDESCHI DI SCENDERE A QUOTA 100. MIGLIORANO L'ECONOMIA USA, ANCHE SE, COME SEMPRE, CON DATI ALTALENANTI, E QUELLA GIAPPONESE, DA VENT'ANNI ALLE PRESE CON LA DEFLAZIONE. A FEBBRAIO, L'INDICE ISTAT CHE MISURA LA FIDUCIA DELLE IMPRESE ITALIANE HA SEGNA TO UNA CRESCITA IMPORTANTE: 3,3 PUNTI (PIÙ BASSA NEL SETTORE MANIFATTURIERO, 1,5), COSÌ COME QUELLO DEDICATO AI CONSUMATORI (DI SIGNIFICATIVI 6,5 PUNTI). IN QUESTO CONTESTO, OCCORRE CHE IL GOVERNO E IL PARLAMENTO ACCELERINO SUL FRONTE DELLE RIFORME. AD ESEMPIO, È SEMPRE PIÙ URGENTE UNA SEMPLIFICAZIONE DELL'APPARATO BUROCRATICO DELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE E DELLE SUE PROCEDURE. FONDAMENTALE PER L'INDUSTRIA (E PER L'EXPORT) È ANCHE DARE SOLUZIONE ALLE STORICHE PROBLEMATICHE E INEFFICIENZE DELLA LOGISTICA NAZIONALE. IL MINISTRO LUPPI HA ANNUNCIATO DA TEMPO UN NUOVO “PIANO” IN MATERIA, COLLEGATO ALLA RIFORMA DEI PORTI. “L'APPROCCIO CI È PARSO QUELLO GIUSTO”, HA COMMENTATO IL PRESIDENTE DI ASSOLOGISTICA CARLO MEARELLI. I CONTENUTI DI TALE “PIANO” NON SONO PERÒ NOTI. LA PRESSANTE RICHIESTA È QUELLA SOLITA, SEMPRE SOTTOLINEATA DA ASSOLOGISTICA E MAI SODDISFATTA DALLA POLITICA: NON FARE PIANI SOTTO L'ANGOLAZIONE DI SINGOLI SETTORI, MA IN UNA “LOGICA DI SISTEMA”, PER USARE UNA FRASE ABUSATA NEL LINGUAGGIO, MA MAI TRADOTTA IN REALTÀ. “SE SI PROCEDE, COME AL SOLITO, PER SINGOLO SEGMENTO, PER SINGOLE AREE DI POTERE, IL RISULTATO SARÀ NEGATIVO, PER NON DIRE DELETERIO SUL PIANO DELL'EFFICIENZA COMPLESSIVA DELLA LOGISTICA NAZIONALE”, HA AGGIUNTO MEARELLI.

# VI SEGNALIAMO

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

Redazione Milano  
Via Cornalia 19 - 20124 Milano  
tel. 02.669.1567 - fax 02.667.142.45  
internet: [www.euromerci.it](http://www.euromerci.it)  
e-mail: [redazione@euromerci.it](mailto:redazione@euromerci.it)

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

Direttore responsabile  
**Jean Francois Daher**

Sito [www.euromerci.it](http://www.euromerci.it)  
a cura di **Ornella Giola**  
e-mail: [ogiola@euromerci.it](mailto:ogiola@euromerci.it)  
cell.331.674.6826

Stampa  
Mediaprint Milano

Pubblicità  
**Mariarosa Mazzoleni**  
cell.335.532.7936  
[mazzolenimariarosa@gmail.com](mailto:mazzolenimariarosa@gmail.com)

## Attualità

**LA RISTRUTTURAZIONE  
DI ASSOLOGISTICA**

**25**

## Cover

**ELPE, PARTNER LOGISTICO  
CHE CONTROLLA LA FILIERA**

**29**

## Internazionalizzazione

**SERVIZI EVOLUTI  
PER STARE SUI MERCATI**

**32**

## Autotrasporto

**IL "DOPO"  
DEI COSTI MINIMI**

**35**

## Portualità

**RIFORMA DEI PORTI,  
E L'ORA DEL THRILLING**

**42**

## Legislazione

**L'EUROPA HA CAMBIATO  
LE REGOLE SUGLI APPALTI**

**44**

## Competitività

**BCUBE, LA STRADA  
DELL'ECCELLENZA**

**47**

## Primo Piano

**GLS: LEADER IN ITALIA,  
SPECIALMENTE PER LE PMI**

**54**

**IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA**

**4**

**NEWS**

**8**

**DALLE AZIENDE**

**13**



Le norme inserite nella "legge di stabilità" del dicembre scorso hanno cambiato profondamente le regole che governavano l'autotrasporto, cancellando definitivamente il regime dei costi minimi (il servizio a pag. 35)



BCube, azienda piemontese di logistica, presente in tutto il mondo e che ha come punto di forza la specializzazione nella "logistica industriale", ha aperto nuovi impianti nell'interporto di Livorno (il servizio a pag. 47)

# GRANDI LAVORI PER PICCOLE ABITUDINI

Guarda il video  
vincitore del 1°  
Contest Elpe-Dams



**AUTOMOTIVE**



**CONSUMER & RETAIL**



**FASHION**



**FOOD & GDO**



**INDUSTRY**

**HO.RE.CA.**

**ELPE GLOBAL  
LOGISTIC SERVICES**

Via Giolitti 14/b, 10123 Torino.  
Tel. 011 4306120.  
Fax 011 4306121.  
logistica@elpe.it  
www.elpe.it

Numero Verde  
**800.199.991**



Seguici sui social



## Scegli bene il tuo partner logistico

Di fronte a una tariffa sotto il costo del lavoro  
dubitare non è solo lecito, ma opportuno  
La tua garanzia è la nostra serietà

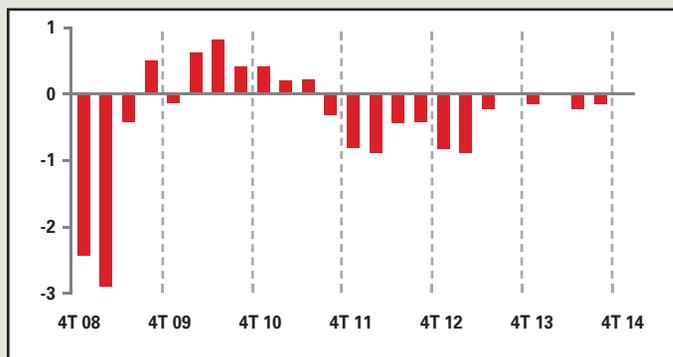
Non può esserci legalità senza la sostenibilità delle tariffe

 **ELPE**  
PERSONE CHE MUOVONO AZIENDE

## Petrolio e spread potrebbero aiutare

### Prodotto interno lordo (variazioni sul trimestre precedente)

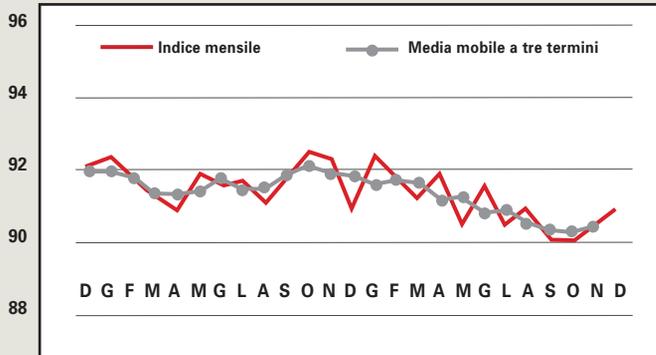
Fonte: ISTAT



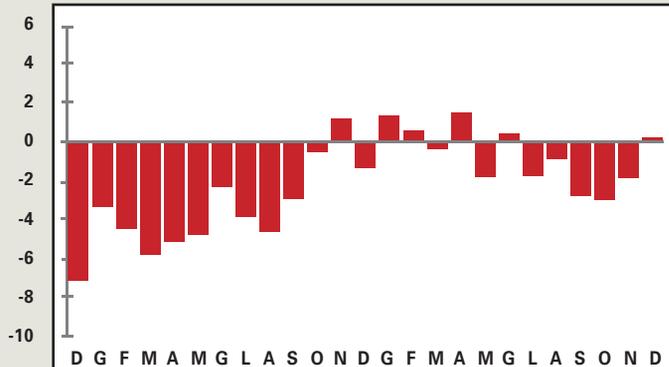
### Produzione Industriale

Fonte: ISTAT

(dicembre 2012-dicembre 2014, indice destagionalizzato e media mobile a tre termini)



(dicembre 2012-dicembre 2014, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)



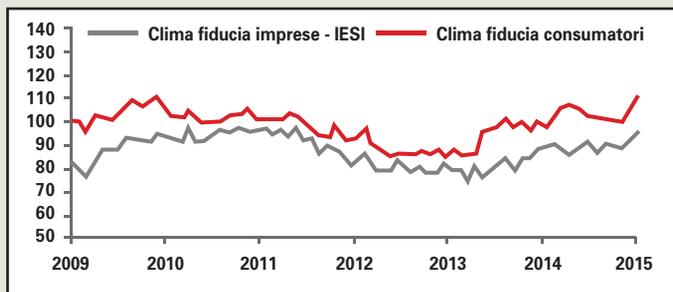
A fine febbraio, l'Istat ha pubblicato la "nota mensile" che fa il punto sulla congiuntura economica italiana e internazionale. Una "nota" abbastanza ottimistica sulla situazione del nostro paese. Ottimismo che si fonda principalmente su due indicatori economici "interni": il primo, la significativa crescita del clima di fiducia sia dei consumatori (l'indice sale di 6,5 punti, passando dai 104,4 punti registrati a gennaio ai 110,9 di febbraio) sia delle imprese (l'indice passa da 91,6 di gennaio a 94,9 di febbraio); la seconda, l'aumento della produzione industriale avutosi in dicembre (con un incremento dello 0,4% su novembre) e quello, molto più sensibile, fatto segnare, sempre nello scorso mese di dicembre, per gli ordinativi all'industria (cresciuti su novembre del 4,5%, con un aumento dell'1,8% per gli ordinativi interni e dell'8,1% per quelli esteri). Un ottimismo che va però preso con ogni beneficio d'inventario: non dimentichiamo che, ad esempio per quanto riguarda la produzione industriale, il dato complessivo degli ultimi tre mesi del 2014 segna una sostanziale stagnazione rispetto al trimestre precedente, con una tendenza negativa (il dato preciso è meno 0,1%). Positivo, guardando al futuro, può essere considerato l'andamento di alcuni importanti settori della nostra industria: rispetto a dicembre 2013, progressi notevoli sono stati raggiunti dai comparti della fabbricazione dei mezzi di trasporto (più 14,7%), della fabbricazione di computer, prodotti di elettronica e ottica, apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi (più 13,9%) e della



## Fiducia dei consumatori e delle imprese

(gennaio 2009-febbraio 2015, indici destagionalizzati 2005=100)

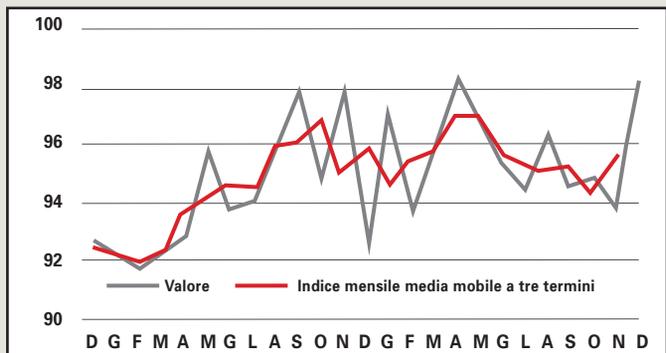
Fonte: ISTAT



## Ordinativi dell'industria

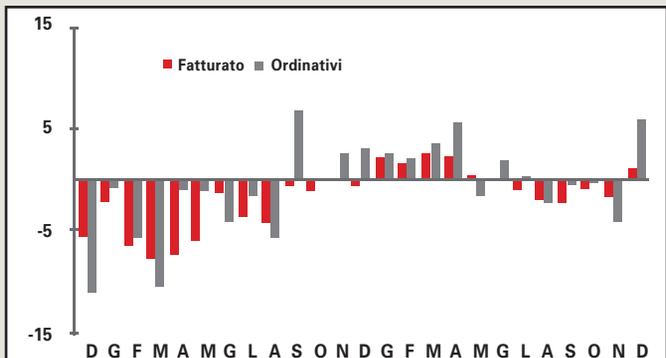
(dicembre 2012-dicembre 2014, indici destagionalizzati e medie mobili)

Fonte: ISTAT



## Fatturato e ordinativi dell'industria

(dicembre 2012-dicembre 2014, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)

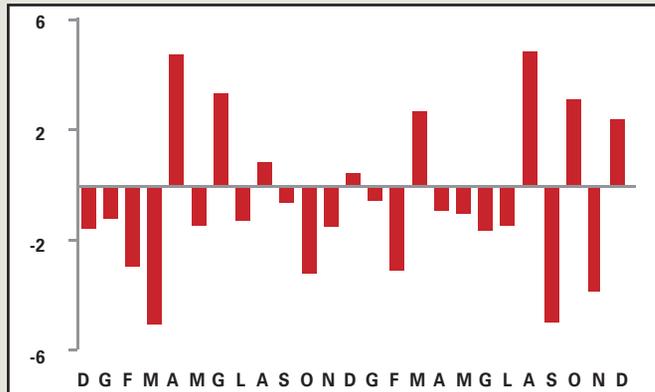


fabbricazione di macchine e attrezzature n.c.a (più 8,6%). Comunque, nella media del 2014, i volumi prodotti dall'industria in senso stretto sono risultati in flessione per il terzo anno consecutivo (meno 0,8% al netto dei giorni di calendario), pur con un'intensità certamente più contenuta rispetto ai due anni precedenti. Permangono, infine, le differenze tra gli andamenti sul mercato interno ed estero: nella media del 2014, il fatturato industriale sul mercato nazionale è diminuito in valore dell'1,2% mentre la componente realizzata sui mercati esteri ha segnato un'accelerazione (più 2,9%), pur, nota l'Istat, "risultando inferiore alla domanda potenziale delle produzioni italiane". Tale differente andamento tra mercato interno e mercato estero sottolinea per l'ennesima volta che il problema principale per l'economia italiana è la debolezza della domanda interna. A questo proposito non deve creare illusioni il dato che abbiamo prima citato sull'aumento della fiducia dei consumatori. Infatti, disaggregando questo dato si nota che l'ottimismo riguarda le aspettative sull'economia in generale (che crescono di quasi 20 punti) e molto meno quelle sulla propria situazione economica (ambito nel quale l'indice sale solo di 1,5 punti). Il problema di fondo continua a essere la difficoltà a trovare lavoro, la mancanza di flessibilità in materia di occupazione, la precarietà della condizione giovanile. Tutte problematiche che frenano i consumi. Allargando l'analisi oltre i confini italiani, si possono cogliere elementi che possono contribuire al miglioramento della nostra condizione economica. In primo luogo, la flessione del costo del petrolio (che ricor-

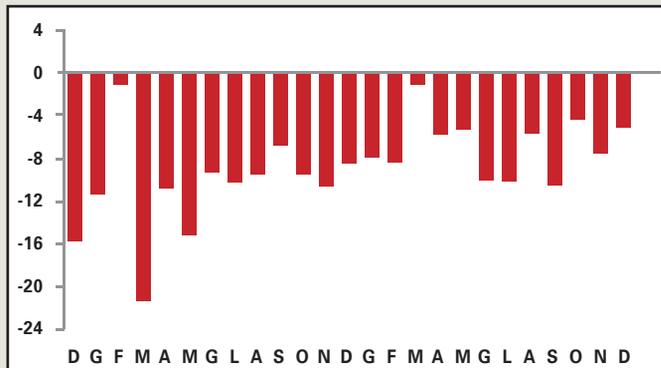
## Produzione nelle costruzioni

Fonte: ISTAT

(dicembre 2012-dicembre 2014, variazioni % sul mese precedente)



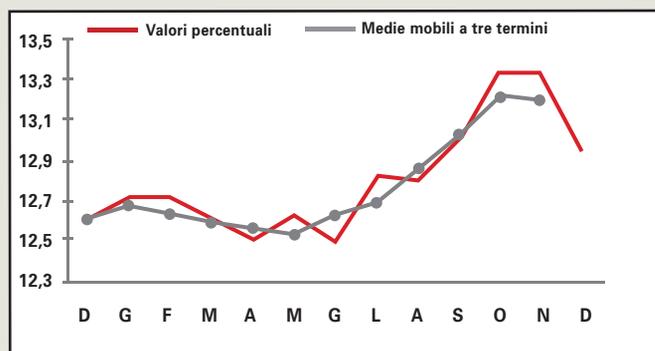
(dicembre 2012-dicembre 2014, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)



diamo l'11 luglio del 2008 aveva raggiunto la quota massima a 147,7 dollari al barile): per tutto il 2013 fino ad agosto del 2014, il costo era rimasto assolutamente stabile, oscillando tra i 100 e i 110 dollari al barile, poi una costante discesa, 88 dollari in ottobre, 63,07 in novembre, 49,03 in gennaio, per risalire in febbraio a 57,25 dollari (aumento dovuto al calo delle estrazioni specialmente negli Stati Uniti). Altro elemento positivo è la riduzione dello spread tra il rendimento dei titoli di Stato italiani in confronto a quelli tedeschi a 10 anni a quota 100, come si è registrato negli ultimi giorni di febbraio. Infine, l'economia americana dovrebbe continuare a rafforzarsi, nonostante qualche segnale contraddittorio, come un abbassamento delle attese dei manager della manifattura (l'indice Pmi) e un risultato della produzione industriale per dicembre (più 0,2% rispetto al mese precedente) sotto le aspettative, ma anche negli Usa un'importante spinta al contenimento dei costi dovrebbe venire dal ribasso di quelli energetici e il rafforzamento del dollaro dovrebbe aiutare i consumatori. Un dato importante per l'Italia in quanto gli Usa sono un mercato trainante per le nostre esportazioni (più 10% nel 2014). Anche l'area euro migliora con il Pil cresciuto nel quarto trimestre del 2014 dello 0,3% e con tutti gli indicatori sulla fiducia di inizio 2015 in miglioramento. Tutte occasioni importanti e che l'Italia dovrebbe mettere a frutto, in primo luogo procedendo più speditamente sul terreno delle riforme istituzionali e sul piano delle decisioni che riguardano l'assetto socio-economico del paese. ■

## Tasso di disoccupazione (dicembre 2013-dicembre 2014, valori %)

Fonte: ISTAT



THE WASHINGTON POST

## Male per i risparmiatori, bene per chi fa debiti

Nel 1955, l'allora presidente della Fed William McChesney Martin così diceva delle banche centrali: "Sono come un capocameriere che ordina di portar via da bere proprio mentre la festa è al suo massimo", ma era, appunto, il 1955. Oggi, le banche centrali fanno esattamente il contrario: alla festa,



continuano a portare da bere invece che portarlo via. Ciò avviene perché gli interessi, sia negli Usa sia in Europa, sono talmente bassi che le banche centrali paiono aver perso la fa-

coltà o la volontà di contare. Un esempio eclatante: i buoni del tesoro svizzeri. Buoni che emessi in franchi a dieci anni non rendono virtualmente alcunché. Quindi, non ci dovrebbe essere alcuna convenienza a comprarli, tranne che per uno speculatore che vuole nascondere i propri capitali all'estero o per qualcuno terrorizzato che prevede a breve termine il fallimento del mondo finanziario. La Svizzera non è la sola a comportarsi così, lo stesso fanno in Europa l'Olanda, la Germania, la Francia, con buoni del tesoro con un interesse sotto all'1%. Sono tempi orribili per coloro che risparmiano e in modo particolare per coloro che hanno lavorato tutta la vita e, dopo aver smesso, sperano di vivere con gli interessi del capitale che hanno accumulato. Però, attualmente, le banche centrali non si curano dei risparmiatori: mirano solo a tener basso il valore della loro moneta per favorire l'export e scoraggiare l'import e a pompare soldi, a bassi interessi, nell'intento di stimolare la crescita dell'economia. D'altro canto sono tempi splendidi per chi chiede soldi in prestito. Compagnie gigantesche - ad esempio, Apple e Microsoft - stanno accumulando debiti molto ingenti, sicuri che gli interessi ultra-bassi dureranno anni, se non decenni. Molto probabilmente il Tesoro statunitense si accingerà a mettere sul mercato buoni con scadenza quarantennale con un interesse di poco superiore al 3% (mentre poco tempo fa buoni a 30 anni vedevano un interesse sopra il 4%). Sempre peggio per i risparmiatori, sempre meglio per chi fa debiti. Questo squilibrio, alla lunga, per l'economia reale, sarà un vantaggio? C'è da dubitarne. ■

# CLASS

Cooperative Logistica Associate



PROGETTAZIONE & SVILUPPO

GESTIONE MAGAZZINI

CONTI LAVORAZIONE

NOLEGGIO E MANUTENZIONI  
SERVOMEZZI

SERVIZI GENERALI



CLASS SpA.

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

Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607

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

Gruppo FBH

## 2014: export in forte crescita sul 2013

Rispetto al 2013, per quanto riguarda i flussi commerciali con l'estero del nostro paese, i risultati complessivi del 2014 mostrano una crescita delle esportazioni del 2,0%, più ampia al netto dei prodotti energetici (più 2,7%), e una flessione delle importazioni (meno 1,6%). La positiva dinamica dell'export è stata trainata dai paesi dell'Unione europea (più 3,7%), mentre la flessione dell'import è stata determinata dalla forte contrazione dei prodotti energetici, che ha sfiorato il 20%. Per il solo mese di dicembre 2014, il saldo commerciale è stato positivo per 5,8 miliardi di euro, con un aumento di 3,4 miliardi rispetto a dicembre 2013. È da sottolineare che al netto dell'energia, l'attivo è stato di 8,7 miliardi. Complessivamente, l'anno scorso, l'avanzo commerciale ha raggiunto 42,9 miliardi ed è risultato più che doppio al netto dell'energia (più 86 miliardi).

Sempre nel dicembre scorso, rispetto al mese precedente, si è registrato un aumento dell'export (più 2,6%) e una diminuzione dell'import (meno 1,6%). L'incremento delle esportazioni è stato determinato dalla crescita delle vendite sia verso i paesi dell'Unione (più 2,1%) sia verso i paesi terzi (più 3,2%). L'inc-

L'anno scorso, le importazioni di prodotti energetici sono diminuite nel nostro paese di quasi il 20% rispetto all'anno precedente



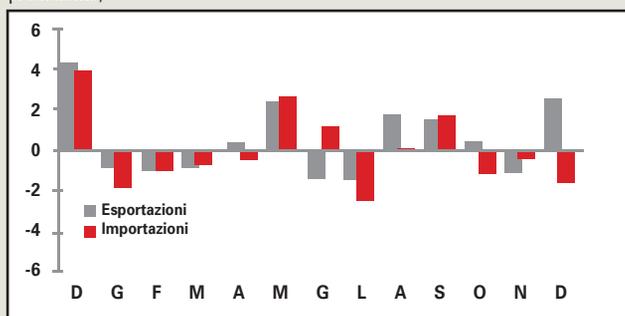
mento è stato più marcato per i prodotti energetici (cresciuti del 7,5%) e per i beni di consumo non durevoli (più 3,4%). La diminuzione congiunturale dell'import è stata da ascrivere esclusivamente all'area extra Ue

(meno 3,7%). La flessione è stata diffusa a tutti i comparti, a eccezione dei beni di consumo (più 1,5%). Rispetto al trimestre precedente, nell'ultimo trimestre dell'anno scorso si è registrata una dinamica positiva per l'export (più 2,1%). I beni strumentali (più 3,8%) e i beni di consumo non durevoli (più 3,5%) sono stati in espansione. Gli acquisti sui mercati internazionali sono risultati invece in flessione dello 0,8%. In particolare, per quanto riguarda il solo mese di dicembre 2014, si è avuto un considerevole aumento dell'export (più 6,3% in valore e più 5,4% in volume) mentre l'import ha registrato un calo dell'1,3%. Nel 2014, i mercati più dinamici per l'export sono risultati il Belgio (più 15,7%), gli Stati Uniti (più 10,2%), la Polonia (più 9,9%) e i paesi Eda (più 9,6%). Si segnala la forte crescita nell'anno delle vendite all'estero di autoveicoli (più 10,0%), articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici (più 5,6%) e di mezzi di trasporto, autoveicoli esclusi (più 5,5%).

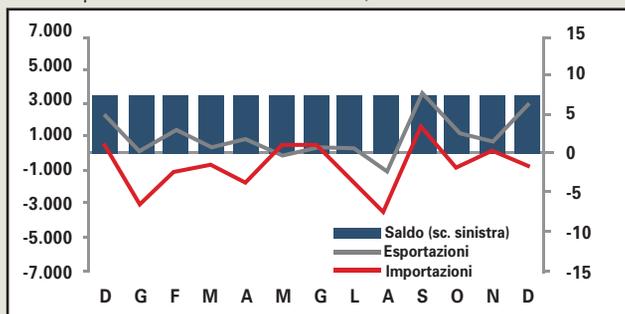
### Flussi commerciali con l'estero

Fonte: ISTAT

(dicembre 2013-dicembre 2014, dati destagionalizzati, variazioni % sul mese precedente)



(dicembre 2013-dicembre 2014, dati grezzi, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente e valori in milioni di euro)



## Mobility Conference a Milano: l'attenzione su Malpensa

A Milano si è svolta la Mobility Conference 2015 organizzata dall'Assolombarda e dalla camera di commercio del capoluogo lombardo. Una sessione è stata dedicata alle "connessioni aeree e allo sviluppo aeroportuale" in primo luogo per quanto riguarda l'area metropolitana di Milano e l'intera regione Lombardia. Il presidente della Sea Aeroporti di Milano Pietro Modiano, dopo aver sottolineato il positivo risultato di Malpensa per quanto riguarda il 2014, anno che ha visto un aumento dei passeggeri del 12% e delle merci del 9% rispetto all'anno precedente, ha subito sgombrato il campo da una lunga polemica: "Basta parlare di Malpensa come un hub. Sappiamo tutti che



sono le compagnie aeree che creano questa condizione per un aeroporto. L'Alitalia è andata via, concentrandosi, dopo l'intesa con Etihad, su Fiumicino, che vedrà, secondo i piani della compagnia, entro il 2018 salire a 113 le frequenze settimanali dei voli sul mercato intercontinentale. Malpensa ha l'esigenza di aumentare la sua connettività intercontinentale, infatti, fatto 100 il livello di quella di Londra, noi ci attestiamo su un valore pari a 24, contro il 46 di Monaco e il 93 di Francoforte. Per raggiungere tale traguardo dobbiamo intensificare gli accordi bilaterali, così come è stato fatto recentemente con la Cina. Aumentare i voli passeggeri intercontinentali si >



## Luca, responsabile logistico, se ne è appena lasciati scappare 33.000.

Incredibile che sia successo proprio a lui, che in azienda è considerato il migliore. Se solo qualcuno gli avesse detto prima che con una sola gara d'appalto poteva raggiungere 33.000 aziende di trasporto verificate! E il tutto in 3 semplici mosse. Ma tu sei fortunato: puoi accedere alla piattaforma europea per tender di trasporto TC eBid® in qualunque momento.

**Sei un decisionista o un attendista?! Agisci ora e subito: prova gratuitamente TC eBid® senza limitazioni chiamando il numero +800 10 20 30 90 (gratis da rete fissa)\* o scaricandolo direttamente dal sito [www.timocom.it](http://www.timocom.it)**

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

\*Di regola gratuito per le chiamate da rete fissa. A seconda delle tariffe applicate dal gestore del numero chiamante sono possibili altre tariffe.



Ora anche in versione mobile!



*Il 20 febbraio, il Dry Baltic Index ha toccato quota 513, attestandosi ai suoi minimi storici*

gnifica anche contribuire all'aumento del traffico cargo, altro nostro obiettivo centrale, perché attualmente molte merci viaggiano a bordo degli aerei passeggeri". Sulla stessa linea anche il presidente di Assolombarda Gianfelice Rocca, che ha aggiunto: "Va assolutamente evitata ogni tentazione di limitare Linate. Tutte le destinazioni europee vanno consentite senza limitazione di voli giornalieri. Basta con l'illusione che limitare Linate serva a sostenere e a sviluppare Malpensa, come se il traffico si spostasse per vasi comunicanti e non per costi-opportunità. È un errore che già in passato abbiamo pagato caro". Rocca ha anche sostenuto l'esigenza di aprire al mercato la Sea avviandone la privatizzazione: "Investitori istituzionali di settore potrebbero accompagnare e affiancare il potenziamento della presenza di alcune grandi compagnie europee ed estendere all'aeroporto Orio al Serio di Bergamo un forte coordinamento delle specializzazioni di traffico congiuntamente con Linate e Malpensa. Altrimenti, la connettività internazionale e intercontinentale della 'Grande Milano' resterà ancora per anni una frazione di quella delle metropoli europee nostre concorrenti".

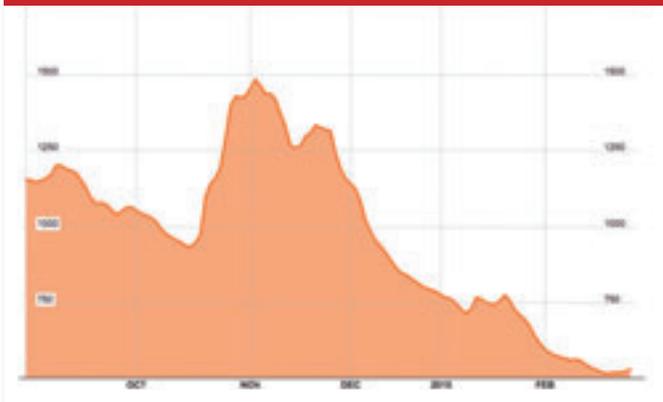
## Il commercio mondiale è in lenta flessione

L'Organizzazione mondiale del commercio-Wto ha ritoccato al ribasso le stime per il 2014, riducendo l'aumento previsto al 3,1% sull'anno precedente (un taglio notevole perché agli inizi dell'anno si parlava di un incremento intorno al 4-4,5%). Anche in novembre scorso, secondo gli ultimi dati ufficiali, si è registrata una flessione rispetto a ottobre che aveva già fatto se-



gnare un dato negativo. Tale andamento è principalmente dovuto alla forte caduta degli scambi delle economie cosiddette emergenti sia sul versante dell'export (meno 1,4%) sia su quello dell'import (meno 2,5%), mentre si registra una sostanziale tenuta di quelli delle economie avanzate. Tra queste ultime, spicca il dinamismo e la vivacità di quella statunitense: secondo le ultime stime, il Pil del IV trimestre del 2014 dovrebbe crescere del 2,6% su base annua. In forte aumento anche i consumi privati (più 4,3%), mentre le previsioni sottolineano che nei prossimi mesi la spesa delle famiglie dovrebbe aumentare in modo sostenuto grazie alla crescita dell'occupazione e dei livelli salariali. Questa positiva situazione degli Stati Uniti, se rafforzata nel prossimo futuro, potrebbe rappresentare una leva rilevante per "riattivare" il commercio mondiale. Gli ultimi due mesi del 2014 e gennaio di quest'anno hanno anche visto una drastica flessione del Baltic Dry Index, l'indice dell'andamento dei costi del trasporto marittimo e dei noli delle principali categorie di navi che trasportano materie prime non liquide. Il 4 novembre 2014, l'indice aveva segnato 1.484 punti (per sottolineare ancora una volta quanto grande sia stata la crisi mondiale, si ricorda che il 20 maggio 2008 l'indice chiuse la giornata a 11.793 punti, sua quota record) per scendere il 2 gennaio 2015 di quasi il 60% toccando quota 590. Il 20 febbraio si è attestato ancora più in basso, a 513 punti, ossia ai suoi minimi di sempre. Non va dimenticato che il Dry Baltic Index è ritenuto un indicatore importante nella valutazione degli andamenti economici mondiali, non per nulla il suo crollo nella seconda metà del 2008 fu un segnale molto forte di quanto sarebbe a breve accaduto. Sul calo dei noli potrebbe anche aver notevolmente inciso la contemporanea sensibile flessione del prezzo del petrolio (anche se sull'altro versante va registrato il rafforzamento del dollaro). Comunque, l'andamento dell'indice suona come un campanello d'allarme. ■

### Andamento del Dry Baltic Index



# DHL inaugura un nuovo hub all'aeroporto di Malpensa

La struttura, di 11.620 metri quadrati, è stata realizzata in tempi molto brevi e ha richiesto un investimento di 3,8 milioni di euro.

di **Davide Ornati**

Il leader delle consegne espresse internazionali e Sea, società di gestione degli aeroporti milanesi, hanno inaugurato all'aeroporto di Milano Malpensa il nuovo hub internazionale DHL Express. DHL Express rafforza quindi la propria rete, grazie a nuovi collegamenti con l'Europa e in particolare con Stati Uniti e Hong Kong, fornendo soluzioni più flessibili alle esigenze delle imprese del nord-ovest Italia e garantendo tempi di presa e consegna più ampi.

La nuova struttura di Malpensa ha richiesto un investimento di 3,8 milioni di euro; si estende su una superficie complessiva di 11.620 mq, composta da magazzino (8.000 mq), aree di servizio (3.300 mq) e uffici (320 mq). L'apertura del nuovo hub ha consentito, inoltre, l'assunzione di 70 nuovi impiegati. Tre sono gli aeromobili con base presso la nuova struttura: effettuano un totale di sei movimenti al giorno (import e export); due sono i voli verso Lipsia (con un Boeing 757), uno per gli Stati Uniti (con velivolo Embraer) e un volo verso Hong Kong (rotta bisettimanale il giovedì e la domenica con un Boeing 777).

“L'aeroporto di Milano Malpensa - ha detto Pietro Modiano, presidente della Sea, intervenuto alla presentazione del nuovo hub - movimentata il 55% del traffico merci italiano ed è anche lo scalo che nel 2014 ha registrato la più rapida crescita in Europa, con un aumento del traffico merci del 9,1% rispetto all'anno precedente con circa 460 mila tonnellate di merce e un aumento dei passeg-

geri del 12%. Oggi a Malpensa si effettuano oltre 220 voli cargo alla settimana operati delle più importanti compagnie aeree del settore. Siamo perciò molto contenti della scelta di DHL di stabilire qui a Malpensa un nuovo hub che in pochi mesi ha trovato posto nell'ex polo cargo dello scalo appena ristrutturato per rispondere al meglio alle loro esigenze e garantire alla propria clientela i più alti livelli di affidabilità, puntualità e tempestività delle spedizioni”.

“La logistica è al centro del futuro”, queste le prime parole di Alberto Nobis, ad di DHL Express Italia, che ha pure elogiato tutti i collaboratori per la felice impresa di costruire l'hub in appena 40 giorni. “Il nuovo hub - ha aggiunto Nobis - insieme a quello dell'aeroporto di Bergamo Orio al Serio costituisce un importante strumento di supporto al sistema economico italiano al servizio dell'internazionalizzazione delle imprese. Abbiamo scelto l'aeroporto di Malpensa perché riteniamo costituisca un'infrastruttura strategica del sistema di connettività internazionale e intercontinentale del nord Italia con enormi potenzialità di sviluppo”.

Jesus Sanchez, vicepresidente hub&gateway di DHL Express Italia e Spagna, ha illustrato le caratteristiche della struttura lombarda, non dimenticando di nominare l'intero network logistico nazionale gestito dall'operatore, composto da undici basi: due hub aerei internazionali (il nuovo di Milano Malpensa e Bergamo Orio al Serio), due hub domestici (Bologna e Carpiano), sei gateway per i collegamenti interni



(Ancona, Bologna, Roma Ciampino, Napoli, Venezia, Pisa) e un hub movimento terra (Carpiano). Con una flotta di 17 aerei, 1.900 furgoni e con l'aggiunta dell'hub lombardo DHL allarga i suoi orizzonti, cercando di riportare con determinazione il made in Italy al posto che merita.

In occasione dell'inaugurazione del nuovo hub, Pierre Lahutte, Iveco brand president e Giancarlo Zampieri, titolare di Zampieri Holding hanno consegnato ad Alberto Nobis il nuovo Daily Iveco, personalizzato con i loghi di Telethon, Charity Stars e DHL. Non si tratta soltanto del primo veicolo del suo genere ad arrivare in casa DHL, ma di un mezzo speciale: è stato infatti acquistato alla cifra record di oltre 50 mila euro attraverso una gara di solidarietà organizzata da CNH Industrial e dai suoi brand a favore della fondazione Telethon, alla quale è stato donato l'intero ricavato. Il veicolo, caratterizzato da una livrea speciale dedicata a “L'Italia che vince”, come recita il claim della nuova campagna pubblicitaria Iveco, è un modello “35S13V”, in versione furgone. Il suo vano di carico ha una volumetria di 10,8 metri cubi ed è dotato di motore F1A da 2.300 cc da 126 Cv. ■

Insieme,  
abbiamo una marcia in più.



**TRANSPOTEC**  
**LOGITEC**

SALONE DEI TRASPORTI  
E DELLA LOGISTICA

Verona, 16-19 aprile 2015

Registrati su [www.transpotec.com](http://www.transpotec.com) e risparmi il 50% sul biglietto!

## Degrocar: traguardi ambiziosi per il 2015

È partito dai numeri Enrico Marcato, direttore commerciale di Degrocar, referente esclusivo per l'Italia di Mitsubishi Carrelli Elevatori, per aprire il Dealer Meeting 2015, tenutosi nella sede di Arzignano, Vicenza, l'annuale appuntamento per fare il punto sull'andamento del comparto in generale e di Degrocar in particolare. Undici concessionari in più tra Lazio, Veneto, Lombardia, Sicilia, Puglia, Campania; 22% di aumento del fatturato; assunzione di un'Area Manager e di un responsabile dei ricambi; inserimento di un'addetta al marketing. Questo per quanto riguarda il 2014. Per il 2015 ne ha lanciato uno solo: 957 carrelli da mettere a budget. "So bene che è un traguardo ambizioso - ha ammesso - ma raggiungibile". Presente anche Miguel Cascajo, Sales Manager, responsabile di Italia, Portogallo, Bulgaria, Grecia del nuovo marchio Mitsubishi Nichiyo Forklift, che, partendo dal sesto posto del gruppo nel panorama mondiale del settore, ha dichiarato che "la ripresa, anche se lenta, continua". Citando le statistiche Wits, a livello europeo, ha annunciato per il 2015 una crescita dell'1,7%; per il 2016 del 2,9%; per il 2017 dell'1,8%. Il maggiore contributo lo daranno i transpallets e i commissionatori, "perché lo sviluppo è nella distribuzione". Una visione ottimistica che toccherà anche l'Italia, dove il mercato nel 2014 è cresciuto del 16% e un ulteriore aumento del 4% è previsto per il 2015. Di qui Marcato è partito per lanciare la sua strategia, sintetizzata in metafora: "Quando soffia il vento del cambiamento alcuni costruiscono muri, altri mulini a vento". Con il noleggio al 60% e le vendite al 40%, Marcato ha snocciolato gli obiettivi 2015: "Aumentare la no-

stra copertura in Italia inserendo nuovi concessionari nelle aree scoperte", con particolare riferimento a Bologna e Piacenza per quanto riguarda l'Emilia Romagna; Treviso, Padova e Venezia per il Veneto; Brescia per la Lombardia. E, inoltre, "continuare a investire in formazione e in nuovi sistemi informatici". Scontato, il potenziamento della qualità dei mezzi, grazie ai prodotti Mitsubishi e al servizio Degrocar, tra cui la vera novità è l'introduzione di un ambito specifico per i ricambi. Da aggiungere le azioni commerciali (leasing a tasso zero per 30 mesi e a interessi zero per 40 mesi) e di marketing (sperimentazione del telemarketing, potenziamento del sito e realizzazione di una newsletter).

## 2014: fatturato TimoCom oltre le aspettative

TimoCom, il provider della borsa carichi leader in Europa, rinalda ulteriormente il proprio business e chiude positivamente il 2014. TimoCom Soft-und Hardware, si legge in un comunicato, "deve il suo solido fatturato principalmente a una clientela in costante crescita, che, oltre all'ampia offerta di carichi e mezzi, ha avuto modo di apprezzare anche l'introduzione della possibilità di accesso mobile, il numero crescente di provider di servizi telematici e l'offerta stabile di gare a lungo termine, che hanno generato un clima positivo in tutti i settori di attività". Per questo, il produttore software guarda con fiducia al 2015: anche quest'anno, infatti, ogni >



"Foto di gruppo" al Degrocar Dealer Meeting, svoltosi ad Arzignano, Vicenza



partecipante alla catena dei trasporti riceverà prodotti di qualità in linea con le proprie aspettative. Con la borsa di trasporti TC Truck&Cargo, l'azienda, con sede a Erkrath, Düsseldorf, dal 1997 agevola il lavoro giornaliero di molti responsabili della gestione del traffico e di committenti nel settore dei trasporti. Sulla piattaforma TimoCom, nel corso del 2014, sono stati inseriti complessivamente 58,9 milioni di offerte di carichi e mezzi, con un aumento, rispetto al 2013, del 7,6% ossia 4,1 milioni di offerte. Con un volume di oltre 647 milioni di tonnellate, TC Truck&Cargo, fiore all'occhiello del portafoglio prodotti dell'azienda tedesca, ha impressionato diversi nuovi operatori del settore. Nel 2014, sono stati 6.903 i nuovi clienti che hanno scelto le piattaforme di ricerca e assegnazione di offerte di TimoCom sottoscrivendo un contratto con l'azienda. "I risultati sono andati al di là di ogni più rosea aspettativa e siamo lieti che grazie ai nuovi contratti sarà possibile assegnare un numero ancora maggiore di ordini attraverso la borsa", ha dichiarato Marcel Frings, Chief Representative. Ai clienti che vogliono sfruttare al meglio le capacità tramite contratti di trasporto a lungo termine, l'azienda software offre da anni un altro strumento affidabile: la piattaforma online per gare d'appalto per trasporti a livello europeo TC eBid. Ne sono prova le 6.022 gare d'appalto totali pubblicate nel 2014. Frings, tuttavia, puntualizza: "Siamo convinti che i nostri clienti possano sfruttare ancora meglio questo aumento dei carichi. Fra i 33 mila fornitori attivi di servizi di trasporto e logistica ci sono anche nuovi partner commerciali per tutti i partecipanti della catena dei trasporti". La crescita generale è rispecchiata anche dal fatturato annuo, che, con 54 milioni di euro, si è attestato al di sopra delle aspettative.

## Gefco: trasporti di acciaio dalla Cina all'Ucraina

Gefco ha recentemente realizzato una commessa per conto di ArcelorMittal, leader mondiale nella produzione di acciaio, per la consegna di oltre 170 tonnellate di materiali dalla Cina fino allo stabilimento di Kryvyi Rih, città dell'Ucraina sud occidentale. Il trasporto è stato portato a termine in brevissimo tempo, con l'obiettivo di assicurare la continuità operativa del forno di fusione dell'acciaieria ucraina. La soluzione multimodale fornita da Gefco ha incluso il trasposto aereo di componenti ingombranti dalla Cina fino agli aeroporti di Am-

sterdam e Lussemburgo. Successivamente l'azienda logistica ha supervisionato il trasporto su strada fino allo stabilimento di ArcelorMittal completato in soli 18 giorni. "La fiducia riposta in Gefco da ArcelorMittal è una concreta dimostrazione del valore aggiunto della nostra offerta multimodale. Forniamo ai nostri clienti un servizio esemplare in termini di qualità, costi e tempi di consegna, consentendo loro di ottimizzare le operazioni e di conseguenza di aumentare la propria produttività", ha commentato Lyudmyla Mukhina, Sales Manager di Gefco Ucraina.

## Toyota Material Handling vince tre IF Design Award

Gli oltre 60 paesi che si sono iscritti quest'anno all'IF Design Award sottolineano quanto la competizione nell'ambito del design stia diventando sempre più serrata e quanto diventi sempre più difficile superare positivamente il vaglio della giuria internazionale. Pertanto aggiudicarsi ben tre prestigiosi IF Design Awards per il 2015, come ha fatto Toyota Material Handling, è un risultato di notevole valore. "Ricevere un riconoscimento internazionale - sottolinea l'azienda in un comunicato - conferma che il design Toyota si basa su principi sani. Sebbene l'aspetto estetico permei ogni cosa che facciamo, ci sono anche una serie di valori fondamentali che Toyota ritiene importanti nella progettazione. Uno di questi è la semplicità. Un altro è la maneggevolezza. L'idea base è quella di porre le esigenze dell'operatore al primo posto. Vo-



Uno dei tre carrelli Toyota vincenti: il Tonero, sviluppato in Giappone

gliamo che tutti gli operatori si sentano a proprio agio utilizzando i nostri prodotti". I componenti della giuria dell'IF Design Award hanno dato l'approvazione a tre dei carrelli elevatori Toyota, che quindi hanno incontrato in maniera favorevole i loro criteri di valutazione. I tre carrelli premiati sono stati progettati in differenti parti del mondo, a testimonianza di come Toyota approcci il design in maniera globale. Il transpallet elettrico BT Levio Serie P e il carrello elevatore Traigo 80 sono stati progettati in Europa. Il terzo vincitore, il Toner 3.5/8.0 tonnellate, è stato sviluppato presso il Toyota Design Center in Giappone. Ciò sottolinea come nell'azienda esistano "valori fondanti e il comune approccio allo stile di progettazione globale". "Se si considera il tempo e l'impegno dedicati nel progettare un carrello elevatore di qualità, si può comprendere quanto sia assolutamente gratificante ricevere - non solo uno, ma tre - premi che ne celebrino il design eccezionale", ha dichiarato Magnus Andersson Oliveira,

Head of design di Toyota Material Handling Europe. La cerimonia di consegna dei premi ha avuto luogo il 27 febbraio 2015, presso il BMW Welt di Monaco di Baviera. I prodotti Toyota saranno esposti al salone dell'IF Design ad Amburgo, dal 18 giugno al 20 settembre di quest'anno.

## DKV Euro Service e Shell: collaborazione rinnovata

DKV Euro Service e Shell hanno recentemente rinnovato la loro collaborazione con la conclusione di un accordo, arrivando così a coprire circa 2.200 stazioni di servizio in dodici paesi. Oltre a Belgio, Bulgaria, Germania, Francia, Lussemburgo, Olanda, Austria, Polonia, Slovacchia e Ungheria, i clienti della DKV possono ora utilizzare la loro DKV Card in trenta stazioni di servizio Shell anche in Svizzera. Attual- >

# CELTIC AFFITTA

## BAGNI DI TIVOLI



0 : 21 1 0

AFFITTA IMMOBILE LOGISTICO  
5.800 MQ + UFFICI 600 MQ

ACE: G / EPH (KWH/M3 ANNO): 118.304

info: 02 7620171

 **Celtic**  
www.celticity.it

mente la rete DKV comprende 20 mila punti di accettazione (11.700 stazioni di servizio) in Germania e 54.700 punti di accettazione (39.700 stazioni di servizio) a livello internazionale. "Siamo lieti di continuare a offrire ai nostri clienti anche per il futuro una sempre più elevata sicurezza per il loro rifornimento", ha affermato Alexander Hufnagl, DKV Managing Director. "Partners strategici come Shell rappresentano una solida base per raggiungere questo obiettivo". Ricordiamo che DKV Euro Service è da 80 anni tra i leader dei fornitori di servizi nel settore della logistica e dei trasporti. Dal servizio di rifornimento senza contanti in oltre 54 mila punti di accettazione di marchi diversi, passando per la fatturazione dei pedaggi stradali, fino al rimborso dell'Iva, DKV offre numerosi servizi per l'ottimizzazione dei costi e la gestione dei parchi mezzi sulle strade d'Europa. 120 mila clienti si affidano ai suoi servizi e utilizzano complessivamente 2,5 milioni di carte servizi.

## eCommerce: Nexive lancia Sistema Economy

Sistema Economy è un nuovo prodotto studiato per le aziende B2C che necessitano di un servizio di delivery leggero e a valore aggiunto. A proporlo è Nexive, primo operatore privato del mercato postale nazionale, che - a seguito di tale inedita soluzione - allarga la gamma dei servizi dedicati all'eCommerce. Consente la consegna di pacchetti fino a due chilogrammi, avvalendosi della capillarità del network Nexive, con più di 700 filiali su tutto il territorio nazionale. Le caratteristiche del prodotto sono semplicità e convenienza, grazie alla sua facile gestione e ai costi contenuti di spedizione (si parte da 3 euro a spedizione). Tanti i servizi inclusi, quali un sms di alert che viene inviato al destinatario prima della consegna o il track&trace su un portale dedicato. Sistema Economy è frutto di un'attenta analisi dei bisogni del settore eCommerce, che nel 2014 ha inciso per il 60% nelle spedizioni, come emerge da ricerche Nexive e dall'Osservatorio del Politecnico di Milano. Il nuovo prodotto integra l'offerta parcel di Nexive, che include anche Sistema Completo, specifico per l'eCommerce, con vari servizi a valore tutti inclusi nel prezzo e che garantisce semplicità,

consentendo di scegliere cinque taglie di prezzo nell'opzione per volume o peso, e Sistema Espresso, che permette consegne rapide, tracciabili e convenienti in tutta Italia, ideale per le aziende B2C che movimentano grandi volumi di pacchetti. "La scelta di introdurre Sistema Economy nella nostra offerta parcel testimonia l'impegno di Nexive per indirizzare al meglio le esigenze di un mercato sempre più diversificato e composito - ha detto Benedetto Mangiante, direttore marketing&innovation - Siamo convinti che attraverso le nostre soluzioni di consegna e all'affidabilità del nostro network postale, potremo offrire sempre più valore aggiunto alle aziende italiane e sostenere la crescita dell'eCommerce". Per ulteriori informazioni: [www.nexive.it](http://www.nexive.it)

## Lo sviluppo del Rail Hub Milano della Contship Italia

A partire dalla notte del 16 febbraio l'attività ferroviaria del Rail Hub di Melzo è stata completamente ristabilita. Rail Hub Milano (la nuova azienda controllata da Sogemar del Gruppo Contship Italia, che gestisce dal 1° gennaio 2015 l'operatività del terminal alle porte di Milano) può quindi operare i treni in entrata e uscita senza più alcun limite di fascia oraria. Tali limiti erano stati introdotti da Rfi a seguito degli allagamenti di metà novembre che avevano danneggiato irrimediabilmente la stazione di controllo locale, così come comunicato dalla stessa società Rfi a tutte le imprese ferroviarie



*Il ciclo di funzionamento autogestito, sviluppato nell'ambito del progetto Marion*

in data 18 novembre 2014. Il ripristino completo dell'operatività è avvenuto grazie a un nuovo apparato centrale computerizzato realizzato e reso operativo in soli tre mesi. Procedono inoltre, come da programma, i lavori di sviluppo del terminal che inaugurerà la nuova area di 100 mila metri quadrati il prossimo aprile. Quattro nuovi binari interni da 750 m di lunghezza ciascuno sono già operativi mentre sono in fase di completamento le opere di recinzione e di asfaltatura. Nella nuova area del terminal sono state inoltre introdotte nuove tecnologie per l'utilizzo di energia da fonte rinnovabile che contribuiranno a diminuire ulteriormente l'impatto ambientale di questa infrastruttura strategica per il sistema logistico lombardo e portuale. Sebastiano Grasso, vicepresidente Contship Italia per Intermodalità e Logistica e presidente di Rail Hub Milano ha così commentato: "Sono grato ai tecnici di Rfi per questo risultato. Grazie alla professionalità e dedizione di queste settimane Rail Hub Milano può tornare a competere nel mercato. Dovremo recuperare alcune situazioni, soprattutto in campo internazionale, e per questo voglio ringraziare tutti i clienti del terminal che hanno compreso il momento di criticità e hanno continuato a sostenere l'azienda nonostante i limiti operativi. È stato un lavoro di squadra che ha coinvolto molte persone, a partire dai colleghi operativi e commerciali di RHM, Hannibal e Oceanogate Italia. Grazie anche alla Regione Lombardia, ai comuni di Melzo e di Vignate e a tutte le altre istituzioni che ci sono state vicine durante questi mesi, comprendendo la necessità di mettere in campo tutti gli strumenti possibili a salvaguardia degli investimenti e del lavoro generato da questa nostra infrastruttura".

## **Intralogistica: riconoscimento Volkswagen a OM Still**

OM Still è tra i vincitori del premio Logistica Innovativa, riconoscimento assegnato nell'ambito del Logistics Solutions Day 2015, manifestazione organizzata dalla Volkswagen che ha coinvolto oltre 200 aziende della logistica e della produzione industriale del settore automobilistico che si è svolto presso la Volkswagen Arena di Wolfsburg. OM Still si è ag-



giudicata il prestigioso riconoscimento grazie a un'innovativa soluzione automatizzata di intralogistica, sviluppata nell'ambito del progetto Marion (Mobile Autonomous Cooperative Robots In Complex Value-Added Chains), programma di cooperazione che ha coinvolto il ministero federale tedesco dell'Economia e dell'Energia. Nello specifico, gli specialisti di OM Still per lo sviluppo e l'intralogistica hanno saputo realizzare il primo ciclo di funzionamento autogestito nel quale i carrelli non solo registrano e valutano l'ambiente di lavoro ma possono anche comunicare in parallelo tra loro, organizzando autonomamente la propria attività in funzione delle esigenze di movimentazione registrate. Ipotizziamo che un trattore elettrico riceva un ordine di consegnare del materiale a una determinata stazione. In base alle informazioni disponibili sulla stazione di destinazione, il carrello è in grado di riconoscere che in quel punto non è previsto alcun tipo di scarico manuale e di richiedere, ad esempio, il supporto di un carrello retrattile. Il trattore e il retrattile, come in un sistema robotizzato di scarico, entrano dunque insieme in attività per un certo spazio di tempo, muovendosi verso la stazione di destinazione - calcolando il percorso ottimale ed eventuali ostacoli presenti - e agendo insieme per effettuare trasporto e scarico nel punto determinato. Dopo la candidatura alla finale degli IFOY Awards 2015, ancora una volta OM Still riceve un importante riconoscimento per le sue soluzioni di intralogistica, a dimostrazione della capacità di proporre soluzioni in grado di coniugare efficienza, efficacia e risparmio energetico. ■

## EVENTI A MISURA DI BUSINESS. IL TUO.

Appuntamenti b2b strategici, selezionati sui reali interessi della domanda e dell'offerta. Incontri dal vivo su agende personalizzate, conferenze con contenuti di valore e speaker di rilievo che danno voce alle aziende e ai professionisti.

### 25/26 MARZO

Zanhotel & Meeting Centergross  
Bentivoglio (Bologna)

#GLOBAL  
SUMMIT  
LOGISTICS &  
SUPPLY CHAIN

# Le novità dell'autotrasporto

di **Marco Lenti\***

La "legge di stabilità" (L. 190/2014), ai commi d 247 a 252, ha introdotto varie modifiche che incidono sulle attività delle imprese di autotrasporto. Per questioni di spazio non è possibile trattare tutte le novità in un solo numero. In questa sede ci soffermeremo sulla nuova disciplina della sub vettura. Il nuovo art. 6 ter del D.Lgs. 286/2005, relativo alla disciplina della subvettura prevede quanto segue.

1. Il vettore (con esso, intendendosi, a norma delle nuove definizioni introdotte dalla legge di stabilità anche l'impresa di autotrasporto associata a una cooperativa, a un consorzio o a una rete di imprese che esegua prestazioni di trasporto affidate dal raggruppamento cui aderisce) può affidare un servizio di trasporto a un sub-vettore solo previo accordo scritto con il committente (con esso intendendosi anche l'impresa iscritta all'albo degli autotrasportatori di cose per conto terzi che stipula contratti scritti e svolge servizi di deposito movimentazione e lavorazione merce, connessi o preliminari all'affidamento del trasporto). Tale accordo, se la legge non dispone diversamente, può essere scritto o verbale, ma è evidente che, in mancanza di un accordo scritto, potrebbe essere assai difficile per il vettore dimostrare di aver ricevuto dal committente l'autorizzazione a servirsi di sub vettori. Il meccanismo introdotto dal legislatore è esattamente opposto a quanto accadeva sino al 31 dicembre 2014, ove l'eventuale divieto di subvezione doveva essere espressamente pattuito. La violazione del divieto di subvezione comporta la risoluzione del contratto di autotrasporto, fatto salvo, dice la legge, il diritto al pagamento delle prestazioni già eseguite.
  2. L'art. 6 ter, poi, stabilisce che il vettore che affidi un trasporto a un sub-vettore assume gli oneri e le responsabilità del committente circa la verifica della regolarità del sub vettore (tipicamente la sua iscrizione all'Albo, nonché, come vedremo nei prossimi numeri, la verifica della regolarità contributiva del sub vettore).
  3. Ulteriore novità introdotta dall'art. 6 ter è il divieto assoluto posto a carico del sub-vettore di servirsi di altri sub-vettori, onde evitare il fenomeno delle catene di imprese coinvolte nell'esecuzione del medesimo trasporto. I meccanismi introdotti per scoraggiare tale pratica sono sostanzialmente due:
    - a. la nullità del contratto stipulato tra primo sub vettore e sub vettore successivo. Tale nullità, secondo i principi generali, può essere fatta valere, oltre che dalle parti in causa, anche da chiunque ne abbia interesse e, sotto il profilo pratico, potrebbe giustificare il rifiuto del committente o del primo vettore di caricare la merce sul mezzo del sub vettore successivo;
    - b. il diritto del sub vettore successivo al primo, una volta eseguita la prestazione, a percepire il compenso, e ciò nonostante la nullità del contratto di sub trasporto, nella misura pari a quello pattuito tra primo vettore e primo sub vettore.
- La norma pone non banali problemi applicativi, specialmente nel comprendere fino a dove può lecitamente estendersi la catena dei soggetti coinvolti. Ad es. se il trasporto è affidato a un consorzio o a una cooperativa, che a sua volta fa eseguire la prestazione a un proprio consorziato o a un socio, è dubbio se questi debba essere considerato già un sub-vettore (con il conseguente divieto di ulteriormente affidare la prestazione a sub vettori successivi) ovvero come primo vettore (con conseguente facoltà di avvalersi di sub vettori). Vi sono a questo proposito alcuni elementi sistematici che potrebbero far propendere per la seconda soluzione: in primo luogo vi è la definizione di cui al nuovo art. 2 del D.Lgs. 286/2005 (che qualifica come vettore – e non come sub vettore – l'impresa consorziata o socia di cooperativa che esegua trasporti affidati a costoro), in secondo luogo soccorre il fatto che il vincolo tra impresa e consorzio, ovvero impresa e società cooperativa non si riduce esclusivamente alla stipulazione di singoli contratti di trasporto, ma rientra nel più ampio rapporto di consorzio o di società. Ne consegue che se il trasporto è affidato a un consorzio o a una cooperativa che affida la prestazione a un proprio consorziato o socio, questi dovrebbe potersi avvalere, se autorizzato dal committente, di almeno un sub vettore.
4. Infine la legge prevede che l'impresa che effettua trasporti di collettame con raggruppamenti di più partite, ciascuna di peso non superiore a 50 q.li, con servizi che implicano la rottura di carico (intesa come scarico, suddivisione della merce e carico su altri mezzi), può avvalersi di uno o più sub-vettori dopo ogni rottura di carico.
- Queste, in estrema sintesi, sono le novità in materia di sub vettura. Nel prossimo numero si tratterà dell'abolizione della scheda di trasporto. ■

**\*Studio legale Mordiglia**

20145 Milano - Via Telesio, 2

Tel. 0243980804

16121 Genova - Via XX Settembre, 14/17

Tel. 010586841 - [mail@mordiglia.it](mailto:mail@mordiglia.it) [www.mordiglia.it](http://www.mordiglia.it)

# Novità Ue sulle controversie

di **Alessio Totaro**

Partner studio legale LexJus Sinacta\*

**D**al 10 gennaio 2015 il Regolamento (UE) 1215/12, approvato dal parlamento e dal consiglio dell'Unione europea il 12 dicembre 2012, ha sostituito il regolamento (CE) 44/2001, e costituisce ora il nuovo quadro normativo per la disciplina in ambito comunitario in materia di competenza giurisdizionale, riconoscimento ed esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale.

Il nuovo regolamento (cd. Bruxelles I bis) si applica ai procedimenti instaurati successivamente al 10 gennaio 2015 e, sebbene la revisione abbia un impatto in parte ridimensionato rispetto al progetto originario, gli elementi di novità sono molteplici e di indubbio rilievo. Le imprese sono dunque chiamate a una attenta valutazione delle novità introdotte dal regolamento e delle loro implicazioni nella gestione giornaliera dei contratti di vendita, di logistica e di trasporto.

Il primo profilo di interesse riguarda l'individuazione dello Stato membro competente per la risoluzione delle controversie. In particolare, il regolamento prevede che in materia contrattuale una persona (fisica o giuridica) domiciliata in uno Stato membro può essere convenuta in un altro Stato membro davanti all'autorità giurisdizionale del luogo di esecuzione dell'obbligazione dedotta in giudizio. Nel caso della vendita di beni con spedizione tale luogo è quello in cui i beni sono stati o avrebbero dovuto essere consegnati in base al contratto. È noto che sul punto la Corte di Giustizia nella sentenza resa nel caso *Car Trim* ha statuito che qualora non sia possibile determinare il luogo di consegna in base alle pattuizioni esistenti (e dunque qualora nel contratto non sia indicato in maniera sufficientemente chiara il luogo di consegna) tale luogo dovrà intendersi quello della consegna materiale dei beni all'acquirente, ossia il luogo in cui l'acquirente ne acquista la disponibilità concreta (non solo sul piano giuridico, per effetto della consegna al vettore).

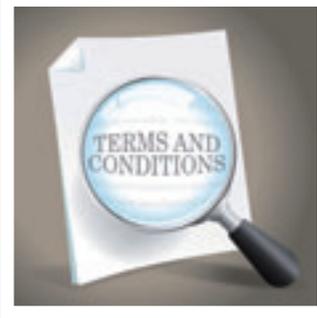
Da qualche anno ormai le corti italiane (la Cassazione e numerosi tribunali) seguono in modo pieno le indicazioni della Corte, confermando l'irrelevanza di un eventuale richiamo agli Incoterms nello stabilire quale sia il giudice munito di giurisdizione. È quindi evidente che in caso di vendita internazionale di beni, sarà indispensabile indicare con precisione e chiarezza quale sia il luogo di effettiva consegna delle merci e, ad esempio, nel caso della vendita franco fabbrica,

non sarà più sufficiente indicare la dicitura EXW nei documenti di vendita o trasporto, ma sarà necessario pattuire espressamente per iscritto che le merci si considerano consegnate all'acquirente presso i magazzini della venditrice (o dell'operatore logistico incaricato).

Una ulteriore e rilevante innovazione apportata dal regolamento è senza dubbio l'abolizione delle procedure necessarie affinché la decisione giudiziale, resa dall'autorità giudiziaria di uno Stato membro, diventi esecutiva in un altro Stato. Il precedente regolamento n. 44/2001 prevedeva che le decisioni emesse in uno Stato membro (e ivi esecutive) potessero essere eseguite in un altro Stato membro solo dopo esse-

re state dichiarate, dalle rispettive autorità competenti, esecutive su istanza della parte interessata. Questa procedura comportava un notevole impegno di tempi e mezzi affinché la decisione resa in uno Stato membro potesse essere eseguita in un diverso Stato membro. Il nuovo regolamento ha innovato radicalmente sul punto prevedendo ora che "la decisione emessa in uno Stato membro che è esecutiva in tale Stato membro è altresì esecutiva negli

altri Stati membri senza che sia richiesta una dichiarazione di esecutività". La semplificazione è notevole: nel sistema del regolamento (UE) 1215/2012 sarà infatti possibile procedere all'esecuzione nel territorio di uno Stato membro (dunque, in ipotesi, l'Italia) di decisioni giudiziali esecutive nel territorio di uno degli altri Stati membri dell'Ue, semplicemente notificando la decisione alla parte contro cui l'esecuzione deve essere iniziata (questa procedura è applicabile esclusivamente con riguardo alle decisioni rese all'esito di procedimenti promossi successivamente al 10 gennaio 2015). È dunque evidente la rivoluzione portata dalla norma in commento che obbligherà gli operatori a valutare con attenzione le clausole di giurisdizione contenute nei propri contratti, al fine di evitare il rischio di essere esposti a giudizi particolarmente onerosi e il cui esito sarebbe immediatamente esecutivo nel nostro paese. ■



\* **Studio Legale LS**

Milano - Bologna - Roma

Tel. 051232495

e-mail: [a.totaro@lslex.com](mailto:a.totaro@lslex.com)

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

# Procedure di domiciliazione

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

La circolare dell'agenzia delle dogane n. 1D del 19 gennaio 2015 ha compiuto una vera e propria rivoluzione copernicana circa i rapporti tra procedura domiciliata e rappresentanza diretta in dogana. La commissione europea è stata investita di un reclamo, formulato da un'associazione professionale di categoria, la quale lamentava il diniego, da parte dell'amministrazione delle dogane italiane, ad autorizzare l'istituto della procedura di domiciliazione con la modalità della rappresentanza diretta. Come conseguenza, il competente servizio della commissione ha fornito il proprio motivato parere, ritenendo contrario al diritto comunitario limitare alla rappresentanza indiretta l'esercizio delle procedure di domiciliazione; a tale parere l'amministrazione delle dogane ha dovuto, oborto collo, conformarsi, pena l'apertura di una procedura di infrazione nei confronti dell'Italia.

La circolare 1D sopra richiamata fornisce istruzioni che superano integralmente quelle contenute nella precedente circolare n. 27D/2005 e modificano quanto disposto nella circolare n. 9D/2011 per la parte relativa alle modalità di rappresentanza nell'ambito della procedura di domiciliazione. Nel merito, in base alla prassi previgente, tutti i soggetti "intermediari", vale a dire le case di spedizione, i magazzini generali, i corrieri, i centri di assistenza doganale, dovevano obbligatoriamente aggiungere alla responsabilità del proprio cliente/rappresentato anche la responsabilità propria, in virtù della rappresentanza indiretta, la quale reca il beneficio, per l'amministrazione doganale, di avere due soggetti responsabili in soli-

do in merito all'adempimento dell'obbligazione doganale (ossia al pagamento dei tributi).

Il menzionato parere della commissione europea si rifà all'art. 5 del Codice doganale comunitario, che prevede la possibilità che chiunque possa farsi rappresentare presso l'autorità doganale per l'espletamento di atti e formalità previsti dalla normativa doganale. Tale rappresentanza può essere diretta (qualora il rappresentante agisca in nome e per conto del rappresentato) o indiretta (qualora il rappresentante agisca in nome proprio e per conto del rappresentato). Gli Stati membri, sempre secondo lo stesso art. 5, possono limitare il diritto di fare dichiarazioni in dogana tramite rappresentanza diretta o indiretta in modo che il rappresentante debba essere uno spedizioniere doganale che esercita la propria attività nel territorio di tale paese. Da questa norma si evince che si può limitare la rappresentanza di qualsiasi altro agente, ma non quella degli spedizionieri doganali: la rappresentanza da parte di uno spedizioniere doganale deve sempre essere consentita, che sia diretta o indiretta.

In Italia la facoltà prevista dall'art. 5 è stata attuata tramite l'art. 40 del Testo unico delle disposizioni legislative in materia doganale (dpr n. 43/1973), ove si è previsto che, mentre la rappresentanza indiretta è libera, la rappresentanza diretta, limitata alle dichiarazioni in dogana, è riservata agli spedizionieri doganali (ora leggesi: "doganalisti") iscritti nel relativo albo professionale.

La circolare n. 1D/2015, con decorrenza 2 febbraio 2015, rivoluziona la prassi amministrativa: viene estesa la facoltà di utilizzare la rappresentanza diretta a qualunque soggetto titolare di autorizzazione alla procedura di domiciliazione, tramite la sottoscrizione delle dichiarazioni doganali da parte di uno spedizioniere doganale, opportunamente identificato.

I titolari di procedure di domiciliazione, d'ora in poi, potranno beneficiare di un ben più ampio ventaglio di possibilità di operare, presentando in sede di concessione dell'autorizzazione alla procedura di domiciliazione o di integrazione della medesima da un lato l'elenco dei clienti per i quali intendano agire come rappresentante diretto e, dall'altro, l'elenco dei doganalisti designati per la presentazione dell'operazione doganale. Incidentalmente è da ricordare che, anche in tale occasione, i titolari di AEO beneficeranno di una notevole riduzione degli adempimenti burocratici richiesti. ■



# Professionalità e competenze

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

**L**a possibilità di disporre di un sistema di competenze di riferimento sta assumendo un ruolo determinante nelle funzioni di governo e programmazione. Come sottolineato nel documento che ne descrive il quadro teorico e l'impostazione metodologica, il "Repertorio ligure delle figure professionali" è una raccolta di figure professionali, organizzate per competenze, la cui finalità è proprio quella di supportare le funzioni di governo e programmazione delle politiche della Regione Liguria, facilitando la comunicazione tra gli attori del sistema dell'istruzione, della formazione e del lavoro. Le politiche e gli indirizzi strategici devono infatti poter basare le proprie decisioni su dati e informazioni in merito a: le tendenze della domanda di lavoro e i fabbisogni professionali delle imprese; i fabbisogni di formazione continua delle imprese; le dimensioni e le caratteristiche dell'offerta di lavoro e in particolare di chi è alla ricerca di lavoro; gli esiti degli interventi di politica del lavoro; gli esiti delle politiche di formazione e istruzione; le propensioni lavorative e formative dei cittadini e delle famiglie. Ciascuno di questi elementi deve fare riferimento a una "metrica del lavoro" costruita su due concetti: competenza e figura professionale, oltreché da un dispositivo di descrizione che ne consenta l'identificazione.

Accedendo al Repertorio è possibile consultare la banca dati delle figure professionali in cui sono descritte le "situazioni tipo" di lavoro, le competenze, le conoscenze e le abilità connesse alle diverse professioni. Uno strumento di questo tipo

contribuisce a fornire una risposta alle esigenze delle persone (in cerca di lavoro o nei momenti di transizione professionale), delle imprese, delle strutture formative e dei servizi per l'impiego.

Da una parte, le singole persone devono essere sostenute nei loro momenti di scelta o transizione professionale, e in particolare: nella scelta dei percorsi di istruzione e formazione; nei passaggi da un percorso formativo all'altro; nell'orientarsi verso le opportunità professionali; nel trovare concrete possibilità di inserimento lavorativo. D'altra parte, le imprese hanno bisogno di: trovare personale in possesso di competenze adatte alle loro esigenze; formare e aggiornare professionalmente il proprio personale. Inoltre, le strutture formative, per svolgere efficacemente la propria funzione, necessitano di informazioni in merito ai fabbisogni - professionali e di formazione continua - delle imprese. Una volta conosciute le esigenze delle imprese, esse devono saper tradurre le domande del sistema economico e produttivo in proposte formative coerenti con le prime oltre che compatibili con le risorse economiche, le caratteristiche dell'utenza e le finalità istituzionali loro affidate. Infine, i servizi per l'impiego utilizzano i descrittori delle figure professionali per erogare i servizi orientativi e di incontro tra domanda e offerta di lavoro.

Tale quadro informativo rappresenta peraltro l'infrastruttura sulla quale diventa finalmente possibile attivare un dispositivo di certificazione delle competenze, per consentire agli utenti

dei servizi di orientamento, formazione, istruzione e lavoro, di vedere riconosciuto il bagaglio di acquisizioni di cui sono portatori, senza essere penalizzati nel perseguire i propri obiettivi formativi e lavorativi. L'idea di certificare le competenze veicola in sé la convinzione che sia possibile e utile mettere in trasparenza e portare a un riconoscimento pubblico i saperi professionalmente spendibili acquisiti dalla persona.

Certificare le competenze significa credere nella possibilità di trasferire da un dominio professionale all'altro quanto un individuo ha maturato, e per certi





aspetti capitalizzato, nella propria vita in termini di crescita professionale. Certificare le competenze significa anche valorizzare i singoli "pezzi" di sapere professionale, permettendo all'individuo e alle imprese di valutare come e in quale contesti quel "pezzo" possa essere impiegato nel mercato del lavoro europeo. Diverse Regioni italiane - a questo proposito - hanno già inserito nel loro impianto normativo la possibilità di rilasciare attestati (o certificati) "di competenza", accanto alle tradizionali certificazioni di qualifica, specializzazione o abilitazione all'esercizio di professioni. A partire da questa esigenza, Scuola Nazionale Trasporti e Logistica sta svolgendo, su commissione della Regione Liguria e nell'ambito del Piano di Sviluppo Settoriale "Il Golfo fa rete nel BLU" di cui è capofila, un lavoro specifico sulle figure professionali del settore logistica e trasporti: la Regione Liguria capitalizzerà il lavoro svolto dalla Scuola, rinnovando le competenze delle figure professionali già esistenti nel repertorio o introducendone di nuove, sulla base dei risultati dell'analisi effettuata.

Genziana Giacomelli, direttore, descrive così il lavoro che la Scuola sta svolgendo in merito: "Abbiamo predisposto una sorta di 'classifica' delle figure professionali del settore logistica e trasporti, utilizzando in particolare il criterio dell'intensità della richiesta del mercato e quello dell'innovazione. Il lavoro è stato svolto sfruttando ovviamente l'esperienza ultraventennale della nostra Scuola - che nel tempo è divenuta un osservatorio naturale e permanente sui fabbisogni di competenze - ma è stata supportata da una rinnovata analisi, condotta attraverso interviste a opinion leader della filiera logistica. Le figure individuate sono di vario livello (coprono infatti l'area operativa, d'ufficio, intermedia e manageriale): logistic manager portuale, supply chain manager, spedizioniere, mediatore marittimo, raccomandatario marittimo, tecnico ferroviario, addetto ai sistemi di gestione integrata nel settore logistica e trasporti. La novità del lavoro è consistita, oltreché nell'individuazione di figure professionali complesse, nell'individuazione di unità di competenze che si possono trasferire da una all'altra figura, variamente componibili e spendibili sul mercato del lavoro". ■



**INTERPORTO  
CENTRO INGROSSO  
PORDENONE**

# HUB INTERMODALE PER LA LOGISTICA INTEGRATA

**Interporto Centro Ingresso di Pordenone S.p.a.**  
33170 PORDENONE - ITALY  
Tel. +39 0434 573144 - Fax +39 0434 573232

[www.interportocentroingrosso.com](http://www.interportocentroingrosso.com)  
[info@interportocentroingrosso.com](mailto:info@interportocentroingrosso.com)

# Una tematica del “fare”

di **Elena Gervasio**

LRQA Business Development Manager  
e membro consiglio direttivo SOS Logistica

**Q**uando mi è stato chiesto di scrivere questo articolo, l'obiettivo era chiaro: esprimere la “dimensione pratica” della sostenibilità. Spesso, troppo spesso, le organizzazioni faticano a generare progetti, riconducibili all'obiettivo della sostenibilità, in primis non andando a definire un budget e non ingaggiando e sensibilizzando le persone sulla tematica. Anche per il vasto settore dei servizi logistici la sostenibilità non può essere un'esclusiva conseguenza della richiesta di clienti e gli operatori dovrebbero impegnarsi per avere strumenti atti a governare la propria performance di sostenibilità quale elemento intrinseco della propria value proposition e perché no leva per innovare e sviluppare nuove opportunità di business.

Ogni azienda/operatore interpreta le proprie esigenze sulla base di un percorso storico e culturale che spesso ha consolidato processi e modalità competitive difficili da cambiare in un'ottica di sostenibilità. Come affrontare allora un primo passo in questa direzione? L'esperienza LRQA, oggi tra i primi organismi di ispezione, verifica e certificazione al mondo, suggerisce un primo approccio, ovvero decidere di assegnare ai progetti le giuste risorse in termini di denaro, persone e tempo. Difficile agire senza. Tuttavia, andando a valutare ogni elemento, troviamo che per il **denaro** non è detto che si richieda un investimento ingente e soprattutto dovrebbe essere considerato anche il valore di nuove opportunità di business; per le **persone**,

spesso in azienda si trovano persone interessate, animate da una crescente volontà di contribuire a un ambiente più sostenibile; inoltre, il **tempo**, di per sé rappresenta un'unità di misura finita, almeno nella dimensione umana. Date queste premesse, credo sia condivisibile definire la “sostenibilità” come la volontà

dell'organizzazione di trovare soluzioni adeguate, misurabili e vincenti per garantire benessere, profitto e condizioni ambientali di lungo periodo; in poche parole fare business!

Uno dei diktat della Linea Guida UNI ISO 26000:2010 per la Responsabilità Sociale delle organizzazioni si può riassumere in questo modo: fare business rappresenta il primo obiettivo che un'organizzazione profit deve perseguire. Inoltre la norma afferma anche che il percorso di sostenibilità deve essere “commisurato alla maturità” dell'organizzazione sul te-



ma. Questo percorso diventa, pertanto, un “allenamento al virtuosismo”. Come ci si allena? In prima battuta si individuano gli asset su cui lavorare, passando dal concetto “alto” di valore della sostenibilità a quello operativo di Corporate Social Responsibility (CSR) e andando a indagare: il modello di governo dell'organizzazione; i processi e relative aree di efficacia ed efficienza; gli impatti di sostenibilità (secondo il modello ISO 26000).

Ovvero “setting the scene”; facendo un risk assessment, base di partenza imprescindibile. Perché, finché non introduciamo una “metrica” non possiamo agire. L'attività di risk assessment aiuta a rendere consapevole l'organizzazione del proprio potenziale di sostenibilità evitando interpretazioni soggettive. Questo processo aiuta inoltre l'analisi sulle leve esterne all'azienda. In ambito logistico e supply chain, questo vuol dire analizzare le opportunità che un fornitore di processi e servizi lungo la supply chain ha per influenzare la performance ambientale della committenza o ancora più direttamente la percezione del consumatore sul valore intrinseco in termini di sostenibilità del prodotto acquistato.

LRQA da tempo lavora per offrire alle organizzazioni diverse soluzioni che permettono di misurare la performance di sostenibilità, di valutare i rischi di sostenibilità, di individuare il potenziale dell'organizzazione e di far emergere aree di virtuosismo così come punti di miglioramento. Da gennaio 2015 LRQA ha deciso di impegnarsi sui temi della sostenibilità logistica attraverso la partecipazione attiva nell'associazione SOS Logistica. Un segno importante, che ha quale obiettivo l'offrire all'associazione e ai suoi membri un'opportunità di confronto, stimolando, chiarendo, proponendo la propria competenza verso un fine comune che vede la supply chain con tutti i suoi protagonisti come elemento discriminante di un modello di sostenibilità vincente.

*LRQA è una società indipendente, totalmente partecipata dal Lloyd's Register Group ed è esclusivamente finanziata dalle sue attività economiche. Opera con più di 50 accreditamenti ed eroga servizi in più di 120 paesi, applicando la propria e unica metodologia di erogazione di servizi “LRQA Business Assurance”. Per ulteriori informazioni sui nostri servizi, sui nostri clienti e sulle iniziative LRQA visita [www.lrqa.it](http://www.lrqa.it)*



# La ristrutturazione di Assologistica

“La logistica è sempre più complessa e sempre più determinante per lo sviluppo del paese. Dobbiamo allineare l’associazione a queste realtà, rendendo sempre più protagoniste al suo interno le imprese associate”, sottolinea il segretario generale Jean-François Daher.

di Paolo Giordano



JEAN-FRANÇOIS DAHER

La crisi finanziaria esplosa nella seconda metà del 2008 ha avuto profonde ripercussioni sull’economia del nostro paese a livello sia della produzione industriale sia della distribuzione e del trasporto sia dei consumi delle famiglie. La crisi ha cambiato, probabilmente in maniera irreversibile, ogni scenario economico-produttivo-sociale. In particolare, la logistica negli ultimi anni è divenuta giorno dopo giorno sempre più complessa e sempre più bisognosa di interventi mirati in termini di efficienza e di tecnologia per poter rispondere positivamente alle ri-

chieste del mercato. A tali mutamenti, e alle nuove esigenze che ne sono scaturite, occorre dare risposte adeguate. Questo è uno dei fondamentali, istituzionali compiti che ha un’associazione come Assologistica”, sottolinea il segretario generale Jean-François Daher. Le imprese, i soci dell’associazione hanno oggi importanti problematiche da affrontare e nuove soluzioni da elaborare e adottare alla luce dell’evoluzione e dei cambiamenti del mercato, anche in termini geografici, come dimostra la giusta scelta di molte industrie di puntare sull’internazionalizzazione. Inoltre, rispetto al passato, hanno un’assoluta, maggiore esigenza di contenere i costi salvaguardando la qualità del servizio, di ottimizzarli anche attraverso una razionalizzazione delle operazioni interne. Come dicevamo, cambiano gli scenari, cambia la realtà con la quale le imprese logistiche si devono confrontare e, quindi, l’associazione, che ha una grande responsabilità, rappresentando imprese di tutto il territorio nazionale e di tutti i settori e i comparti della logistica in conto terzi, deve anch’essa adeguarsi, allineandosi a tale evoluzione. “Ci eravamo posti questa esigenza da tempo - aggiunge Daher -

anche sull’onda di quanto stava facendo il presidente della Confindustria Giorgio Squinzi, impegnato in una profonda ristrutturazione dell’organizzazione. Dopo l’assemblea generale di luglio 2014 e l’elezione del nuovo consiglio direttivo, dopo la conferma della presidenza di Carlo Mearrelli, avvenuta il 23 settembre scorso e dei vicepresidenti, è stata portata a termine la ristrutturazione dell’associazione con l’assegnazione delle deleghe operative ai vicepresidenti, la definizione delle commissioni tecniche e una riorganizzazione di Assologistica Cultura&Formazione per il biennio 2015-2016”. Le linee guida di questo impegno sono state essenzialmente due: la prima, quella di rendere sempre più protagoniste le imprese nella vita dell’associazione; la seconda, quella di puntare fortemente sulla formazione e sulla diffusione della cultura logistica. “È oggi fondamentale un diretto coinvolgimento delle imprese nell’elaborazione delle proposte da portare avanti e da sostenere a ogni livello istituzionale, così come è determinante una loro forte partecipazione alla formulazione delle decisioni. La vita dell’associazione, le sue politiche devono scaturire dalla realtà >

## IL NUOVO MANAGEMENT

### Comitato di presidenza

**Carlo Mearelli** - presidente e vice presidente con deleghe operative in materia di politiche associative e del trasporto aereo

**Andrea Gentile** - vice presidente con deleghe operative in materia di porti

**Sebastiano Grasso** - vice presidente con deleghe operative in materia di politiche del trasporto ferroviario e amministrative

**Massimiliano Montalti** - vice presidente con deleghe operative in materia di politiche per l'internazionalizzazione delle imprese

**Umberto Ruggerone** - vice presidente con deleghe operative in materia di politiche degli interporti

**Giancarlo Russo** - vice presidente con deleghe operative in materia di politiche per il Mezzogiorno

**Damaso Zanardo** - vice presidente con deleghe operative in materia di politiche per il trasporto su gomma e per il settore consumer

### Commissioni tecniche e presidenze

Commissione consorzi e cooperative - **Angelo Piffer**

Commissione dogane - **Stefano Morelli**

Commissione internazionalizzazione - **Carlo Dolza**

Commissione logistica sanitaria - **Alessandro Pacelli**

Commissione logistica sostenibile - **Daniele Testi**

Commissione sindacale - **Jean-François Daher**

Commissione trasporti - **Aldo Rosada**

Commissione trasporto intermodale - **Eugenio Muzio**

Commissione distribuzione urbana/ultimo miglio - **Arturo Mancinelli**

### Marketing associativo e Comunicazione

**Pamela Calderoli**

### Assologistica Cultura e Formazione

**Luigi Terzi** - presidente  
**Antonio Ascari** - rapporti istituzionali e anche di partenariati con associazioni ed enti italiani ed esteri sensibili alla formazione nel settore della logistica sia da parte della domanda sia da quella dell'offerta  
**Tiziano Barone** - coordinatore scientifico

**Renzo Sartori** - rapporti con le università e i centri di ricerca

operativa, devono costantemente essere messe a confronto con quanto emerge dal mercato. Perciò protagoniste nell'ambito associativo devono essere le imprese che rappresentiamo. Noi, inol-

tre, dobbiamo confrontarci con una storica sottovalutazione del nostro settore a livello politico e culturale. Un obiettivo importante che ci siamo posti è di restituire 'dignità' alla logistica. Su que-

sto lavoriamo ogni giorno. Ma è un compito di lungo respiro, ed è un compito che deve interpretare con sempre maggiore autorità Assologistica Cultura&Formazione", aggiunge Daher.

# Il ruolo di Assologistica Cultura&Formazione



TIZIANO BARONE

**C**ultura&Formazione è il "braccio" formativo di Assologistica. Un "braccio" che deve acquistare sempre più efficienza e che deve sempre più "calarsi" nella realtà operativa della logistica nazionale. Con la ristrutturazione dell'associazione, Cultura&Formazione ha visto il rinnovamento del suo management: Luigi Terzi, Logistic Manager della Sanpellegrino-Nestlé, è il nuovo presidente; Antonio Ascari, responsabile di tutte le attività di sviluppo commerciale dei settori Con-

tract Logistics e Freight Management di Ceva Italia, è il responsabile per i rapporti istituzionali e di partenariato con associazioni ed enti italiani ed esteri sensibili alla formazione nel settore della logistica, sia da parte della domanda sia da quella dell'offerta; Tiziano Barone, presidente del Consorzio Formazione Logistica Intermodale-CFLI di Venezia, è il coordinatore scientifico; Renzo Sartori, consigliere delegato di Number 1 Logistics Group, è responsabile dei rapporti con le università e i centri di ri-

cerca. Come si vede un quadro dirigente tutto “prestato” da importanti aziende che operano nel settore logistico nazionale e internazionale o che hanno forti tradizioni nel settore della formazione, come nel caso del consorzio veneziano CFLI. Consorzio che, costituito nel 1993 come ente di formazione dell’Autorità portuale di Venezia, ha avuto un forte sviluppo e oggi è partner del cluster nazionale che deve coordinare i progetti di formazione, di innovazione tecnologica e di ricerca scientifica nei settori dell’intermodalità, della logistica, della portualità e dei trasporti destinati al sostegno finanziario dell’Unione europea. Per parlare del programma e delle iniziative che sta elaborando Cultura&Formazione abbiamo intervistato Tiziano Barone.

### IN PRIMO LUOGO, QUALI SONO GLI OBIETTIVI CHE IL NUOVO MANAGEMENT SI PONE?

■ Per prima cosa, rafforzare quanto di positivo fin qui è stato fatto, l’importante attività che Cultura&Formazione ha portato avanti negli ultimi anni. In particolare considerare la crescita delle competenze professionali del personale quale fattore critico di successo, per le imprese della logistica nell’attuale fase di sviluppo competitivo. Gli obiettivi che ci stiamo ponendo:

- sostenere lo sviluppo del settore della logistica e dei trasporti promuovendo la risorsa umana quale fattore di competitività nella gestione della logistica, nei trasporti, nei porti, interporti e aeroporti;
- migliorare le competenze professionali e manageriali dei lavoratori e il miglioramento dell’accesso al mercato del lavoro nei settori della

logistica e del trasporto;

- favorire il miglioramento dei sistemi organizzativi nel campo della sicurezza e dell’ambiente;
- promuovere l’adattamento dell’organizzazione del lavoro delle imprese ai cambiamenti, favorendo le dimensioni dell’innovazione e dell’internazionalizzazione.

Un punto di partenza, di base su cui costruire la nostra attività è di identificare sempre più chiaramente i bisogni operativi, le necessità delle imprese per dare loro strumenti adatti a trovare soluzioni adeguate. Ad esempio, viviamo in un momento dove le normative sono in evoluzione, noi allora dobbiamo aiutare le imprese a interpretare le regole, a entrarvi “dentro”. Lo abbiamo appena fatto per quanto riguarda l’autotrasporto con un workshop che si è tenuto a Milano il 5 febbraio e che ha esaminato da un punto di vista operativo e da quello legale le conseguenze dell’abolizione dei costi mi-

nimi e l’introduzione di nuove regole. Un’iniziativa che proprio per essere tempestiva e molto legata all’attualità ha avuto un importante successo: rispondeva a un urgente esigenza delle imprese. Così stiamo articolando le nostre prossime iniziative, i nostri prossimi corsi. Ad esempio, a breve faremo un seminario sul Jobs Act e un’importante iniziativa sul trasporto internazionale con la presenza di legali di diversi paesi europei.

PER QUANTO RIGUARDA COLORO CHE FRE- >

## I PROSSIMI CORSI

Questo è il programma dei corsi organizzati a Milano da Assologistica Cultura&Formazione entro maggio:

- Branding e marketing per la logistica	6 marzo
- Il trasporto internazionale su gomma	18 marzo
- L’ABC delle operazioni doganali	26 marzo
- Gestione delle controversie nell’ambito trasporto internazionale su gomma	16 aprile
- I rischi import export e le best practice doganali	23 aprile
- Il contratto di logistica e le operazioni di esternalizzazione	13 maggio



### QUANTANO I CORSI, A CHI VI RIVOLGETE?

■ Dobbiamo tener conto, articolando le iniziative, di chi si sta inserendo nel settore della logistica e di chi vi opera e deve crescere professionalmente nella sua attività. Una particolare attenzione verrà data anche a coloro i quali stanno vivendo nelle loro aziende situazioni di crisi, e quindi si stanno affacciando ai percorsi di ricollocazione, fornendo strumenti per un rapido reinserimento.

### PER I GIOVANI COSA AVETE IN MENTE DI FARE?

■ L'occasione è il programma Garanzia Giovani, con il quale il ministero del Lavoro e le Regioni stanno intervenendo sulla fascia fino ai 29 anni, per coloro che non studiano e non lavorano, offrendo opportunità di tirocinio formazione e lavoro. Crediamo che il settore rappresenti un'opportunità di accesso al lavoro per i giovani ma

nello stesso tempo siamo certi esista un grave deficit di orientamento. Siamo determinati a proporre al ministero del Lavoro un protocollo su Garanzia Giovani per promuovere l'accesso al lavoro nel nostro settore e a breve faremo la richiesta al ministro.

### IN TERMINI "GEOGRAFICI", CULTURA&FORMAZIONE HA OPERATO FINORA SOLO SU MILANO. VOLETE ALLARGARE QUESTO "CONFINO"?

■ Assolutamente. Il primo obiettivo è quello di coprire l'area del nord est, quindi Bologna, Venezia, Verona, Padova. Poi allargarci al centro e al sud del paese. Vogliamo attivare un circuito che copra gran parte del territorio nazionale, costruendo un vola-



no per un esteso sviluppo logistico. Così come stiamo affrontando il tema di allargare le fonti di finanziamento per la formazione, accreditando Assogistica presso gli associati nell'uso dei fondi interprofessionali. Inoltre crediamo sia giunto il momento di provare a utilizzare i fondi europei con maggior decisione in particolare nei programmi che promuovono l'innovazione tecnologica e la ricerca e la cooperazione territoriale. ■

## LA RICERCA DEVE CRESCERE NEL SETTORE

Renzo Sartori, laureato in ingegneria elettronica a Padova, oggi consigliere delegato di Number 1, azienda leader in Italia per la logistica retail, ha maturato nella sua vita professionale non solo importanti esperienze manageriali nel settore logistico, ma anche in quello della formazione: "In questo settore - racconta - ho operato da subito, appena dopo essermi laureato, quando con alcuni amici mettemmo in piedi una cooperativa per la gestione di progetti formativi. Un settore che ho sempre continuato a seguire e che è fondamentale per far crescere la logistica in questo paese". Ed è un settore che in Italia non è stato all'altezza dei compiti e che, quindi, deve migliorare, ponendosi reali obiettivi di sviluppo. "La logistica pesa sul nostro Pil per il 7%. Questo fatto non è mai stato, in passato, posto in rilievo, anche in ambito universitario e in quello della ricerca. Oggi, in questo senso qualcosa sta cambiando, sta migliorando. Noi come Assogistica dobbiamo impegnarci a fondo affinché questo cambiamento sia sempre più veloce e concreto, nella convinzione che una politica attenta alla logistica può crescere solo se parallelamente aumenta nel settore il livello della cultura e della formazione. Le due cose sono fortemente correlate, così come Assogistica e Assogistica Cultura&Formazione devono sempre più integrare le loro iniziative, le loro proposte, le loro soluzioni". "Uno dei limiti della formazione nel nostro paese - nota ancora Sartori - è quello di essersi per lo più limitata a temi come la 'sicurezza', ossia a quanto è obbligatorio per legge. Questa limitazione ha trasformato la formazione in una Cenerentola del settore logistico, come sottolineano tante ricerche. È un limite che dobbiamo superare, portando la formazione 'dentro' alle concrete problematiche settoriali e facendola diventare anche una leva per aumentare l'innovazione. Un'ultima notazione: fino a oggi, molto spesso, la formazione è stata più utile ai formatori che a quelli che dovevano essere formati. Dobbiamo rovesciare questa tendenza negativa", sottolinea Sartori.

# Elpe: partner logistico che controlla la filiera

Giuseppe Gibin, presidente e fondatore dell'azienda, ne spiega le strategie: "il successo si costruisce su qualità e innovazione".

di **Ornella Giola**



**GIUSEPPE GIBIN**

**N**ato a Torino una ventina di anni fa, oggi Elpe è un operatore logistico presente su tutto il territorio nazionale e una realtà consortile al passo coi tempi. Nel nostro mondo opera sfruttando una consolidata esperienza nella gestione del personale, grazie alla quale accompagna i propri clienti nelle loro attività di terziarizzazione. Suo presidente e fondatore è Giuseppe Gibin, che ci ha illustrato le specificità di un gruppo la cui "modernità" è evidente anche nel modo di fare comunicazione, con un forte coinvolgimento dei social media e del loro "linguaggio", oltre che del mondo dei giovani.

**GRUPPO ELPE SI DEFINISCE OPERATORE LOGISTICO E SOCIETÀ DI INGEGNERIA; COME SI**

## **INTEGRANO I DUE CONCETTI?**

■ Siamo una società consortile per azioni in cui confluiscono più società detentrici di quote azionarie. Al nostro interno prevediamo anche strutture che effettuano ingegneria logistica. Abbiamo dato vita - diciamo così - a una sorta di evoluzione della specie; da iniziali esperti dell'ultimo miglio siamo diventati sviluppatori di progetti in tutta autonomia, con un'unica eccezione: non gestiamo in prima persona i trasporti, settore a mio avviso inflazionato e dove servono competenze specifiche.

## **COME GESTITE ALLORA QUESTA COMPONENTE?**

■ Ci affidiamo a società leader del settore. Questa è e resta una nostra scelta strategica.

## **CHI È LA CAPOFILIA DEL GRUPPO?**

■ È Elpe, nata da una srl che gestiva processi logistici; l'abbiamo resa consorzio in cui sono confluite varie cooperative. E anche nel rapporto con le cooperative ci consideriamo un operatore sui generis.

## **PUÒ CHIARIRE IL VOSTRO RAPPORTO COL MONDO COOPERATIVO, DAL MOMENTO CHE NELLA PRESENTAZIONE AZIENDALE AFFERMA DI NON SUBAPPALTARE NULLA?**

■ Il cliente che sceglie il nostro gruppo

non ha solo l'analisi dei processi e il progetto finale, ma anche la sua realizzazione: Elpe controlla direttamente l'intera filiera logistica - a eccezione del trasporto, come già accennato in precedenza - e monitora ogni processo perché affidiamo l'operatività esclusivamente alle cooperative del consorzio, ognuna dotata di una specifica professionalità.

## **COME, IN CONCRETO?**

■ Nel gruppo sono presenti cinque cooperative, ognuna con una propria specificità; ci avvaliamo quindi del loro supporto organizzativo. Supponiamo di stipulare un contratto con un'azienda della grande distribuzione di Roma, la nostra coop specializzata in logistica per la Gdo apre allora una filiale a Roma, seleziona e assume personale in loco, gestendo direttamente l'intero processo, dall'aspetto commerciale a quello operativo, fino all'erogazione del cedolino dei soci lavoratori e alla verifica che vengano effettuati tutti i pagamenti.

## **PUÒ TRACCIARE UN BILANCIO DEL 2014?**

■ I volumi sono cresciuti del 35% rispetto al 2013 e ciò a testimonianza della bontà della nostra intuizione di proporci come partner che controlla tutta la filiera. Attesteremo il fatturato intorno ai 40 milioni di euro. Le performance sono state positive per tutti i settori di >



nostra specializzazione, con una buona tenuta dei segmenti retail e Gdo (che ha visto aumentare clienti e volumi, perché sta spingendo parecchio sull'outsourcing), mentre negli altri settori della logistica (automotive, fashion e Ho.Re.Ca. in particolare) abbiamo acquisito alcuni clienti rilevanti, ponendo di fatto le basi per un 2015 importante.

#### **COME SIETE STRUTTURATI DA UN PUNTO DI VISTA TERRITORIALE?**

■ Abbiamo tre hub importanti; il principale è a Torino, dove siamo nati e dove c'è la direzione; vi è poi Milano, aperto due anni fa e che ora gestisce un migliaio di persone in esterno; infine a Roma siamo presenti da meno di un anno e qui la nostra presenza viene percepita molto positivamente. Altre sedi sono a Firenze, Napoli e in tutto gestiamo 161 punti sparsi su tutto il territorio nazionale.

#### **CHE OBIETTIVI VI SIETE DATI PER IL 2015?**

■ Quest'anno la società vuole crescere sia per linee interne, consolidando il numero dei clienti e acquisendone di nuovi, sia per linee esterne, con l'obiettivo di effettuare qualche acquisizione. Pensiamo inoltre di affrontare ex-novo alcuni settori merceologici, in primis quello aeronautico.

#### **DOVE INTENDETE ESPANDERVI, AL NORD?**

■ Certo, il nord resta una piazza che, seppur battagliata dal punto di vista tariffario, per noi vuol dire sviluppo. Tuttavia sono moderatamente convinto che una sorpresa verrà dal sud del paese, dove stiamo lavorando su progetti innovativi sia in ambito Gdo che di logistica.

#### **SERVITE COMPARTI MERCEOLOGICI DISPARATI E ANCHE DISTANTI FRA LORO (DAL FARMACEUTICO ALL'AUTOMOTIVE, DALLA MODA ALLA GDO), QUALI DI QUESTI SETTORI VI RISERVA LE MAGGIORI SODDISFAZIONI?**

■ Con il segmento retail e delle piccole e medie aziende abbiamo registrato buone performance in termini di volumi. Soprattutto le Pmi hanno capito l'urgenza di concentrarsi sul loro core business e di terziarizzare certe funzioni: qui siamo cresciuti molto, resta il problema dei finanziamenti perché le Pmi patiscono la difficile congiuntura economica. Ma avendo effettuato un'attenta selezione siamo decisamente soddisfatti dei nostri clienti di questo segmento. Volumi in crescita anche col settore industriale e dell'automotive, dove abbiamo pure avuto modo di apprendere nuove attività e di perfezionare quello che già sapevamo fare; si tratta infatti di settori attenti al con-

tenimento dei costi e che pertanto ci spingono al miglioramento continuo, facendoci crescere a livello mentale e strutturale.

#### **TRA LE VARIE VOCI DELLA VOSTRA MISSION AZIENDALE VI È ANCHE QUELLA DELL'“AVERE CURA DELLE VOSTRE RISORSE”. COME LA METTETE IN PRATICA?**

■ La logistica è un “contenitore” dove si muovono parecchie persone e quindi i dipendenti sono al centro del nostro progetto. Dipendenti da considerarsi non soltanto per quel che concerne gli aspetti contrattuali (molto delicati nel nostro comparto), ma anche e soprattutto per la componente formativa. Crediamo molto nella meccanizzazione e nell'informatizzazione dei processi e le persone, che prima muovevano un carrello o facevano del picking in modo artigianale, oggi sono tenute a svolgere mansioni a un livello qualitativo decisamente più elevato. Ecco perché una parte importante dei nostri proventi è destinata alla formazione del nostro personale. Chi presta servizio nei nostri magazzini o in quelli dei nostri clienti spesso non si sente assunto da nessuna parte, di qui la nostra decisione di stare più vicino possibile alle persone che lavorano per noi, facendoci carico della loro formazione professionale.

#### **A QUALE ALTRO ASPETTO DELLA VOSTRA MISSION DATE PARTICOLARE VALORE?**

■ All'essere partner dei nostri clienti: ciò vuol dire trasparenza e progetti open book con coinvolgimento a 360 gradi delle aziende clienti sia per gli aspetti contrattuali sia per quelli concernenti l'ingegneria, i costi, i pagamenti e i versamenti retributivi dei dipendenti. La partnership si spinge al punto che direttamente nel sito elpe.it le aziende clienti hanno a disposizione un'area personalizzata dove possono accedere a una serie di documenti finanziari.

**QUANTO AI VALORI ELPE DICE DI "CREDERE NEL SEMPLICE, NON NEL COMPLESSO": PUÒ FARMI UN ESEMPIO DI COME AVETE DECLINATO QUESTO PRINCIPIO?**

■ Siamo ritornati a un controllo completo della supply chain, dall'acquisizione commerciale del cliente all'erogazione del servizio e fino a quando si paga il dipendente. I nostri dipendenti (1.800 effettivi) non devono sentirsi precari; per questo abbiamo deciso di non terziarizzare più nulla e di fare in casa il più possibile, partendo da idee che all'apparenza possono sembrare complesse, ma che con tecnologia e ingegneria dei processi diventano semplici da attuare.

**LA CENTRALITÀ DELL'ICT È FONDAMENTALE PER SOCIETÀ DI SERVIZI COME SONO APPUNTO I 3PL. QUALI INVESTIMENTI AVETE FATTO IN QUESTO AMBITO?**

■ Abbiamo investito a livello interno, eliminando tutta la carta superflua (tutto avviene in via informatica, compresa la firma del dipendente sul contratto di assunzione) con risparmio economico e marginalità di errore inferiore, dal momento che i dati sono archiviati in modalità ottica e toccati il meno possibile. Sempre a livello interno abbiamo attivato programmi gestionali del nostro personale, con registrazione dell'excurus professionale per ogni singolo addetto e quindi la possibilità di operare la miglior scelta allocativa. Gli investimenti ICT verso l'esterno ci consentono di gestire al meglio flussi di merci e dati statistici del cliente, il quale può accedervi direttamente dal sito elpe.it, con password personalizzata.

**DI QUALI DELLE INIZIATIVE IN AMBITO DELLA CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY DA**



*Gabin con Carlo Zappalà di The Children for Peace*

**VOI ATTIVATE SIETE PIÙ ORGOGLIOSI?**

■ Sempre di più collaboreremo col mondo universitario, perché una società come la nostra, attenta a nuovi modelli di crescita, non può non partire dall'università. Quest'anno abbiamo coinvolto un'università umanistica (anche se collaboriamo pure con il Politecnico), il Dams di Torino, con cui abbiamo dato vita a un contest finalizzato alla produzione di cortometraggi da parte di giovani studenti della Facoltà, non più lunghi di 120 secondi e che esprimessero l'anima di Elpe attraverso cinque concetti che hanno contraddistinto i primi venti anni di attività del gruppo, ovvero spirito di squadra, passione, altruismo, coraggio e persone che muovono aziende. Ci interessava avere il punto di vista dei giovani su un'attività molto antica. Quanto alle altre iniziative di solidarietà cercheremo di premiare quelle che aiutano tutte le fasce di età, anziani inclusi.

**LA LOGISTICA COLLABORATIVA È UNO DEI MANTRA PER IL NOSTRO SETTORE: COME SI COLLOCA ELPE DA QUESTO PUNTO DI VISTA?**

■ Sicuramente questa è una strada che tutti vogliono percorrere e penso che sia corretto farlo. Tuttavia una strada defi-

nitiva e univoca nel settore ancora non c'è, ognuno sta cercando la propria. Occorre tempo, ma la collaborazione è l'unico modo per uscire dalle crisi e fornire servizi mirati. A piccoli passi, ma spediti, ci stiamo muovendo anche noi in questa direzione.

**PUÒ COMPLETARE QUESTA FRASE: "PRODUTTIVITÀ SU, COSTI GIÙ, GRAZIE A..."**

■ Quando si parla di costi giù, nella catena qualcuno ci rimette. Tenere sotto controllo i costi e far fare saving al cliente implica rivedere costantemente i processi operativi: solo così si possono

portare migliorie sensibili. Tanti piccoli risparmi portano a risparmi considerevoli. Informatizzazione dei processi e meccanizzazione dei magazzini aiutano in questa direzione e in più conta tantissimo la formazione delle persone. Insomma, il lavoratore dovrà usare sempre meno i "muscoli" e sempre di più la "testa".

**IN CHE MODO ELPE DECLINA LA FLESSIBILITÀ CON I DIRITTI DEI LAVORATORI?**

■ Ogni datore di lavoro sogna un lavoratore a chiamata, ma questo è impossibile e non è neanche giusto. La flessibilità che rispettiamo è quella che le leggi ci consentono ed essendo anche una società di somministrazione di manodopera sappiamo bene quanto importante sia la pax sociale e sindacale. Per questo lavoriamo a stretto contatto con le maggiori sigle sindacali: sotto certe soglie non si può più scendere e auspico maggiori controlli da questo punto di vista. Il dialogo coi lavoratori è altrettanto fondamentale. Credo che si arriverà a lavorare con orari giornalieri flessibili, seguendo i flussi delle merci, pur mantenendo i contratti nazionali, ma cercando di collaborare coi sindacati, al fine di mediare le varie situazioni. ■

# Servizi evoluti per stare sui mercati

Una logistica efficiente e specializzata gioca un ruolo primario per aiutare l'export specialmente quello delle piccole e medie imprese.

di **Paolo Sartor**

**L**e imprese italiane hanno un enorme potenziale di esportazione in paesi all'interno e all'esterno dell'Unione europea, a patto di considerare e valutare attentamente anche gli aspetti logistici, fiscali e doganali. A titolo di esempio pensiamo al comparto della componentistica automotive, dove molte imprese nazionali presenti in Lombardia e Veneto e quelle di alcuni land della Germania, sembrano far parte dello stesso paese con interessi economici intrecciati; oppure ai prodotti ascrivibili ai settori delle 4A (automazione, arredo,

abbigliamento e alimentare) pure eccellenze del "sistema Italia" che vengono esportate a livello internazionale. In uno scenario economico globale concorrenziale, soprattutto le piccole e medie aziende nazionali - che rappresentano, non bisogna scordarlo, il motore dell'economia italiana - devono sfruttare queste opportunità per espandere la propria base di clienti esteri, incrementare i ricavi e creare un solido percorso di crescita. Oggi tali imprese non sfruttano appieno le opportunità di internazionalizzarsi e necessitano di un sostegno logistico per esplorare e in-

crementare le loro esportazioni. La maggior parte delle loro spedizioni è indirizzata a clienti del mercato nazionale o, al massimo, di altri paesi dell'Unione europea. A frenare l'espansione delle esportazioni vi sarebbe il timore che le merci vengano smarrite o danneggiate e la scarsa informazione sulla gestione delle normative e procedure di esportazione. Di fatto le imprese necessitano di un aiuto per esplorare mercati più lontani.

**Un servizio senza confini.** Il settore dei corrieri e degli spedizionieri in que-



*I prodotti delle imprese medio piccole dell'arredamento e dell'abbigliamento, tra le eccellenze del made in Italy, devono avere un sostegno logistico per trovare nuovi mercati e aumentare l'export*



Anche la tecnologia informatica deve aiutare il miglioramento delle prestazioni logistiche

sti ultimi anni ha modificato profondamente la propria filosofia di erogazione dei servizi: circa 20 anni fa esistevano i corrieri locali (specializzati nella propria zona di competenza) e piccoli spedizionieri che gestivano alcune linee di traffico groupage su poche relazioni e con partenze settimanali. L'evoluzione del settore ha comportato la scelta tra diventare corrieri/spedizionieri nazionali, oppure mantenere un mercato di nicchia. Alcuni grandi operatori logistici hanno ritenuto che le nuove regole dell'economia e delle logiche di produzione avrebbero impresso una profonda evoluzione al settore: la scelta sarebbe divenuta tra trasformarsi in operatori globali, oppure rischiare di sparire dal mercato o di concentrarsi in pochi settori specifici. Inoltre la globalizzazione ha modificato anche le logiche di movimentazione della merce all'interno del mercato europeo: fino ad alcuni anni fa esistevano stabilimenti di produzione locale che servivano il paese di riferimento comunemente definito "focus market". La globalizza-

zione e la ricerca sempre maggiore di economie di scala che permettano alle aziende di sopravvivere ha fatto sì che si passasse dal concetto "focus market" a un concetto "focus factory", cioè l'attenzione si è spostata dal mercato alla produzione.

Con una propria struttura di consulenza interna alcuni operatori dell'offerta studiano, propongono e organizzano soluzioni logistiche su misura per ogni settore merceologico e/o canale distributivo. In sintesi, sono nelle condizioni di migliorare le performance delle diverse supply chain aziendali, attraverso un'attenta analisi delle operazioni logistiche sia a livello di processo sia di strategia, garantendo un approccio tattico e scientifico, il che si traduce in una significativa riduzione dei costi e in un'accelerazione dei servizi offerti al cliente. Emblematiche da questo punto vista le parole di Marcello Corazzola direttore Logistics & Distribution Network della Fercam: "Non esiste una ricetta che vada bene per tutto e tutti, ma di volta in volta occorre studiare soluzioni >

## I SERVIZI NECESSARI

La proposta logistica di Mto e integratori logistici è in grado di sostenere le piccole e medie imprese nel loro sforzo di internazionalizzarsi a patto che siano in grado di fornire un ampio ventaglio di servizi, comprese attività trasversali di supporto alla spedizione. Vediamo i principali:

- servizi che consentano di spedire partite di merce in Italia, Europa e mondo con tempi di resa definiti e garantiti;
- garanzia di poter contare su un'ampia rete di filiali e/o punti operativi nei paesi di interesse commerciale;
- possibilità di poter scegliere tra diversi prodotti di distribuzione con la garanzia di una chiara prefigurazione del rapporto tariffa/servizio;
- possibilità di tracciare on-line in ogni momento lo stato e la posizione della merce;
- poter usufruire in tempo reale di numerosi servizi accessori alla spedizione: ad esempio, esitazione (verifica puntuale dei casi di non conformità, come mancata accettazione della consegna, quantità sbagliate o tempi della spedizione); rilevamento ottico digitale delle anomalie; tracking&tracing; prova di consegna digitale.

Il nostro paese deve anche migliorare i sistemi di trasporto merci, a partire dall'intermodalità



tailor made per il singolo cliente. Quando un'azienda vuole aprirsi a nuovi mercati internazionali ha bisogno di una soluzione logistica che sia efficiente, velocemente attuabile e consenta la massima flessibilità, inclusi servizi doganali, amministrativi, fiscali e di deposito Iva". Di recente, la Fercam, con il preciso intento di rispondere alle nuove esigenze della clientela - sempre più orientate alla richiesta di servizi veloci, affidabili e con tempi garantiti - ha studiato un nuovo servizio di groupage nazionale chiamato Euronazionale, che garantisce gli stessi standard di servizio offerti su scala europea. ■

## LA PROPOSTA DEI MAGAZZINI GENERALI DI CESENA



*Massimiliano Montalti, amministratore delegato dei Magazzini Generali di Cesena*

La società Magazzini Generali Raccordati di Cesena, che opera dal 1967, giunta alla terza generazione ha colto al volo la sfida dell'internazionalizzazione. Guidata dai due fratelli Massimiliano e Michele Montalti e in virtù delle numerose autorizzazioni (deposito doganale, deposito Iva, deposito fiscale accise, nonché magazzini generali) e certificazioni, propone ai clienti la gestione della spedizione e della logistica a 360°, completa degli aspetti doganali, che tante volte per il cliente sono il maggiore ostacolo per affacciarsi all'estero. Abbiamo intervistato l'amministratore delegato Massimiliano Montalti, per conoscere le soluzioni proposte dalla società.

### **Ci può raccontare un progetto di internazionalizzazione sviluppato di recente?**

Stiamo lavorando per conto di un'importante azienda locale, per sostenere le sue vendite in Russia, agendo come unico operatore della catena logistica a partire dalla produzione fino alla distribuzione di collettame sull'intera nazione da Mosca fino a San Pietroburgo. Stiamo organizzando il lavoro con la massima professionalità, in un contesto non facile, molto competitivo e a volte protezionistico. Tutti conosciamo le vicende recenti che hanno caratterizzato gli scambi economici tra Europa e Russia e come l'embargo nei confronti dei prodotti alimentari stia danneggiando non poco le aziende italiane del settore, ma ci sono possibilità che la situazione si stabilizzi, essendo ormai giunti a toccare il fondo della parabola.

### **Quali servizi offrite in materia di internazionalizzazione?**

La nostra azienda svolge giornalmente operazioni in deposito doganale e deposito Iva. Molti clienti ne fanno uso per introdurre alcuni prodotti, giunti da uno Stato estero in deposito doganale per poi commercializzarli nuovamente nel mondo, senza aver pagato né dazio, né Iva. Questo progetto aziendale fa seguito a cinque anni di lavoro nei quali abbiamo sviluppato l'internazionalizzazione, riprogettando l'intera struttura e l'organizzazione aziendale, assumendo e formando persone in grado di gestirla e rinnovarla ogni giorno. Contemporaneamente con Assologistica, attraverso la commissione internazionalizzazione, stiamo preparando una serie di progetti finalizzati all'internazionalizzazione delle associate nel bacino del Mediterraneo.



di Aldo Rosada\*

# Il “dopo” **costi minimi**

La proposta elaborata dal governo, per l'ennesima volta, ha ignorato tutti i suggerimenti avanzati dalla committenza logistica.

**C**ome tutti sanno, quasi tutta la committenza, nel dicembre del 2011, aveva presentato ricorsi al Tar del Lazio per ottenere l'annullamento dell'applicazione per legge dei costi minimi di esercizio dell'autotrasporto. Il Tar pri-

ma di pronunciarsi ha richiesto un parere alla Corte di Giustizia europea, che, con la sentenza del 4 settembre 2014, ha annullato le determinazioni dell'Osservatorio sulle attività di autotrasporto emesse nel periodo che va dal novembre 2011 ad agosto

2012. Nelle motivazioni ha, inoltre, sancito che i costi minimi dell'autotrasporto: a) sono illegittimi; b) non risultano compatibili a perseguire un obiettivo di pubblico interesse quale la sicurezza della circolazione stradale; c) risultano contrari al disposto >



*Per la committenza continua a vigere "l'azione diretta": qualora il vettore primario, intestatario del contratto, non pagasse il sub-vettore, deve farlo il committente, che, così, pagherebbe il trasporto due volte*

relativo alla libera concorrenza del mercato interno.

**La proposta del governo.** Il governo italiano onde evitare un'eventuale procedura di infrazione ha presentato alle parti (autotrasporto e committenza) una proposta per il superamento dei costi minimi di esercizio dell'autotrasporto e conseguentemente modificare la normativa di legge in vigore. Visto il contenuto della proposta, molto probabilmente si ritiene che parte di esso sia stato scritto con il contributo delle associazioni dell'autotrasporto. Per dovere di cronaca si ricorda che nessuna richiesta di modifica avanzata dalla committenza è stata accolta e la proposta nella sua impostazione iniziale è diventata legge con un emendamento inserito nella "legge di stabilità 2015" (vedi commi dal 247 al 251).

**La normativa.** Le modifiche, introdotte con la legge 23 dicembre 2014, n. 190 (gazzetta ufficiale n. 300 del 29.12.2014, suppl. ord. n. 99), hanno sostanzialmente modificato, in parte, la normativa contenuta nel decreto legislativo 21 novembre 2005, n. 286 e nell'art. 83-bis del decreto legge 25 giugno 2008, n. 112 convertito, con modificazioni, dalla legge 6 agosto 2008, n. 133. Le modifiche, in sintesi prevedono: a) libera contrattazione dei prezzi e delle condizioni di trasporto sia per i contratti scritti che verbali; b) soppressione della scheda di trasporto, fermo restando la responsabilità del committente sulla sicurezza della circolazione stradale; c) per i contratti verbali riduzione della prescrizione da 5 anni a 1 anno; d) la responsabilità solidale del committente sull'utilizzo di vettori e sub-vettori non regolari; e) limitazione della subvezione a un solo passaggio e quando

nel contratto le parti prevedono tale possibilità; f) nei contratti scritti, con durata oltre i 30 giorni, adeguare le tariffe di trasporto oltre per la variazione del gasolio, anche per la variazione dei pedaggi autostradali; g) per i contratti verbali, in caso di contenzioso, l'autotrasportatore non potrà più richiedere le differenze attraverso i decreti ingiuntivi; h) in caso di contenzioso, si potrà richiedere e prevedere il procedimento della negoziazione assistita, anche attraverso la mediazione esperita presso le associazioni di categoria a cui aderiscono le imprese; i) il ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, sul suo sito, pubblicherà i costi di esercizio dell'autotrasporto che dovranno essere considerati indicativi e di riferimento.

**Le criticità.** Perché al comma 4 dell'art. 83-bis della legge n. 133/2008 viene riportata la parola "prezzi" anziché

*Incredibilmente, il ministero pare giudicare gli autotrasportatori incapaci di valutare i propri costi. Quindi, pubblica sul suo sito dei "costi indicativi di riferimento"*



“corrispettivi”? Non se ne comprende il motivo dal momento che alle parti è stata demandata l'autonomia negoziale anche nello stabilire le condizioni di trasporto, oppure e molto probabilmente, con la parola “prezzi” si vuole in qualche modo continuare a regolamentare il trasporto dal punto di vista economico?

Perché al comma 4-ter della legge n. 133/2008 nella responsabilità solidale del committente vengono compresi anche i “trattamenti retributivi”? Non si comprende come eventualmente il committente potrebbe essere responsabile degli accordi intrattenuti tra il datore di lavoro (impresa di autotrasporto) e il dipendente (conducente). Perché al comma 250 della legge n. 190/2014 si insiste sulla pubblicazione da parte del ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti dei costi di esercizio dell'impresa di autotrasporto per conto terzi? È stato dichiarato che tali costi sono indicativi e di riferimento per agevolare l'incontro tra domanda e offerta. A tale scopo, si potevano e si possono consultare gli usi e le consuetudini raccolte dai bollettini predisposti dalle camere di commercio, senza dover consultare le pubblicazioni del ministero che, se non verranno modi-

ficare rispetto alle precedenti, riportano valori relativi a un veicolo Euro5, quando il parco circolante in Italia dei veicoli pesanti è costituito, per il 65% circa, da veicoli Euro3.

Perché non si è provveduto a modificare l'art. 7-ter del decreto legislativo n. 286/2005 relativo all'azione diretta? Non si comprende perché, quando il primo vettore non paga il corrispettivo di trasporto al sub-vettore, il committente si potrebbe trovare nelle condizioni di dover pagare il trasporto due volte (una al primo vettore e una al sub-vettore).

Perché non si è provveduto a modificare il comma 2 dell'art. 11-bis del decreto legislativo n. 286/2005 relativo alla restituzione delle unità di movimentazione? L'attuale norma prevede che al vettore, pur non essendo responsabile sull'esito dell'operazione, deve essere riconosciuto ugualmente un compenso. Questa modifica avrebbe potuto evitare eventuali comportamenti scorretti ed eventuali operazioni illecite.

**Le considerazioni.** Alla committenza logistica vengono assegnati compiti che non sono di sua competenza. Contrariamente alle aspettative si è

persa un'altra occasione per semplificare e sburocratizzare quella normativa di difficile interpretazione e di impossibile corretta applicazione. Anzi, viene ulteriormente richiesto alla committenza logistica un impegnativo iter burocratico che comporta un ulteriore aumento della struttura con un inevitabile aumento dei costi che il mercato non sempre riconosce e in diverse occasioni ignora. Se la committenza logistica, e non solo, in tutte le sedi istituzionali ha sempre dichiarato di voler condividere una normativa dell'autotrasporto impostata e indirizzata alla sicurezza della circolazione stradale, è altrettanto vero che ognuno dovrebbe fare il proprio mestiere. In conclusione la committenza non può essere considerata il risolutore di tutte le problematiche e le incongruenze riscontrate all'interno nel settore dell'autotrasporto in conto terzi. Settore che dovrebbe essere in grado, al suo interno, di regolare e controllare la propria attività nel rispetto delle leggi, come tra l'altro avviene in tutti gli altri settori, assumendosi quella responsabilità che è insita del proprio ruolo. ■

*\* Consigliere e presidente della commissione Trasporti di Assologistica*

# Come Ceva affronta il mercato italiano

L'azienda, che è senza mezzi propri e acquista servizi di trasporto per 140 milioni di euro l'anno, si affida a un rigoroso modello di gestione dei fornitori e sull'efficienza delle proprie piattaforme regionali.



MARCO HENRY

**M**arco Henry è da gennaio 2014 direttore della funzione Trasporti di Ceva Italia. Vanta una lunga carriera internazionale nel mondo dei trasporti, avendo ricoperto ruoli manageriali in importanti aziende, come Gefco e Tnt Express. Lo intervistiamo sulle strategie di Ceva per affrontare le complessità italiane del settore trasporto.

**TENENDO CONTO DEL CONTESTO ITALIANO E DEL RUOLO DI LEADER LOGISTICO SVOLTO DA CEVA, QUALI PROGETTI E AZIONI STANNO GUIDANDO L'AZIENDA NEL RINNOVARE E MIGLIORARE L'OFFERTA DI TRASPORTO?**

■ Nel 2014, Ceva Logistics Italia ha voluto dar vita a un progetto di crescita, di rafforzamento e di ampliamento della propria offerta di trasporto. Come tutti sap-

priamo, fare trasporto in Italia è oggi sempre più complesso: fattori quali il calo generalizzato dei volumi, una progressiva riduzione del peso medio delle spedizioni, una sempre più marcata tendenza da parte del mercato a gestire le proprie consegne su prenotazione o in fasce orarie ristrette, hanno portato a una situazione di difficoltà e di perdita di efficienza, che hanno un impatto considerevole sia sugli operatori, in particolare quelli di piccole dimensioni, sia sulla committenza. In questo contesto, l'azienda ha creduto che servisse un approccio nuovo, mantenendo comunque quanto fatto fino a quel momento in termini di risultati e di qualità erogata. "Evoluzione" è stata la parola che ci ha guidato in questo percorso.

**IN TERMINI CONCRETI, QUALI SONO STATI I PIANI E LE AZIONI CHE AVETE PORTATO AVANTI?**

■ Il primo passo è stato quello di individuare i nostri punti di forza, su cui far leva per consolidare e ampliare la nostra offerta di trasporto. Ci siamo subito resi conto di possedere una rete di distribuzione capillare e con un elevato livello di know-how. Ceva Italia può infatti vantare un network costituito da quattro canali dedicati (collettame, automotive, technical courier e farmaceutico) e basato su 22 piattaforme regionali, capaci di movimentare ben 290 mila tonnellate e più di 3 milioni di consegne l'anno.

Un altro punto di forza della nostra funzione Trasporti sono le persone. Siamo un'azienda senza asset, ovvero non possediamo mezzi. Questo significa che la vera forza della nostra organizzazione risiede nelle competenze e nell'esperienza dei professionisti che vi lavorano. Acquistiamo servizi di trasporto per 140 milioni di euro l'anno, che danno un'idea della complessità e delle dimensioni che il team Trasporti gestisce quotidianamente. Per questo, la funzione di "acquisti di trasporto" è inserita direttamente nel team della divisione ed è composta da professionisti con una lunga esperienza nel settore, capaci di identificare le migliori soluzioni di trasporto e di sfruttare le sinergie che nascono dall'integrazione di flussi di diversi clienti: un'evoluzione dell'approccio alla "logistica collaborativa" di Ceva anche nel settore del trasporto. Infine, un terzo punto è l'investimento continuo nelle piattaforme di trasporto gestite direttamente, che oggi coprono ben il 70% dei volumi movimentati. Gli investimenti sulle persone e nei sistemi informativi hanno di fatto innalzato nel tempo il servizio e la qualità offerta. Questo è sicuramente un vantaggio competitivo per i nostri clienti in un momento complesso come quello attuale. Ma soprattutto, per poter garantire lo stesso livello di eccellenza anche nelle piattaforme gestite dai nostri partner,



abbiamo stretto con loro una relazione di fiducia, definito un piano di investimenti nei sistemi informativi e messo loro a disposizione un team di professionisti per la condivisione e implementazione delle metodologie e degli approcci secondo quella che in Ceva chiamiamo “esecuzione impeccabile”.

#### **CONSIDERANDO IL VOSTRO APPROCCIO DI AZIENDA SENZA ASSET, QUALI SONO I SERVIZI DI TRASPORTO CHE OFFRITE IN ITALIA E CON QUALE MODELLO DI GESTIONE?**

■ Grazie alle proprie caratteristiche, Ceva è in grado di mettere sul mercato un’offerta di trasporto il più ampia possibile, che copre ogni tipo di esigenza del cliente, dal trasporto a carico completo all’espresso e alla distribuzione “ultimo miglio”. Ovviamente questo tipo di approccio senza asset comporta un rigoroso modello di gestione dei fornitori. Per garantire il massimo livello di servizio abbiamo sviluppato un nuovo approccio gestionale, che si basa su due macro-obiettivi di riferimento: affidabilità e sicurezza.

Il primo è l’affidabilità dei fornitori. Per essere certi che le nostre operazioni si svolgano secondo i più alti standard di mercato, abbiamo deciso di classificare in tre categorie i nostri partner: Gold, Silver e Bronze, con crescenti livelli di integrazione in funzione dei volumi trasportati e del livello organizzativo espresso. In generale, gestiamo i fornitori con lo stesso approccio con il quale collaboriamo con i nostri clienti; il criterio

di fondo che regola ogni categoria si basa sul “come” e in che “modo” i partner forniscono il servizio. In più, abbiamo una squadra di ispettori che verificano sul campo la qualità e il rispetto normativo e procedurale erogati quotidianamente dai nostri partner di trasporto: un investimento notevole che sta generando importanti risultati in termini di qualità e, soprattutto, di affidabilità.

Il secondo macro-obiettivo è la sicurezza della merce. Ceva ha innanzitutto definito un livello di sicurezza standard a livello contrattuale. L’azienda ha adottato un modello di controllo all’avanguardia, che conta sia sulla prevenzione sia sul controllo, in loco e in remoto, attraverso una Control Room. I mezzi impiegati vengono poi scelti sulla base del valore della merce trasportata secondo standard molto stringenti. Infine, vi è un controllo anche in fase di uscita dal magazzino per annullare ogni rischio. Tutto questo ha permesso all’azienda di ridurre quasi a zero il numero dei furti sui mezzi da noi gestiti.

#### **VISTO IL LAVORO FATTO IN SOLI DODICI MESI, QUALI PROGETTI AVETE PER IL FUTURO?**

■ In effetti, è passato solo un anno dal mio ingresso in azienda, ma sembra molto di più se si guarda al numero di progetti portati avanti dalla funzione Trasporti. Di certo, non abbiamo intenzione di fermare questa “evoluzione”. Sono molti i progetti strategici sui quali stiamo lavorando. Tra

questi sicuramente il più importante è quello relativo a rendere ancora più efficiente e flessibile il nostro sistema di Track&Trace. Infatti, è nostra intenzione elevare ulteriormente la velocità e la qualità di trasmissione dei dati che consentono di tracciare in tempo reale il processo di consegna. Questo strumento permetterà ai nostri clienti di avere a disposizione le informazioni sulla consegna in tempo reale. La tecnologia che stiamo sviluppando si basa su una App dedicata, utilizzabile su tutti i più comuni smartphone, che ogni nostro partner di trasporto potrà utilizzare in modo semplice e veloce. Un’evoluzione tecnologica importante che renderà obsoleti i vecchi sistemi di tracciatura, basati su una tecnologia costosa, complessa e poco flessibile. Inoltre, stiamo lavorando per migliorare ulteriormente le nostre funzioni di customer service per fornire un servizio sempre più accurato ma soprattutto tempestivo e vicino alle reali necessità degli utenti finali.

Infine, visto che il punto cardine della nostra organizzazione risiede nelle competenze e nell’esperienza delle persone che vi lavorano, diventa fondamentale il lavoro che stiamo svolgendo in termini di formazione, di inserimento di nuovi talenti e creazione di opportunità di crescita per i giovani, in un ambiente sempre più dinamico e professionale: la nostra divisione cresce, non solo in termini di risorse ma anche in qualità e professionalità. ■

# Una riforma che forse favorisce il treno

“Con le nuove norme usare la strada sarà più difficile specie sulle lunghe distanze”, dice Giuseppe Bortolussi, Interporto di Pordenone.

di **Antonio Liberti**



**GIUSEPPE BORTOLUSSI**

**U**na riforma con luci e ombre, troppo settorializzata, che nasconde dietro a un vento di paventata liberalizzazione un più concreto e rischioso cambiamento di rotta per l'autotrasporto italiano. Se è ancora troppo presto per esprimere un giudizio definitivo, è questo in sintesi il commento del presidente dell'Interporto Centro Ingrosso di Pordenone Giuseppe Bortolussi alle novità introdotte dalla legge di stabilità e nel comparto della movimentazione merci su gomma.

**PRESIDENTE, PER GLI AUTOTRASPORTATORI IL 2015 INCOMINCIA CON UN BRUSCO CAMBIAMENTO DI ROTTA. CHE NE PENSA**

## **DELLE NOVITÀ INTRODOTTE CON LA LEGGE DI STABILITÀ?**

■ Che ci fosse la necessità di intervenire nel campo dei trasporti era un dato di fatto, alla luce anche di quanto stabilito dalla corte di giustizia europea. La decisione del ministro Lupi, quindi, può essere vista in modo positivo solo se rappresenta l'inizio di un percorso che dovrà però necessariamente andare a far ordine anche in tutti gli altri settori della logistica. Altrimenti, focalizzandosi solo sull'autotrasporto, si rischia di mettere in ginocchio il comparto, soprattutto i piccoli vettori. Certo, alcune cose, come la sburocratizzazione dell'intero sistema, andavano assolutamente riviste, ma mi sarei aspettato però una riforma a più ampio raggio, organica e non settoriale.

## **UN GIUDIZIO NEGATIVO QUINDI?**

■ No, non direi. È troppo presto per esprimersi in modo categorico. Fa specie però che una riforma così importante sia stata inserita all'interno della legge di stabilità; quest'ultima, per sua natura, rappresenta un calderone dove dentro c'è di tutto. Invece sarebbe stato meglio attuare una riforma di settore. Non solo: il fatto che gli emendamenti proposti dalla Confartigianato trasporti non siano stati nemmeno presi in considera-

zione, la dice lunga su come siano andate le cose. Credo, comunque, che solo il tempo ci dirà quali ripercussioni avranno le novità introdotte nel 2015. Ma sono anche certo che un governo lungimirante sia in grado di aggiustare il tiro, accogliendo i suggerimenti e apportando in corsa eventuali correttivi.

## **QUALI SONO SECONDO LEI LE RIPERCUSIONI NEL SETTORE?**

■ Le novità introdotte vincolano fortemente il sistema fino a ora esistente nella gestione dei servizi di trasporto. Se da un lato infatti si lascia ampio spazio al mercato nella definizione delle tariffe, dando vita a una liberalizzazione (da capire però allora a cosa serviranno i valori indicativi di riferimento dei costi di esercizio da parte della pubblica amministrazione) dall'altro però una serie di autocontrolli rischiano di accollare al





committente alcuni rischi che non sono tipicamente propri, irrigidendo l'intero sistema. La conseguenza sarà quella di spostare le merci dalla gomma alla rotaia: il codice della strada rende il trasporto su lunga percorrenza molto complicato e a ciò ora si aggiungono le nuove norme nuove riguardanti la contrattazione che rende meno flessibile lo spostamento di merci su camion. Questi fattori porteranno a una sorta di "riequilibrio" a favore del treno.

### **L'INTERPORTO DI PORDENONE È PRONTO A QUESTO POSSIBILE CAMBIO DI MENTALITÀ E STRATEGIA?**

■ In tempi non sospetti, ancor prima che il governo decidesse di mettere mano alla norma, la nostra società si era già mossa in direzione del trasporto su rotaia. Il percorso era iniziato circa tre anni fa e, a settembre del 2014, abbiamo firmato il contratto di raccordo che di fatto inserisce Pordenone all'interno degli scali merci ferroviari presenti in Italia. A breve prenderanno il via i lavori per la ristrutturazione dell'area: il progetto prevede la realizzazione di uno scalo merci con standard europei, ossia con fasci di binari della lunghezza di 750 metri. Da alcune verifiche compiute, ci risulta che il nostro interporto - una volta terminate le opere - sarà uno dei pochissimi in Italia a poter vantare un'in-

frastruttura con questo tipo di caratteristiche. L'investimento è suffragato innanzitutto da una forte convinzione che il futuro vada in questa direzione ma anche da una serie di contatti già avviati e alcuni in fase di conclusione che ci permetteranno di alimentare l'attività dello scalo.

### **IN CHE MODO?**

■ Nel 2013, abbiamo dato vita al consorzio "Corridoio Italia-Serbia" con un accordo che è stato poi sottoscritto a Belgrado la scorsa estate all'ambasciata italiana, alla presenza dei vertici del governo serbo e della Regione Friuli Venezia Giulia. Il nostro intento è quello di regolamentare il trasporto di merci su rotaia tra i due paesi, tenendo conto del ruolo di cerniera che può avere il Friuli Venezia Giulia, attraverso l'interporto di Pordenone. Ci siamo spinti ancora più avanti, aprendo nuove frontiere dei trasporti in cui saremo protagonisti tanto con Belgrado quanto con altre zone dell'est Europa quali l'Ungheria e l'Ucraina. I contatti sono stati avviati. Ora stiamo reperendo fondi nell'ambito del programma comunitario Connecting Europe Facility 2014-2020, grazie a un progetto che ci vede partner insieme alle Regioni Friuli Venezia Giulia e Veneto, l'Autorità portuale di Venezia, Reti Autostrade del Mare, il ministero

delle Infrastrutture e dei Trasporti, nonché il porto e l'interporto di Budapest.

### **PORDENONE DIVENTEREBBE QUINDI UN HUB INTERNAZIONALE PER LA LOGISTICA INTEGRATA?**

■ Esattamente. Di recente, insieme al consiglio di amministrazione, l'interporto ha puntato su una nuova visione strategica. Dopo aver focalizzato per anni l'attenzione al nostro interno per rafforzare la struttura, il passo avanti va nella direzione dell'internazionalizzazione, alla luce delle nuove opportunità che si sono venute a creare come lo scalo merci ferroviario con standard europei. Una scommessa, questa, vinta a livello nazionale; in un periodo in cui si stanno tagliando altre strutture presenti in Italia, lo scalo viene concesso a Pordenone grazie a un gioco di squadra compiuto dalla Regione e dal mondo imprenditoriale del territorio, a cui si associa la credibilità costruita nel tempo. Sintetizzando, la nostra nuova filosofia è quella di aprirci verso nuovi mercati, con la sede di Pordenone quale centro servizi di trasporto e logistica da cui partono e arrivano merci da e per varie destinazioni in Italia e nel mondo. Tutto ciò è riassunto nel restyling del nuovo marchio dell'Interporto Centro Ingresso di Pordenone, un mutamento che non è solo strettamente stilistico, ma legata anche alla nuova visione che caratterizzerà in futuro l'attività del polo intermodale. La nuova veste grafica esprime una rinnovata mentalità strategica e comunicativa fortemente voluta dal consiglio di amministrazione. In una fase di difficile congiuntura economica, stare fermi in attesa che le cose cambino è il peggior errore che si possa commettere. Il mondo imprenditoriale e le istituzioni ci sono molto vicini e ci spronano a continuare lungo il percorso intrapreso. Noi ci facciamo interpreti di questo cambiamento, nella convinzione che ci sono grandi margini di crescita e sviluppo. ■

# Riforma dei porti, è l'ora del thrilling

Ben poco trasparente sul lavoro del “comitato dei saggi” che elabora il testo. Le forti preoccupazioni delle associazioni e dei sindacati.

di **Giovanna Visco**

**L**o stralcio dell'intero paragrafo portualità dal ddl concorrenza del ministero dello Sviluppo economico, durante la sua approvazione in consiglio dei ministri, ha di colpo acquietato lo tsunami che i porti italiani si stavano preparando a scatenare. Il paragrafo prevedeva di abrogare o modificare pezzi della legge 84/94 e del codice della navigazione, intervenendo a colpi di falce sulla natura giuridica della Autorità portuali, sulle concessioni ai terminal, sul lavoro portuale temporaneo, sui servizi tecnico-nautici. Ciò in base alla legge 99 del 2009, art. 47, che dispone la pre-

sentazione di una relazione annuale dell'Antitrust, sulla quale il ministero formula un decreto, appunto annuale, con il quale interviene laddove l'ente di vigilanza rilevarebbe incongruenze, in base ai trattati e ai regolamenti dell'Unione europea per la concorrenza e il libero mercato. Una materia dunque complessa e delicata che rinvia a questioni più profonde di sovranità della nazione e che contemporaneamente rischia di diventare uno strumento caotico di de-regolamentazione, a vantaggio di ristrette lobby. Se le misure proposte dal ministero dell'Economia fossero state approvate, avrebbero

sconquassato l'organizzazione strutturale dei porti, e quindi dei traffici, pregiudicato la pace sociale, che è un elemento fondamentale di riforma nelle democrazie, e compromesso irreversibilmente il lavoro di riforma organica dei porti, che il ministro Lupi sta costruendo con lo strumento del Piano strategico nazionale dei porti e della logi-

stica, previsto dallo “Sblocca Italia”. Una costruzione avulsa dal lavoro già sviluppato dalla commissione competente al senato, che ha da tempo presentato un disegno di legge, il cui testo, già approvato, giace fermo da mesi in Ragioneria che ancora non ne redige la relazione tecnica, necessaria alla commissione bilancio, per il passaggio conclusivo dell'iter procedurale di approvazione. Ai recenti “stati generali” indetti dal ministro Lupi, tutte le rappresentanze nazionali sono state concordi nel condividere gli obiettivi generali delineati dal ministro in un sintetico scritto. Allo stesso tempo, tutte, eccetto Confindustria, hanno chiesto, per potersi esprimere compiutamente, di conoscerne le modalità di realizzazione. Infatti, lascia inquieti e sconcertati l'assoluto riserbo che regna sul lavoro propedeutico del comitato nominato dal ministro per la stesura del Piano strategico e nella cui compagine sono presenti molti esponenti della Fondazione Italiadecide. Il direttore generale della direzione Porti del ministero dei Trasporti, Enrico Pujia, che coordina la segreteria tecnica del comitato partecipato anche dall'advisor Ernest&Young, ha annunciato che a breve si dovrebbero conoscerne le disposizioni, che avranno effetti strutturali sui porti. In-



*Da indiscrezioni sembra che ci sia la possibilità che alcuni porti vengano trasformati in società per azioni*

fatti, come spesso sottolineato dal ministro, il Piano sarà propedeutico alla riforma dei porti che ne scaturirà. Tuttavia, questi elementi stanno alimentando, come un feto nella pancia della mamma, preoccupazioni e tensioni. Sono in molti a pensare che sia indizio molto negativo il fatto che si stia procedendo alla pianificazione di un settore



ricco di imprese e lavoro qualificato, in segreto e senza coinvolgimento diretto. Le preoccupazioni si stanno allargando anche verso chi ritiene che l'efficacia di una riforma si basi sulla pace e sulla partecipazione dal basso attraverso i dispositivi di concertazione/condivisione, per creare le necessarie sinergie di convergenza per la realizzazione di obiettivi comuni, peraltro costituzionali, di maggior benessere sociale e lavoro. A oggi dei contenuti del lavoro del comitato, che procede sotto il vigile sguardo dei massimi funzionari degli uffici di diretta collaborazione del ministro, si sa poco o nulla, se non tre stringati verbali, apparsi sul sito del ministero per pochi giorni, e alcuni documenti "fuoriusciti clandestinamente", i cui richiami sono stati sufficienti a sollevare ulteriori inquietudini e incertezze sul futuro.

Al convegno dell'Ancip, "Il futuro dei porti italiani lavoro e impresa al centro della riforma", Michele Meta (PD), presidente della commissione Trasporti alla camera, ha reso noto che grazie all'azione parlamentare, si è ottenuto quanto non era previsto, e cioè che il Piano debba "tornare in parlamento per la discussione". Un risultato politico importante, ma non sufficiente a sciogliere le pesanti nubi che si stanno addensando sui porti. Una per tutte: la possibilità che alcuni porti siano tra-

sformati in società per azioni, avviando così un processo di sdemanializzazione delle loro infrastrutture con forte drenaggio di investimenti pubblici, creando un modello misto autostrada-aeroporto di difficile aderenza alle specificità tecniche, fisiche e commerciali dei traffici portuali. Una possibilità appoggiata apertamente dal presidente del porto di Ravenna, Galliano Di Marco, che vanta un'importante esperienza professionale nel settore Autostrade e che da tempo è uscito da Assoporti analogamente a Luigi Merlo, presidente di Genova.

Il presidente di La Spezia, Lorenzo Forcieri recentemente incaricato dal direttivo Assoporti alle relazioni istituzionali, in una dichiarazione a Quarati del Secolo XIX ha sottolineato come la definizione giuridica dell'Autorità portuale di ente pubblico a ordinamento speciale, faccia superare ogni dubbio. Definizione, peraltro, già identificata nel disegno di legge di natura parlamentare in Ragioneria, che la descrive come "ente pubblico non economico di rilevanza nazionale ad ordinamento speciale".

In un intervento molto apprezzato al convegno Ancip, il senatore Altero Matteoli (FI), presidente della 8ª commissione al senato che ha licenziato il disegno di legge poi sospeso, ha ricordato che la proposta di riforma è stata il ri-

sultato di decine di audizioni con tutto il settore portuale. "Siamo stati chiamati dal ministro che ci ha fatto un quadro non molto chiaro" ha commentato, aggiungendo: "Che si possa ridurre il numero delle Autorità portuali siamo d'accordo, ma da qui a recepire di tenerne solo 5...". Il senatore Marco Filippi (PD), uno dei relatori del disegno di legge parlamentare, ha ricordo-

dato che fin quando, l'ultima volta nel 2002, vi è stata manutenzione della 84/94 con finanziamenti di settore i traffici sono cresciuti. "Da allora si è arrestato tutto e il sistema si è involuto". Si deve riflettere su qualche caso di competitività implosa, ha rimarcato il senatore, ed è necessaria una riforma ma non con la privatizzazione o l'introduzione dei modelli di lavoro non qualificato dei retroporti.

Al convegno hanno preso parte attiva anche il capo del comando generale delle Capitanerie Felicio Angrisano, che si è espresso sulla vecchiezza dei porti e il restringimento dei loro bacini di evoluzione per la crescita infrastrutturale necessaria al gigantismo navale. Una constatazione che mette la sicurezza della navigazione e degli approdi nelle acque portuali, garantita dall'impianto di legge vigente sui Servizi tecnico-nautici, al primo posto per la funzionalità dei porti. Dopo anni che non avveniva, il convegno, oltre ad Assoporti, ha riunito i vertici delle rappresentanze nazionali di imprese e servizi portuali Angopi, Assiterminal, Assologistica, Assorimorchiatori, Federimorchiatori e il sindacato unitario - Filt Cgil, Fit Cisl, Uil Trasporti - che resta in stato di agitazione e con la proclamazione dello sciopero generale. La situazione è molto fluida e si attendono i prossimi sviluppi. ■

# L'Europa ha cambiato le regole sugli appalti

Sono tante le novità introdotte dal legislatore europeo. Dovranno essere recepite dal nostro ordinamento entro il 18 aprile 2016.

di **Ornella Giola**

**S**emplificazione: è questo l'obiettivo che ha spinto il legislatore europeo a rivedere la normativa in materia di appalti pubblici. Tre le nuove direttive comunitarie approvate in materia dal parlamento e dal consiglio europeo il 26 febbraio 2014. Si tratta:

- della direttiva 2014/24/Ce sugli appalti pubblici che abroga la direttiva 2004/18/Ce;
- della direttiva 2004/25/Ce sulle procedure d'appalto degli enti erogatori nei settori acqua, energia, trasporti e servizi postali; abroga la direttiva 2004/17/Ce;
- della direttiva 2014/23/C sull'aggiudicazione dei contratti di concessione.

Gli Stati membri saranno obbligati, entro il 18 aprile 2016, a recepire le nuove disposizioni nella legislazione nazionale.

In particolare la direttiva 24/2014 prevede una riforma complessiva sugli appalti pubblici e l'adozione di un nuovo "codice contratti" che recepisca la norma comunitaria, con anche conseguente semplificazione delle restanti leggi nazionali non direttamente toccate dalla norma Ue. Introduce quindi importanti novità, che - nel settore della logistica - hanno una speciale rilevanza per gli operatori specializzati in campo sanitario. Il nuovo codice italiano, che

recepirà dunque quanto previsto da tale direttiva, dovrà essere adottato in modo graduale e tuttavia contestualmente al suo regolamento attuativo, al fine di evitare lungaggini burocratiche, come accaduto in passato. Il tutto con l'obiettivo di dar vita a un corpus normativo unico, ma snello. Vedremo se questo accadrà davvero, visto il mal di burocrazia che affligge il nostro paese.

All'analisi e all'approfondimento delle novità introdotte dal legislatore europeo Assologistica - tramite la commissione per la logistica sanitaria - ha dedicato un incontro tenuto da Simonetta Lovascio dell'agenzia di consulenza Tender

Service di Modena ([www.tenderservice.it](http://www.tenderservice.it)).

"Le nuove direttive in materia di appalti pubblici e concessioni - ha esordito Lovascio - si pongono in primis l'obiettivo di garantire qualità e rapporto qualità-prezzo migliori. Sarà inoltre più facile per le Pmi presentare offerte (grazie alla riduzione dei costi di partecipazione alle gare e alla possibilità di suddividere in lotti gli appalti), mentre le nuove regole contengono disposizioni più severe in materia di subappalto".

Ecco in sintesi le altre novità previste:

- introduzione di un documento di gara unico europeo (DGUE). L'art. 59



*Le nuove norme comunitarie sono più severe in materia di subappalto*

La riforma europea degli appalti si pone l'obiettivo di accrescere la qualità delle prestazioni e di migliorare il rapporto qualità-prezzo. Fatto di particolare rilievo nel settore ospedaliero

scrive: "al momento della domanda di partecipazione o delle offerte, le amministrazioni aggiudicatrici accettano il DGUE che consiste in un'autodichiarazione aggiornata come prova documentale preliminare, in sostituzione dei certificati rilasciati dalle autorità pubbliche". Il DGUE va fornito solo in chiave elettronica, tramite la banca dati e-Certis contenente tutte le informazioni sugli operatori economici e il DGUE redatto in tutte le lingue dell'Unione;

- priorità alla suddivisione in lotti;
- soglie minime di fatturato proporzionate al contratto;
- riduzione dei tempi minimi di presentazione dell'offerta;
- comunicazione interamente elettronica dei documenti (fino ad arrivare alla fatturazione elettronica) e aggregazione della domanda (accanto alla tradizionale figura della centrale di committenza si introduce la possibilità per due o più amministrazioni aggiudicatrici di eseguire congiuntamente alcuni appalti specifici, come detto nel considerando 71);
- "dialogo" tra pubblica amministrazione e imprese sia in fase preliminare sia in gara;
- modernizzazione delle procedure (riduzione dei termini di ricezione delle offerte; possibilità di esaminare le offerte prima della verifica dell'assenza di cause di esclusione; ampliamento del soccorso istruttorio; consultazioni preliminari di mercato; documento di gara unico europeo, ridefinizione dei criteri di aggiudicazione);
- in caso di subappalto sono previste disposizioni più severe in presenza di anomalie e lotta alle prassi commer-



ciali scorrette;

- preferenza dell'offerta economicamente più vantaggiosa rispetto al prezzo (concetto fondamentale e prioritario contenuto nel considerando 89).

"Una segnalazione merita in particolare l'articolo 40 della direttiva - ha precisato Lovascio - secondo il quale prima dell'avvio di una procedura di appalto le amministrazioni aggiudicatrici possono svolgere consultazioni di mercato, al fine della preparazione dell'appalto e per informare gli operatori economici degli appalti da essi programmati e dei requisiti relativi a questi ultimi. Al riguardo la progressiva direttiva 18/2004 prevedeva una specifica procedura relativa al cosiddetto 'dialogo competitivo', che nel nostro ordinamento è stato attuato solo per appalti particolarmente complessi, mentre il 'dialogo tecnico' interessa principalmente la fase di confronto sul capitolato tra l'uscita del bando e la formulazione dell'offerta. Adesso il legislatore europeo ribadisce il concetto, rafforzandolo e ritenendo lo scambio tra ente pubblico, operatori e consulenti fondamentale. L'utilità di tale dialogo è evidente soprattutto in rapporto a particolari appalti con una forte compo-



nente tecnologica o sperimentale. Uno degli aspetti di sicura novità è che adesso il dialogo tecnico viene chiamato per quello che è: una (potenziale) consultazione preliminare di tipo tecnico, che precede l'avvio della procedura e non l'aggiudicazione della gara".

Interessante è poi sottolineare come nel considerando 74 la direttiva faccia esplicito riferimento a innovazione e tutela ambientale, segnalando che "le specifiche tecniche devono permettere l'apertura degli appalti pubblici alla concorrenza, nonché il conseguimento degli obiettivi di sostenibilità... se le specifiche tecniche vengono fissate in termini di requisiti funzionali e in materia di prestazioni dovrebbe essere possibile raggiungere gli obiettivi di cui sopra, nonché stimolare il processo di innovazione".

Quanto al tema "prezzo" al conside- >



*Un altro obiettivo della riforma sugli appalti è di rendere più facile la partecipazione delle piccole e medie imprese*

rando 90-92 si legge: “gli enti aggiudicatori dovrebbero essere incoraggiati a scegliere criteri di aggiudicazione che consentano loro di ottenere lavori, forniture e servizi di alta qualità che rispondano al meglio alle loro necessità e

micamente più vantaggiosa qualora lo ritengano appropriato”.

Altro concetto previsto è quello di “costo del ciclo di vita”, ovvero il costo determinato da oneri successivi all’acquisizione in sé. L’art. 2, al comma 20, della

dovrebbe essere consentito agli Stati membri di proibire o limitare il ricorso al solo criterio del prezzo o del costo per valutare l’offerta econo-

direttiva spiega cosa si debba intendere per “ciclo di vita”: “tutte le fasi consecutive e/o interconnesse, compresi la ricerca e lo sviluppo da realizzare, la produzione, gli scambi e le relative condizioni, il trasporto, l’utilizzazione e la manutenzione, della vita del prodotto e del lavoro o della prestazione del servizio, dell’acquisizione della materia prima o dalla generazione delle risorse fino allo smaltimento, allo smantellamento e alla fine del servizio o all’utilizzazione” (compresi quindi anche i tempi di pagamento, nonché i costi di trasporto e logistica). ■

## NOVITÀ IMPORTANTI



Alcune novità previste dal legislatore comunitario sono davvero importanti e, se ben applicate, potrebbero effettivamente semplificare le procedure d’appalto. Sentiamo il parere al riguardo della consulente Simonetta Lovascio dell’agenzia Tender Service.

### **Quali novità introdotte dalla direttiva 2014/24 sono - a parer suo - di maggior interesse per il nostro paese?**

Senza dubbio l’indicazione data agli Stati di limitare nella propria normativa il ricorso al solo criterio del prezzo; questo potrebbe avere un impatto per le nostre leggi che dal 2000 a oggi “rincorrono” l’acquisto al prezzo più basso, mettendo a rischio la qualità, con le strategie più diverse che vanno dalla sempre più spinta centralizzazione degli acquisti alle strategie di spendin review.

### **Quali sono invece di più difficile attuazione in Italia?**

Abbiamo una contraddizione di fondo tra la suddivisione delle gare in lotti a favore delle Pmi, che è quanto chiede l’Europa, e il ricorso sempre più massiccio all’aggregazione della domanda, imposto dalle nostre leggi finanziarie e di stabilità e che finisce inevitabilmente per favorire i grandi gruppi.

### **La volontà del legislatore europeo è di semplificare la normativa in materia di appalti: secondo lei si arriverà a questo obiettivo anche nel nostro paese?**

È una strada in salita. I tentativi di semplificazione fatti finora attraverso gare telematiche, BDNCP, AVCPass, prezzi di riferimento, soccorso istruttorio, ecc. nascono nelle intenzioni per poi arenarsi nell’attuazione pratica, basta ricordare il passaggio AVCP-ANAC, quando un paese deve gestire gli acquisti tramite l’anticorruzione, qualcosa non funziona. Certo è che il nostro testo unico (d.lgs.n.163/06) con l’aggiunta del regolamento attuativo (dpr n.207/10) è un “corpus” normativo di 600 articoli che a oggi ha subito ben 223 modifiche, oltre due al mese. Un nuovo codice a misura d’Europa dovrà abbandonare il vizio tutto italiano della “riforma continua”, uscire in un unico testo senza rimandi a decreti di attuazione e contenere al massimo 200 articoli, questo promette il disegno di legge delega all’esame dei tecnici. Mi sembra un buon obiettivo.

# BCube, la strada dell'eccellenza

L'azienda, che si muove secondo una "visione manifatturiera" ed è presente in tutto il mondo, ha come punto di forza la specializzazione nella logistica industriale.

di Paolo Giordano

**P**er chi, come noi, che facciamo il mestiere di giornalista da decenni, è difficile sorprendersi, specialmente in un paese come il nostro nel quale spesso le cose sono sempre uguali a sé stesse, così come le "parole" e il linguaggio. Eppure qualche volta accade. A noi è capitato a Guasticce, a pochi

chilometri da Livorno, nell'area dell'interporto, mentre visitavamo i nuovi impianti della BCube, che si sono andati ad aggiungere a quelli da tempo esistenti, e ascoltavamo le spiegazioni fornite dai tecnici. Piano, piano, camminando, guardando e sentendo, i pezzi di un complicato puzzle, in maniera appunto sorpren-

dente, sono andati ognuno al loro giusto posto regalandoci un quadro d'insieme che ha richiamato un termine che spesso sentiamo echeggiare, ma raramente possiamo vedere, constatare nella sua realtà: "eccellenza".

In grandi piazzali, abbiamo visto un'impressionante quantità di materiali accuratamente protetti da teloni dalle

dimensioni più svariate, qualcuno anche enorme e altri un po' più grandi di una valigia. Quasi tutti materiali della General Electric Oil&Gas destinati a ogni angolo del mondo, spesso impiegati per realizzare piattaforme di estrazione petrolifera, come attualmente sta avvenendo in Australia. Tutti materiali che la BCube seleziona, assembla e spedisce: dalle minuscole viti alle gigantesche turbine. Un impegno che colloca la logistica dell'azienda, definita "logistica integrata", nell'ambito dell'attività industriale, questo non solo per quanto riguarda la collaborazione con la General Electric, ma anche quella con un altro grande cliente, il gruppo Fiat Chrysler. Nello stabilimento di Melfi, dove in media vengono prodotte 900 vetture al giorno, ad esempio, i tecnici della BCube portano a bordo delle linee di assemblaggio i componenti secondo una



*BCube è leader in Italia nel settore della logistica del cargo aereo dove è specializzata nei servizi aeroportuali*

## LA STORIA

La storia di BCube ha radici lontane: muove i primi passi nel 1952, quando Luigi Bonzano fondò la società Argol per lavorare nel settore del legname e dei contenitori in legno. Subito acquisì un importante cliente: la Fiat. L'impresa è poi costantemente cresciuta, allargando i suoi orizzonti lavorativi alla logistica. Un'accelerazione si ha specialmente negli anni '70, anche grazie all'ingresso nell'azienda di famiglia del figlio Piero Carlo. In quegli anni si iniziano a consolidare le attività internazionali. Nel 1974, viene fondato il gruppo Villanova. Nel 2012, queste due aziende, molto rafforzate anche sullo scenario estero, si sono fuse nel gruppo Argol Villanova, con sede a Casale Monferrato. "Una fusione - come dichiarò allora il presidente Piero Carlo - tra due imprese 'compatibili' che hanno messo insieme i diversi know-how, innescando un processo di crescita e di grande sviluppo delle potenzialità, specialmente nel settore della logistica industriale". Agli inizi del 2014, l'azienda ha affidato all'affermato e geniale creativo Oliviero Toscani il restyling dell'immagine dell'azienda. Da questa operazione il cambio del nome in BCube e il nuovo logo: una grande "B" (come l'iniziale della famiglia Bonzano), l'uso dei quattro colori della quadricromia, un 3, ossia "al cubo", per sottolineare ed esaltare le potenzialità di sviluppo del gruppo sullo scenario mondiale.

Il presidente della BCube Piero Carlo Bonzano



sequenza definita, dettata dal montaggio. Ciò viene fatto secondo tempi molto brevi, cadenzati e rigidi, anch'essi dettati dai ritmi delle linee. Difficile individuare dove finisca l'attività logistica e inizi quella della produzione industriale, tanto le due attività sono interconnesse. Il presidente della BCube Piero Carlo Bonzano, con una definizione, ha posto in chiaro come in realtà questa distinzione tra le due attività di fatto non esista: "Noi operiamo con una visione manifatturiera".

Una "visione" che è alla base del successo dell'azienda. Un successo che non conosce confini. Impresa tutta italiana, la BCube opera in tutto il mondo attraverso oltre 80 sedi (33 sono posizionate in Italia), dislocate dagli Stati Uniti al Messico, dal Brasile al Venezuela, all'Argentina, da tutta l'Europa alla Turchia, al Medio Oriente, all'Egitto, all'India e alla Cina. Impiega circa 4.300 dipendenti e gestisce aree per oltre 2,8 milioni di metri quadrati.

Grazie alla lunga esperienza matura-



Nella foto e in quella della pagina precedente, impianti BCube a Guasticce, Livorno



ta in diversi settori industriali e in vari paesi, l'azienda ha costruito una sua forte identità nel settore dell'engineering, ponendosi sempre nelle migliori condizioni per elaborare sotto l'angolazione logistica la più conveniente soluzione per il cliente. Gli studi di reingegnerizzazione dell'intera supply chain sono volti ad analizzare lo stato dell'arte del cliente e a offrire alternative in grado di migliorarne i livelli sia di costo sia di esercizio. BCube è membro della World Class Manufacturing Association, un'organizzazione internazionale che unisce player della filiera produttiva e logistica con i più alti

livelli di qualità ed efficienza. Livelli che hanno permesso all'azienda, ad esempio, di ritagliarsi un importante spazio nel settore dell'aerospazio e della difesa. Settore per il quale ha una specifica certificazione di qualità. BCube, quindi, gestisce i magazzini delle basi dell'Aeronautica militare italiana e delle Forze aeree brasiliane. Inoltre, con la recente acquisizione di una partecipazione nella società americana Eagle Support Service, ha ampliato la propria presenza internazionale, presidiando il mercato del nord America e delle aree geografiche connesse.

Altri settori nei quali l'azienda è specializzata sono quelli dell'automotive, dell'energia, del fast moving consumer goods, dell'air cargo. In Italia, in quest'ultimo settore, è diventata leader attraverso le acquisizioni di Fiumicino Logistica Europa e di Malpensa Logistica Europa e le successive operazioni di sviluppo che ha portato avanti per la specializzazione nella fornitura dei servizi aeroportuali e in quelli del trasporto via gomma della merce aerea. Su queste basi BCube ha costruito e continua a sviluppare la sua competitività. ■

## UN PROGETTO DI AMPIO RESPIRO

All'inaugurazione dei nuovi impianti della BCube a Guasticce, alla presenza del presidente della Regione Toscana Enrico Rossi, il presidente Piero Carlo Bonzano ha sottolineato che "questo polo è ragione di grande orgoglio per BCube, non solo per gli enormi sviluppi realizzati sul sito, ma anche perché testimonia la relazione di lunga data con Nuovo Pignone e General Electric, iniziata negli anni '80 in Italia e proseguita con successo anche in ambito internazionale. È un caso esemplare dell'approccio di BCube, teso a realizzare partnership durature con i propri clienti, con risultati di eccellenza". Sulla collaborazione tra le due aziende è intervenuto anche l'amministratore delegato Enrico Bazzi: "Il modello di logistica industriale di General Electric Oil&Gas, di cui BCube ha sviluppato la realizzazione e che gestisce da quindici anni, ha una storia di crescita e di successo sia per la forte diversificazione e integrazione dei servizi sia per la posizione geografica strategica del sito livornese. Riteniamo che la specializzazione di BCube nei servizi customizzati, la propensione all'innovazione e al miglioramento continuo siano i punti di forza che ci hanno consentito di creare insieme a GE questo modello di riferimento per la logistica industriale". Gli investimenti sul sito, garantiti da General Electric e sviluppati da BCube, porteranno già entro il 2015 a un ampliamento dei volumi dei materiali gestiti, che si stima passeranno da 40 mila (dato 2014) a 60 mila tonnellate, degli spazi dedicati all'imballaggio e allo stoccaggio delle merci, con un incremento rispettivamente di circa il 25% e il 15%, e delle merci spedite che raddoppieranno. Un progetto, quindi, di assai ampio respiro, che è stato così sintetizzato da Massimo Messeri, presidente del Nuovo Pignone, azienda capofila del gruppo General Electric Gas&Oil: "Con il programma di sviluppo di Guasticce diamo ulteriore forza al triangolo dell'eccellenza produttiva, che vede negli impianti di Firenze e di Massa gli altri due poli protagonisti. Il nostro profondo legame con il territorio e con il suo sviluppo si arricchisce di un nuovo importante tassello, che contribuirà di certo a renderci ancora più competitivi sui mercati internazionali grazie all'eccellenza Made in Italy".

CONVEGNO A ROMA

# La logistica: un'opportunità per l'Italia

**"N**el nostro paese la logistica opera quasi in incognito: non esiste nel codice civile, manca di qualunque riconoscimento, diciamo 'ufficiale'. Una lacuna incomprensibile e che ha portato a una continua sottovalutazione del rilievo che il settore ha sia nell'ambito economico sia in quello della produzione industriale. Una storica sottovalutazione politica che ci distingue in termini negativi non solo dai giganti logistici del nord Europa, come l'Olanda e la Germania, ma anche, via via che scorre il tempo, dai paesi emergenti dell'area mediterranea, come la Turchia e in particolare l'Egitto. In quest'ultimo paese, continuo a ricordarlo, non c'è più il ministero dei Trasporti, ma quello della Logistica", ha sottolineato Carlo Mearelli, presidente di Assologistica, intervenendo al convegno "Sistema logistico Italia: un valore per il nostro paese", organizzato a Roma dall'Osservatorio contract logistics del Politecnico di Milano in collaborazione con Assologistica. Anche i dati presentati al convegno dall'Osservatorio sottolineano l'esigenza che si metta velocemente mano a una modernizzazione, chiamiamola così, del sistema logistico nazionale, ma in un'ottica di sistema e non agendo in maniera segmentata, comparto per comparto, modalità per modalità, in una linea guida che è quella di "non scontentare nessuno", come sempre è stato fatto.

Il fatturato complessivo del set-

tore della logistica conto terzi è di circa 80 miliardi di euro e ha risentito negli ultimi anni dello stallo del sistema-paese: la forte pressione sulle tariffe da parte dei committenti, la difficoltà dei consumi e la contrazione dei flussi fisici hanno condizionato negativamente il mercato. Nonostante questo clima recessivo, dopo la brusca frenata registrata nei due anni precedenti, si stima una risalita del fatturato nel 2014 (più 1,1%) e nel 2015 (più 0,9%), trainata dall'incremento dell'export. Tassi di crescita non elevati, ma superiori a quelli previsti per l'economia italiana, che porterà questo settore a raggiungere quota 81 miliardi di euro nel 2015. In questo scenario si nota il sempre maggiore ricorso delle aziende all'outsourcing dei servizi di logistica per

aumentare la competitività, ottimizzare il processo e creare valore. La terziarizzazione infatti è passata dal 36,4% del 2009 al 39,1% nel 2012, con valori molto differenti nei diversi settori. Emerge inoltre una concentrazione dei fornitori di servizi logistici (autotrasportatori organizzati in società di capitali e non di capitali, corrieri/corrieri espresso, gestori di interporti e terminal intermodali, gestori di magazzino, operatori del trasporto ferroviario e del trasporto combinato strada-rottaia, operatori logistici e spedizionieri), il cui numero di aziende complessive si è ridotto del 9,4% in quattro anni. Tuttavia il fenomeno interessa principalmente gli autotrasportatori organizzati in società non di capitali, i cosiddetti "padroncini", meno di 80 mila



*"La logistica deve essere interpretata in Italia come un settore determinante per lo sviluppo economico e industriale", ha detto Carlo Mearelli*

aziende, che hanno subito una contrazione di oltre il 10% rispetto al 2009. Ciò a testimonianza che la frantumazione dei servizi di trasporto e logistici è sempre più un limite allo sviluppo del settore e della distribuzione.

Gino Marchet, responsabile scientifico dell'Osservatorio, ha osservato: "Un potenziale di crescita importante per il comparto logistico è rappresentato dall'ulteriore sviluppo della terziarizzazione in settori in cui i processi logistici non sono ancora maturi, come ad esempio quello ospedaliero dove la terziarizzazione è pari solo al 4%. Poi, di fronte a una percentuale significativa di aziende italiane che presidia ancora poco il processo logistico dell'export, i fornitori di servizi logistici possono incrementare

notevolmente la competitività delle aziende e dei prodotti italiani garantendo elevati livelli di servizio verso i clienti stranieri. Queste due direzioni rappresentano un'opportunità per i fornitori di servizi logistici, ma soprattutto uno stimolo per la crescita dell'intero sistema paese". Marco Melacini, responsabile della ricerca dell'Osservatorio sulla contract logistics, ha aggiunto: "Il mercato attuale della logistica conto terzi vede vincenti nuovi approcci che richiedono maggiori sinergie tra aziende committenti, fornitori di tecnologia e fornitori di servizi logistici per sviluppare sistemi innovativi e produrre migliori risultati anche in termini economici. Lo sviluppo della logistica conto terzi non è però legato esclusivamente

all'andamento generale dell'economia, ma anche alle dinamiche interne ai singoli settori e segmenti del mercato. Di sicuro, esiste ancora un elevato numero di piccole-medie imprese che terziarizza in modo limitato e una percentuale significativa di aziende che presidia poco il processo logistico su scala internazionale. I fornitori di servizi logistici in grado di sviluppare nuovi mercati all'estero o anche in Italia in settori tradizionalmente poco terziarizzati, invece, riescono a crescere molto più della media del settore". Per continuare a crescere è però indispensabile che le istituzioni e il governo introducano semplificazioni nelle procedure burocratiche e maggiori controlli per assicurare la regolarità degli operatori. ■

## LE RICHIESTE

Fornitori e committenti della logistica chiedono interventi normativi, economici e infrastrutturali per sostenere lo sviluppo del settore. Grazie al coinvolgimento dell'advisory board dell'Osservatorio contract logistics e di oltre 700 manager del settore, sono state individuate dieci principali aree di intervento in ambito normativo, riportate in ordine di rilevanza:

1. semplificazione delle normative, in modo da favorirne l'adozione e il rispetto;
2. incremento del controllo sulla "regolarità" del personale di magazzino impiegato, aumentando la visibilità dei casi irregolari accertati. Esempio: incremento dei controlli sulle nuove aziende, spesso nuove soltanto nella ragione sociale ma operanti con le stesse persone di imprese precedentemente fallite;
3. semplificazione dei contratti di lavoro, in modo da migliorare la flessibilità operativa e agevolare l'assunzione di nuovo personale;
4. semplificazione del processo doganale. Esempi: riduzione degli enti coinvolti, ridefinizione delle responsabilità degli enti coinvolti, standardizzazione del processo in modo che risulti più semplice e lineare;
5. incremento del controllo sulla "regolarità" dei mezzi di trasporto in circolazione, aumentandone l'efficacia sanzionatoria, anche in un'ottica di identico trattamento dei veicoli a targa italiana e straniera. Esempi: blocco del veicolo non in regola a meno di pagamento immediato della sanzione a mezzo POS mobile come avviene regolarmente in altri paesi europei;
6. spinta alla dematerializzazione dei documenti a supporto della logistica;
7. riduzione delle "personalizzazioni" normative che si registrano a livello locale. Esempi: autorizzazioni dei vigili del fuoco e Asl e autorizzazione prefettizia alla circolazione delle merci;
8. riduzione dell'iter di autorizzazione per progetti di nuove strutture private o infrastrutture logistiche. Esempi: creazione di uno "sportello unico" efficiente, coordinato con la pianificazione territoriale regionale;
9. aggiornamento delle norme sul trasporto, con superamento di vincoli che ostacolano il raggiungimento di efficienza ed economie. Esempi: revisione della norma secondo cui - in tema di stoccaggio e trasporto di materiale - tutti i materiali non assimilabili a RSU sono considerati "speciali"; revisione della norma sulla promiscuità della tipologia di merce trasportata;
10. revisione della responsabilità solidale sugli appalti.

INTERVISTA AD ALESSANDRO PACELLI

# Il deficit logistico della sanità



ALESSANDRO PACELLI

**N**el nostro paese, la sanità è uno dei settori con un forte deficit logistico. Parliamo essenzialmente del settore pubblico, con un particolare riferimento all'area ospedaliera che è quella però dove i consumi, specialmente di farmaci, sono più alti e dove la qualità del servizio dovrebbe essere, per definizione, la più accurata possibile. Sulle lacune della logistica ospedaliera abbiamo intervistato Alessandro Pacelli presidente della società OPTA, costituita nel 1996, con sede a Bologna, specializzata nell'offrire consulenze tese al miglioramento delle performance logistiche. La società ha maturato competenze nell'industria manifatturiera, poi estese ad altri settori, con particolare attenzione a quelli dei servizi e della sanità. L'intervista l'abbiamo fatta a margine del convegno sull'outsourcing nel settore della logistica sanitaria, organizzato a Bologna da Assologistica, dall'Asso-Ram, da OPTA e dallo studio legale Lexus-Sinacta. Pacelli è anche

presidente della commissione Sanità di Assologistica.

**SECONDO LE RICERCHE DELL'OSSERVATORIO DEL POLITECNICO DI MILANO, NEL SETTORE OSPEDALIERO L'OUTSOURCING LOGISTICO ARRIVA A MALAPENA AL 4%. LE SEMBRA UN DATO CORRETTO?**

■ Secondo me, è un dato sottostimato, probabilmente perché non prende in esame tutte le attività, oltre quella della distribuzione dei farmaci, che vengono svolte in un ospedale. Basti pensare al trasporto dei pazienti o del sangue, che non vengono considerate componenti logistiche, mentre invece lo sono. Comunque è certo che la terziarizzazione logistica è nel settore notevolmente bassa.

**QUALI SONO LE MOTIVAZIONI DI TALE FENOMENO?**

■ Sono diverse e articolate. In generale ciò avviene perché manca un terreno

adeguato in termini culturali: nelle aziende ospedaliere la logistica non rappresenta certo il core business, che è quello di curare il paziente, quindi è trascurata ed è affidata a pratiche tradizionali. La conseguenza di tale atteggiamento è che nessuno, all'interno dell'ospedale, matura competenze specifiche in ambito logistico e nessuno è in grado di capire che un livello efficiente in questo ramo d'attività è fondamentale per evitare che si verifichino fenomeni, oggi diffusi, quali far scade le medicine, commettere errori lungo il percorso che va dall'ordine delle medicine fino alla somministrazione al malato, ritardi nella consegna dei prodotti. È vero che la logistica specifica del settore è molto complicata, perché spesso ha urgenze, perché, faccio un altro esempio, deve essere molto accurata riguardo alla tracciabilità dei prodotti. Non dimentichiamo che "maneggia"





prodotti destinati al miglioramento della salute dei pazienti e spesso si tratta di “salvavita”. Tale aspetto, che dà rilievo alla funzione logistica all’interno dell’ospedale, è, come dicevo, sottovalutato. Ciò incide negativamente anche sulle possibilità di terziarizzare.

**NON DOVREBBE ESSERE IL CONTRARIO: DATO CHE NON SO FARE BENE UNA COSA, LA FACCIO FARE AD ALTRI PIÙ BRAVI O SPECIALIZZATI. NON DOVREBBE ESSERE COSÌ?**

■ Le cose sono più complicate e di molto. Infatti, quando do all’esterno la gestione di una funzione, e questo avviene in ogni settore industriale, devo conoscerla a fondo, devo conoscere in maniera precisa la sue procedure, i rischi e le difficoltà che si possono incontrare. In altre parole, per terziarizzare devo avere le competenze per elaborare un capitolato d’appalto molto particolareggiato, che prenda in esame ogni aspetto. Devo avere poi la capacità di selezionare sul mercato il logistico giusto, quello che mi dà le risposte più corrette sul piano del lavoro, che ha i sistemi informatici più adeguati (difficile orientarsi in questo campo se non si conoscono) e non quello che mi fa il prezzo

più basso. Altro punto determinante: devo avere le competenze e il personale giusto per effettuare i controlli, le verifiche su quanto fa il logistico a cui ho affidato l’incarico. Devo essere in grado di elaborare KPI adeguati, indicatori che mi rivelino il livello di efficienza sulle prestazioni fornite. Quindi, servono competenze elevate per terziarizzare in maniera vantaggiosa. Altrimenti, come è avvenuto, si va incontro a fallimenti. Un ospedale non può terziarizzare la sua logistica solo perché pensa in questo modo di ridurre i costi, perché vuole tagliare il personale che lavora nei suoi magazzini o perché si “vuole levare di torno” un problema e lo scarica tout court su un malcapitato logistico. Serve, per gestire bene questa operazione di outsourcing, una cabina di regia che deve essere saldamente nelle mani dell’azienda ospedaliera. Come ricordavo in precedenza, la mancanza di competenze logistiche all’interno dell’ospedale diventa uno dei limiti maggiori alla terziarizzazione della logistica e anche, una volta fatta, al suo successo.

**DA QUANTO DICE, MI PARE DI CAPIRE CHE CI SIANO ALTRI LIMITI, O MI SBAGLIO?**

■ Credo che un altro limite, anche que-

sto rilevante, stia nella mancanza di risorse. Le faccio un esempio. Come OPTA, abbiamo elaborato analisi di diverse soluzioni logistiche innovative per l’Azienda ospedaliera di Udine. Quelle che abbiamo presentato sono risultate tutte più economiche rispetto ai costi che l’azienda sosteneva, in particolare la scelta di ricorrere all’outsourcing permetteva un risparmio di circa il 35/40% su ogni riga distribuita. E parliamo di ben oltre un milione di righe l’anno, ossia di una logistica molto complessa. La terziarizzazione permette vantaggi, alle condizioni prima sottolineate, servono però progetti e per fare progetti servono finanziamenti, che non ci sono. È il cane che si morde la coda. Non avendo risorse da investire l’ospedale in genere continua a fare le cose come ha sempre fatto, anche conscio che così facendo spende notevolmente di più, quando non spreca di più.

**IN UNA SIMILE SITUAZIONE NON DOVREBBE INTERVENIRE LO STATO, DANDO INDICAZIONI PRECISE, VISTO CHE LA SANITÀ INCIDE COSÌ TANTO SULLA SPESA PUBBLICA?**

■ Così dovrebbe essere, ma non è. Grazie all’autonomia federalista, ogni Regione si muove come meglio crede, senza alcuna pianificazione dettata dal centro. Non ci sono linee guida che dovrebbero valere su tutto il territorio nazionale. Ad esempio, su come centralizzare gli acquisti, su come unificare i magazzini, su come appaltare i servizi. Ci dovrebbero essere alcuni “obblighi” nazionali indirizzati verso il contenimento dei costi, sulla cui realizzazione le Regioni potrebbero esercitare un margine di autonomia. Serve però un indirizzo centralizzato. ■

# GLS: leader in Italia, specialmente per le Pmi

L'azienda, che opera nel settore dei corrieri espresso, cresce nel nostro paese, costantemente, con percentuali a due cifre l'anno.

di **Ornella Giola**



**KLAUS SCHÄDLE**

**G**LS Italy è una sussidiaria di General Logistics Systems (sede direzione ad Amsterdam) ed è attualmente una delle aziende leader in Italia nel settore dei corrieri espresso. Nel 2000 ha acquisito il 49% di DGE (Direzione Gruppo Executive, gruppo in franchising parte del network internazionale General Parcel), rilevandone l'intero pacchetto poco meno di un anno dopo. Da allora la società opera con il nome di GLS Italy, ottenendo risultati in costante crescita e a due cifre percentuali anche nel corso del 2014, con la strategia di avere affiliato franchisee specie nel nord Italia. Il segreto di questo trend? "Un'esperienza trentennale nel settore e la vicinanza ai clienti, abbinate a servizi innovativi e al supporto di

una rete solida e capillare anche a livello europeo", spiega l'amministratore delegato Klaus Schädle, che abbiamo incontrato nel quartier generale di San Giuliano Milanese (alle porte di Milano). Con le sue 140 sedi (40 delle quali di proprietà del franchisee GLS Enterprise) e i suoi 10 centri di smistamento in Italia, GLS Italy garantisce consegne nazionali entro 24 ore (48 ore nelle zone più periferiche e nelle isole); le spedizioni dall'Italia verso i paesi europei raggiungono invece la destinazione - a seconda della distanza da percorrere - fra le 24 e le 96 ore.

## **LA SCELTA DEL FRANCHISING È STATA FACILE DA ATTUARE IN ITALIA?**

■ Questa scelta da parte del nostro gruppo riguarda unicamente il mercato italiano, dove le esigenze sono particolari, con tanti piccoli imprenditori e in grado di movimentare qualsiasi tipo di collo, dalla busta al bancale, mentre nel resto d'Europa prevediamo procedure standardizzate con trasporto di colli di un massimo di 40 chilogrammi. I nostri licenziatari sono molto radicati nel territorio e conoscono anche molto bene le esigenze del loro mercato di riferimento. Questo aiuta anche noi come franchisor a sviluppare i servizi giusti al momento giusto. In Italia siamo leader nel settore delle piccole e medie imprese; tenga presente che su un totale

di 220 mila clienti dell'intero gruppo, solo in Italia sono 120 mila, il 50% della nostra clientela è dunque italiana.

## **CI SONO NUOVE RICHIESTE DI AZIENDE CHE VOGLIONO UNIRSI AL GRUPPO?**

■ Abbiamo già effettuato una selezione adeguata e completa dei franchisee e al momento non intendiamo affiliarne altri.

## **LA DISTRIBUZIONE DEL BUSINESS SI CONCENTRA MAGGIORMENTE NEL NORD ITALIA?**

■ Il business interessa ovviamente in percentuale maggiore la parte settentrionale del paese, oltre ad aree altrettanto importanti quali quelle di Roma, Napoli e Bari.

## **QUAL È LA PERCEZIONE CHE IL MERCATO HA DELLA VOSTRA ORGANIZZAZIONE?**

■ In base anche a nostre analisi, il mercato ci considera il miglior corriere espresso per puntualità, flessibilità e servizio.

## **C'È QUALCHE SETTORE MERCEOLOGICO IN CUI SIETE SPECIALIZZATI?**

■ No, operiamo a 360 gradi in tutti i comparti merceologici.

## **QUALI OBIETTIVI AVETE PER IL MERCATO ITALIANO?**

■ Vogliamo continuare a crescere come ora e più di quanto stia crescendo il



comparto stesso, specie per il segmento “2C”, grazie anche a soluzioni tecnologiche d’avanguardia e con servizi adeguati alle nuove esigenze del mercato. Stiamo ad esempio sperimentando il servizio “same day” con Amazon che consente di ricevere la merce lo stesso giorno dell’acquisto.

**QUAL È LA RISPOSTA DI GLS ITALY ALLA CRESCITA ESPONENZIALE DEGLI ACQUISTI ONLINE ANCHE DA PARTE DEGLI ITALIANI?**

■ L’e-commerce prevede molto spesso una consegna ai privati che non di rado sono difficili da raggiungere durante la

giornata lavorativa; per questo GLS ha studiato soluzioni ad hoc, come l’E-comService, che rende più diretto il controllo dell’intero processo con avviso via e-mail al destinatario per eventuali non consegne, gestione della riconsegna e uso di un link dedicato, raggiungibile 24 ore su 24. Prevediamo anche il servizio InfoService con cui si ricevono le informazioni sulla spedizione con differenti possibilità di notifica (preavviso di partenza spedizione, preavviso di consegna spedizione, preavviso di fermo deposito disponibile, avviso di avvenuta consegna, avviso di mancata conse-

gna); si può prenotare tramite telefono, e-mail, weblabeling o eventualmente via fax. Da segnalare infine l’ExchangeService con possibilità di consegna e contestuale ritiro di merci o documenti presso lo stesso indirizzo.

**ALCUNI DEI VOSTRI COMPETITOR STANNO SPERIMENTANDO I DROPBOX, SORTA DI “ARMADI” APRIBILI CON UN CODICE FORNITO AL MOMENTO DELL’ACQUISTO. È UNA STRADA CHE INTENDETE SEGUIRE ANCHE VOI?**

■ Non al momento. In alternativa proponiamo però presso le nostre sedi il servizio di “fermo deposito”, molto utilizzato anche da artigiani e piccole aziende.

**COME SIETE POSIZIONATI A LIVELLO EUROPEO?**

■ “Leader della qualità nelle spedizioni in Europa” è il nostro principio guida. GLS - General Logistics Systems, con sede ad Amsterdam, è stata fondata a fine 1999; oggi opera con oltre 220 mila clienti in tutto il continente ed è anche specializzata in attività di logistica; copre 37 Stati, sia attraverso società interamente controllate sia attraverso partner. Inoltre ha connessioni a livello mondiale grazie a speciali accordi contrattuali. Disponiamo di 39 centri di smistamento e 662 sedi, impiegando intorno ai 14 mila dipendenti e circa 18 mila veicoli. Nell’anno fiscale 2013/14, sono stati spediti 404 milioni di colli e il fatturato ha raggiunto 1,96 miliardi di euro.

**OLTRE ALLE SPEDIZIONI PREVEDETE ALTRI SERVIZI?**

■ La spedizione di colli, documenti o bancali può essere abbinata in maniera del tutto flessibile a svariati servizi lo- >



gistici supplementari o accessori, da “safe plus” per le merci di valore, passando per i servizi “sprinter” per chi vuole ridurre ulteriormente i tempi di resa, fino ad arrivare ai prodotti internazionali “parcel” o “express”. Grazie al sistema “track&trace” mittente e destinatario possono monitorare online lo stato di avanzamento della spedizione quasi in tempo reale. Avanzati sistemi IT di video-controllo digitale e di allarme installati presso le nostre sedi consentono infine percentuali molto ridotte di danni alle merci.

#### **RIUSCITE A OFFRIRE UN PACCHETTO OMOGENEO DI SERVIZI?**

■ Nelle tre aree “prodotti”, “servizi” e “soluzioni” GLS ha instaurato fin dall’aprile 2006 un portafoglio di base omogeneo e trasparente in tutta Europa. La gamma di base per servizi nazionali e internazionali è integrata da offerte specifiche per i vari paesi. A livello locale sono disponibili persone di contatto che offrono soluzioni adatte a

specifiche richieste dei clienti, rispettando le esigenze dei mercati locali.

#### **QUAL È LA VOSTRA POLICY IN TEMA DI CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY?**

■ GLS guarda alla sostenibilità nel suo complesso, includendo sia gli aspetti ecologici sia sociali ed economici. L’obiettivo è di garantire ai clienti i più alti livelli qualitativi nel servizio offerto e ai dipendenti un posto di lavoro stabile all’interno di un gruppo solido. Inoltre il gruppo si impegna in progetti di assistenza a sostegno delle persone in difficoltà. I vari paesi GLS di tutta Europa supportano iniziative e istituzioni selezionate all’interno del proprio contesto sociale.

#### **DAL 2008 ESISTE L’INIZIATIVA THINKGREEN. NE VOGLIAMO PARLARE?**

■ Nell’ambito di questo programma GLS ha assicurato misure concrete a livello aziendale, definendo vari obiettivi: riduzione delle emissioni prodotte, moderato utilizzo delle risorse e ottimizzazione dello smaltimento. E GLS documenta e

controlla regolarmente i progressi in materia di tutela ambientale. In un bilancio ecologico interno, dal 2008/2009, vengono rilevati i dati di emissioni, consumo di risorse e smaltimento dei rifiuti a livello di gruppo. A eccezione dell’Italia, il sistema di gestione ambientale di tutti i paesi GLS è certificato ISO 14001.

#### **GLS ITALY HA SPERIMENTATO IL RECAPITO IN BICICLETTA DELLE SPEDIZIONI NEL CENTRO STORICO DI MILANO. CHE FEEDBACK AVETE DA QUESTA INNOVAZIONE?**

■ I giri di consegna nel centro storico sono spesso limitati a pochi chilometri e i destinatari ricevono un numero ridotto di colli per fornitura, per questo motivo le biciclette si sono rivelate una soluzione migliore rispetto ai furgoni. Hanno emissioni di CO2 inferiori, sono più agili e più facili da parcheggiare negli angusti centri storici, e gli addetti alle consegne procedono più rapidamente in caso di congestione stradale. A Milano, Vicenza e a Bergamo le biciclette cargo sono stabilmente in uso per GLS. L’impiego di tali mezzi è quindi una risposta reale alle problematiche del traffico cittadino. ■

### **Nel centro di Milano GLS utilizza “biciclette cargo”**



**incas**  
supply chain automation

passione  
competenza  
risultati

SOFTWARE E AUTOMAZIONE PER LA LOGISTICA





# Amore per la semplicità

## La logistica da un diverso punto di vista

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

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

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

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



Making business flow