

# € **EUROMERCI**

**IL MENSILE DELLA LOGISTICA**



## **GEORGES GIOVINAZZO AMMINISTRATORE DELEGATO LINDE MH ITALIA**

**"NEL DNA DI LINDE C'È IL RISPETTO DELL'AMBIENTE,  
DA QUI LA CONTINUA INNOVAZIONE RIVOLTA  
ALLA SOSTENIBILITÀ E ALLA SICUREZZA"**

### **MEZZOGIORNO: UNA POLITICA CHE GUARDI AL MEDITERRANEO**

#### **ECONOMIA**

**Cresce nel paese  
il clima di fiducia**

#### **LOGISTICS FORUM**

**A Gubbio, incontro  
industria-logistica**

#### **TRASPORTO MARITTIMO**

**Il governo prepara  
un nuovo Marebonus**

# SERVIZIO MERCATO CARNE. SOTTO CONTROLLO, DALL'INIZIO ALLA FINE.



TEMPERATURA CONTROLLATA  
FINO A +4° E CONTROLLO  
INTEGRITÀ CATENA DEL  
FREDDO



SERVIZIO DI TRASPORTO



CONSEGNE IN AXA E AXB E  
CAPILLARITÀ DEL SERVIZIO  
TRASPORTO



TRACKING SPEDIZIONE E DDT  
ONLINE



CUSTOMER SERVICE DEDICATO



# STEF

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

+39 0371 763 201  
francesca.ceni@stef.com

Follow us :      

---

# PORTI, STRADE, OSPEDALI ...

## Sono "cosa da bambini"?

---

CONCLUDENDO, A NAPOLI, IL CONVEGNO DEDICATO ALLA PRESENTAZIONE DELLA RICERCA SRM SUI RAPPORTI TRA MEZZOGIORNO E MEDITERRANEO, IL MINISTRO DELRIO, SUL FINIRE DEL SUO INTERVENTO, RIFACENDOSI ANCHE ALL'IMPOSTAZIONE DEL SUO PIANO DELLA PORTUALITÀ E DELLA LOGISTICA, HA SOTTOLINEATO CHE "BISOGNA STABILIRE STRATEGIE CON PRIORITÀ DECISE IN TRASPARENZA CON GLI OPERATORI". AFFERMAZIONE IMPORTANTE E INUSUALE (SPECIE LA TRASPARENZA), ALMENO NEI FATTI CONCRETI. POI HA AGGIUNTO, IN VERITÀ TRA IL SERIO E IL FACETO, "PENSARE CHE TUTTO SIA UGUALE, CHE SERVA DARE RISORSE A OGNI PORTO OVUNQUE SI TROVI, COSÌ COME A OGNI OSPEDALE, IN OGNI COMUNE, A PRESCINDERE DA QUALUNQUE LOGICA E PROGRAMMAZIONE, È COSA DA BAMBINI". NELLA BELLA, GREMITA SALA CONGRESSI DEL BANCO DI NAPOLI, SI È ALZATO UN CONVINTO APPLAUSO. CERTAMENTE DA CONDIVIDERE. RESTA UNA DOMANDA, ANCHE AMARA: NEGLI ULTIMI DECENNI, ALLORA, QUESTO MALCAPITATO PAESE È STATO GOVERNATO DA "BAMBINI"? PRENDIAMO UN DATO, SOLO UNO, PER CARITÀ DI PATRIA. IL MINISTRO DELRIO HA DI FATTO AZZERATO GIÀ DA APRILE SCORSO LA FAMOSA QUANTO DESOLANTE LEGGE OBIETTIVO, ELABORANDO UNA LISTA DI TRENTA OPERE CONSIDERATE PRIORITARIE. RESTA IL PERCORSO DI QUESTA LEGGE NATA NEL 2001 PER STABILIRE POCHE PRIORITÀ INFRASTRUTTURALI E SEMPLIFICARE LE PROCEDURE. ANDANDO AVANTI NEL TEMPO È DIVENTATA IL RICETTACOLO DI OGNI RICHIESTA, ANNOVERANDO CENTINAIA DI OPERE, SU TANTE DELLE QUALI SONO STATI INVESTITI FONDI PER STUDI, PROGETTI, RICERCHE, INIZI LAVORI E QUANT'ALTRO. UNO SPRECO SENZA FINE. CON ALCUNE AGGRAVANTI. AD ESEMPIO, IL FATTO CHE IL CIPE FINANZIASSE A TAPPE, CON TEMPI BIBLICI LE GRANDI OPERE, CAUSANDO UN VERTICALE AUMENTO DEI COSTI E APRENDO LE PORTE ALLA CORRUZIONE. ECLATANTE QUANTO SUCCESSO AL MOSE VENEZIANO. TUTTO CIÒ SENZA MAI AVERE UN RAPPORTO CHIARO COSTI-BENEFICI. SE SI FOSSE FATTO, PROBABILMENTE ANCHE LA LIONE-TORINO LASCEREBBE MOLTI DUBBI. QUANTO È ACCADUTO È "COSA DA BAMBINI"? PER RESTARE NEL MONDO DELL'INFANZIA, I "BAMBINI" STANNO AL NOSTRO RECENTE PASSATO COME IL CONIGLIO DI ALICE NEL PAESE DELLE MERAVIGLIE STA AL COLLODIANO MANGIAFOCO.

# VI SEGNALIAMO

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

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

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

Direttore responsabile  
Jean Francois Daher

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

Stampa  
Mediaprint Milano

Pubblicità  
Marianosa Mazzoleni  
cell.335.532.7936  
mazzolenimarianosa@gmail.com

**Logistics Forum**

**A GUBBIO INCONTRO  
INDUSTRIA-LOGISTICA**

**30**

**Meeting internazionale a Sorrento**

**MEZZOGIORNO: UNA POLITICA  
CHE GUARDI AL MEDITERRANEO**

**35**

**Trasporto marittimo**

**IL GOVERNO PREPARA  
UN NUOVO MAREBONUS**

**40**

**Autotrasporto**

**IN EUROPA UN TERZO TRIMESTRE  
CON TRAFFICI SOSTENUTI**

**42**

**Sicurezza stradale**

**VITTIME DELLA STRADA:  
IL TREND DEL CALO SI STA INVERTENDO**

**44**

**Primo Piano**

**CONTRACT LOGISTICS 2015:  
SI PREVEDE UN RISULTATO POSITIVO**

**46**

**Ecr e Assologistica**

**UN "ATLANTE" PER CONOSCERE  
LA RETE DISTRIBUTIVA NAZIONALE**

**48**

**Cover material handling&attrezzature**

**LINDE ITALIA: IN PRIMO PIANO  
SOSTENIBILITA' E SICUREZZA**

**54**

**IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA**

**4**

**NEWS**

**8**

**DALLE AZIENDE**

**11**



*Nel 2014, in Italia si è verificato un rallentamento, rispetto alla tendenza dell'ultimo decennio, nella flessione del numero degli incidenti stradali. Lo stesso è avvenuto per quanto riguarda il numero dei feriti e delle vittime (il servizio a pag. 44)*

*Ecr e Assologistica hanno messo online un "Atlante" dei CeDi della Gdo e dei magazzini logistici per facilitare il transport sharing. In Italia, si stima viaggino nel settore del largo consumo 2,9 miliardi di colli l'anno (il servizio a pag. 48)*



La vostra supply chain non  
ha mai avuto tanto valore.

GEFCO ENGINEERS YOUR PRODUCTIVITY

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

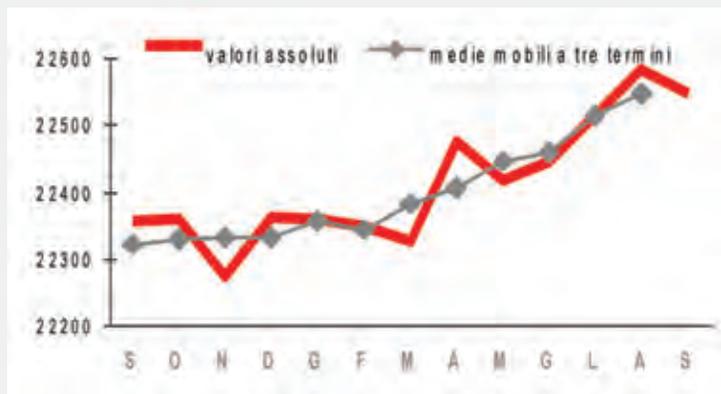
**GEFCO**  
LOGISTICS FOR MANUFACTURERS

## Italia cresce la fiducia

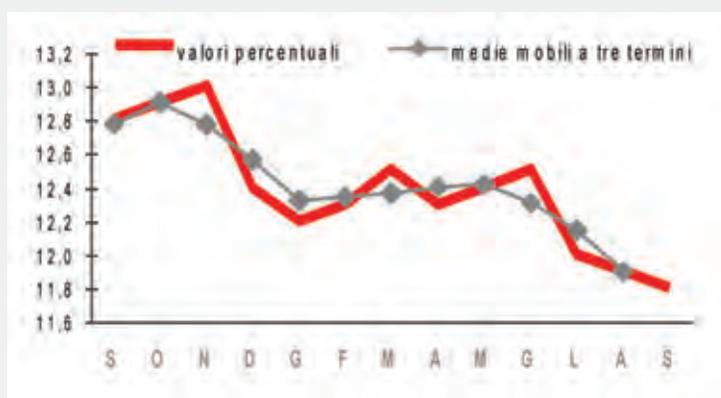
### Occupazione

Fonte: ISTAT

(settembre 2014 - settembre 2015, numero occupati in migliaia)



(settembre 2014 - settembre 2015, tasso di disoccupazione, valori %)



Secondo le stime Istat, i disoccupati a settembre sono diminuiti dell'1,1% (meno 35 mila unità). Il tasso di disoccupazione, pari all'11,8%, è calato di 0,1 punti percentuali, proseguendo il calo sia di luglio (meno 0,5 punti) sia di agosto (meno 0,1 punti). Negli ultimi dodici mesi la disoccupazione è calata dell'8,1% (meno 264 mila persone in

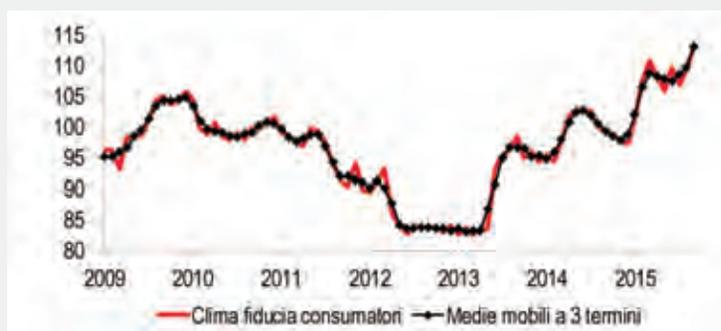


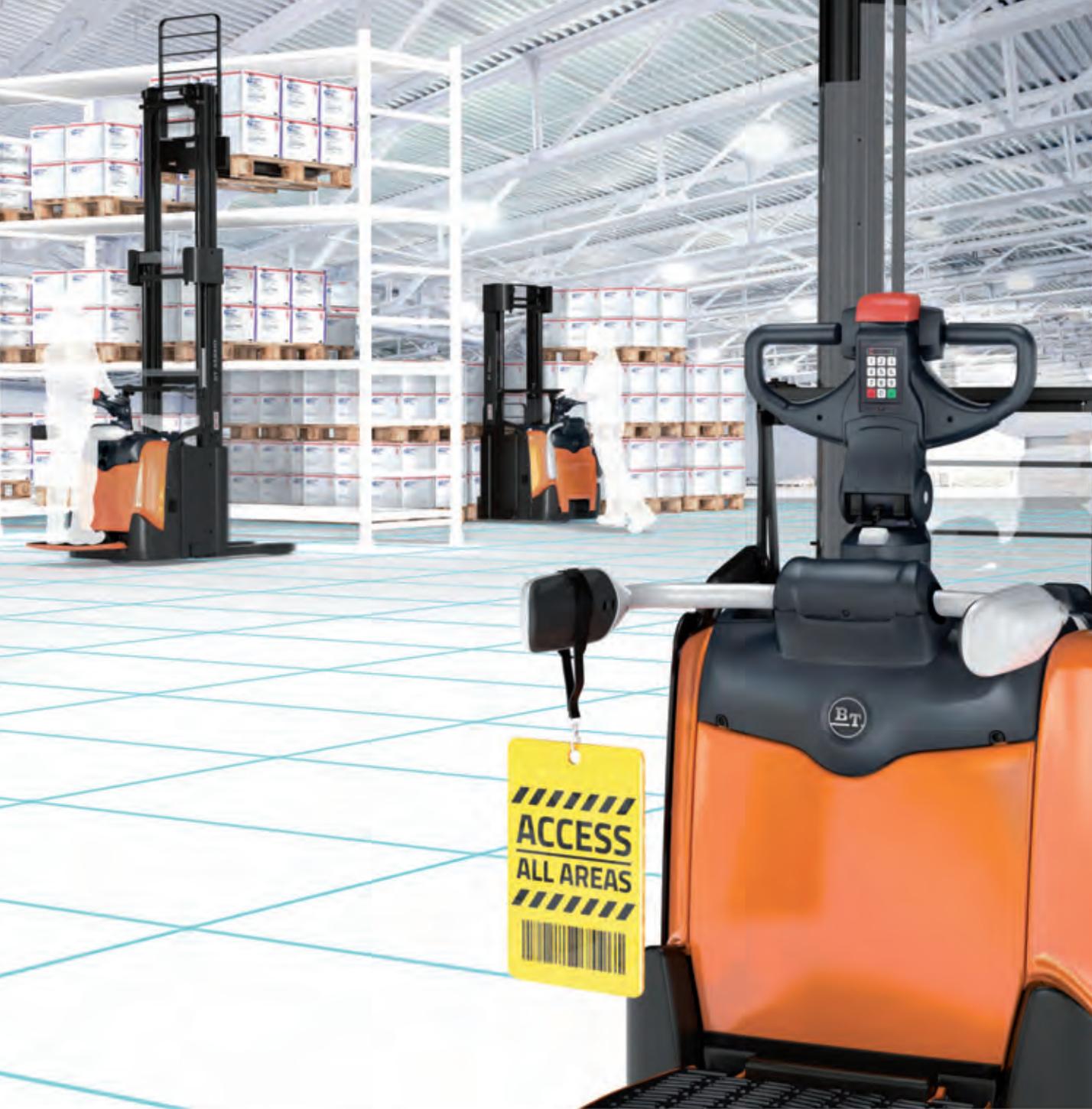
cerca di lavoro) e il tasso di disoccupazione di 1,0 punti. Sull'altro versante, però, dopo la crescita registrata negli ultimi tre mesi (più 0,7%, pari a più 166 mila occupati tra giugno e agosto), a settembre la stima degli occupati è diminuita dello 0,2% (meno 36 mila unità). Il calo ha riguardato sia i dipendenti (meno 26 mila) sia gli indipendenti (meno 10 mila). Il tasso di occupazione è diminuito di 0,1 punti percentuali, arrivando al 56,5%. Su base annua l'occupazione è cresciuta dello 0,9% (più 192 mila persone occupate) e il tasso di occupazione di 0,6 punti. Inoltre, dopo la crescita di luglio (più 0,6%) e il calo di agosto (meno 0,6%), la stima degli inattivi tra i 15 e i 64 anni è aumentata nell'ultimo mese dello 0,4% (più 53 mila persone inattive). Il tasso di inattività è pari al 35,8%, in aumento di 0,2 punti percentuali. Su base annua l'inattività è in calo dello 0,3% (meno 39 mila

### Fiducia dei consumatori

Fonte: ISTAT

(gennaio 2009 - ottobre 2015, indice base 2010=100)





## La nuova gamma BT Staxio Serie P

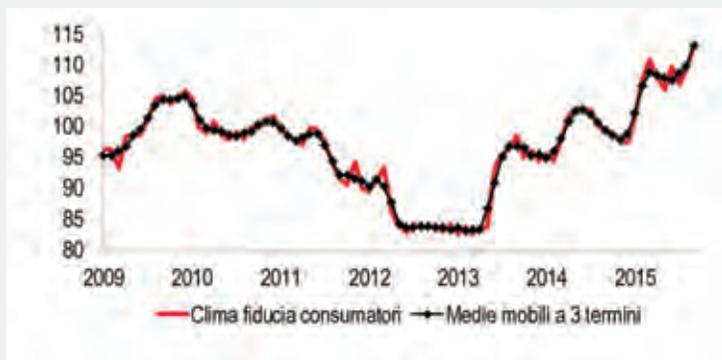
La nuova gamma di elevatori elettrici a timone con pedana operatore di Toyota Material Handling offre una altezza di sollevamento eccezionale, la più alta nella sua categoria, una velocità di trazione e capacità residue che la rendono adatta a qualsiasi applicazione. Che abbiate bisogno di raggiungere 6 metri di altezza, percorrere lunghe distanze, muovervi in spazi ristretti o su superfici irregolari, la nuova gamma BT Staxio Serie P offre carrelli che superano ogni aspettativa consentendo l'accesso a qualsiasi area di lavoro.

La nuova gamma BT Staxio Serie P è dotata di una tecnologia avanzata che garantisce la massima produttività. Maggior sicurezza grazie all'eccellente visibilità a 360°, controllo della velocità in curva ed una vasta scelta di protezioni per l'operatore. Inoltre, questi carrelli sono disponibili anche nella versione con batterie al Litio per ottimizzare maggiormente il consumo energetico, e con il sistema Toyota I\_Site per una efficiente gestione del carrello e delle flotte.

## Fiducia delle imprese

Fonte: ISTAT

(indice lesi\*, gennaio 2009 - ottobre 2015, indice base 2010=100)



\*Indice lesi: Istat economic sentiment indicator

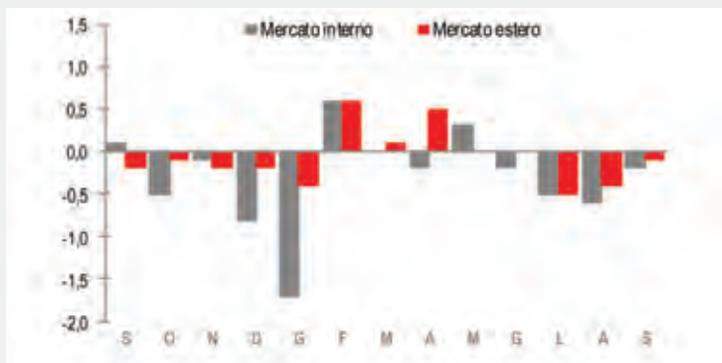


persone inattive) e il tasso di inattività rimane invariato. In conclusione, rispetto ai tre mesi precedenti, nel periodo luglio-settembre 2015 il tasso di occupazione cresce (più 0,2 punti percentuali), mentre calano il tasso di disoccupazione (meno 0,2 punti) e il tasso di inattività (meno 0,1 punti). Prendendo l'occupazione come un indicatore rilevante della nostra economia, confermando quello che abbiamo sostenuto nel "barometro" degli ultimi numeri, ci sono segnali positivi, senza dubbio importanti rispetto al 2014, ma ancora deboli. Un altro aspetto positivo è la crescita della fiducia di consumatori e imprese. Se si osservano i due grafici che pubblichiamo, si nota un deciso miglioramento tra la situazione attuale e quella del 2014. In ottobre, tutte le stime delle componenti del clima di fiducia dei consumatori aumentano (avendo come base dell'indice il 2010=100), con un incremento più marcato per quella economica (a 153,0 da 143,9) e più lieve per quella personale (a 103,9 da 103,6), quella corrente (a 109,3 da 108,0) e quella futura (a 127,1 da 122,3). Riguardo le imprese, cresce il clima di fiducia dei servizi di mercato (a 113,1 da 112,2), quello della manifattura (a 105,9 da 104,4) e quello del commercio al dettaglio (a 116,6 da 109,2), mentre scende quello delle costruzioni (a 119,8 da 123,3), confermando le difficoltà del settore che continuano a protrarsi. ■

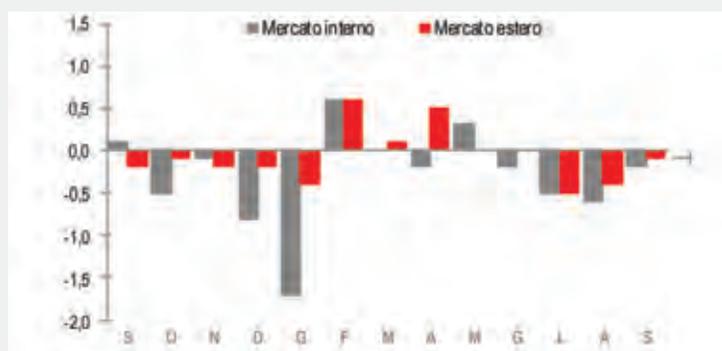
## Prezzi alla produzione dell'industria

Fonte: ISTAT

(settembre 2014 - settembre 2015, variazioni % sul mese prec.)



(sett. 2014 - sett. 2015, variazioni % sullo stesso mese dell'anno prec.)



INTERNATIONAL NEW YORK TIMES

## Cina, Corea e Giappone: storico incontro a Seul

**A** Seul, Corea del Sud, si è svolto l'incontro tra il premier cinese Li Keqiang, il primo ministro giapponese Shinzo Abe e il presidente sud coreano Park Geun-hye. Erano tre anni che i leader di questi paesi non s'incontravano a causa di tensioni politiche tra il Giappone e gli altri due Stati. Il summit di Seul è stato un segnale rilevante del clima che si vive oggi in estremo oriente, se si considera che i tre paesi hanno alle spalle un'interminabile storia di conflitti. Oggi, le ragioni dello sviluppo economico e di una sempre più forte presenza asiatica nello scenario dell'economia globale appaiono più importanti delle dispute territoriali, che, comunque, continuano a



Panorama di Seul, Corea del Sud

e s s e r e presenti. Il presidente Park, nella conferenza stampa svolta insieme agli altri due leader il primo no-

vembre, ha sottolineato: "Il summit che abbiamo tenuto acquista un significato storico in quanto ristabilisce un sistema di cooperazione tra i nostri paesi in un contesto di pace e di prosperità che caratterizza attualmente il nord est dell'Asia". In particolare, nell'incontro è stato stabilito che i tre leader si vedranno una volta l'anno con l'obiettivo di intensificare i rapporti commerciali e "la cooperazione", come ha ricordato il presidente sud coreano. A Seul si è anche parlato di come porre un argine alle velleità militari della Corea del Nord, in prim'ordine sulla questione delle armi nucleari, e di come accelerare il confronto per giungere a "un accordo trilaterale sul libero commercio", che, a detta di tutti e tre i leader, "potrebbe rappresentare un nuovo motore di sviluppo". Prima del meeting, pochi analisti pensavano che si sarebbe raggiunto un qualche risultato, dati gli esistenti difficili rapporti. Non è stato così. In ultima analisi si può affermare che il meeting abbia fatto emergere ciò che accomuna i tre paesi, tre delle maggiori potenze economiche mondiali, nella ricerca di nuovi impulsi per la crescita, mettendo a margine il persistere di un'animosità che risale al secolo scorso. ■

## La Borsa Carichi di cui ti puoi fidare

- ✓ Assistenza personalizzata per aziende di trasporto e operatori logistici
- ✓ Ammesse solo le aziende affidabili e sicure
- ✓ Partner in tutt'Italia e Europa
- ✓ Database associati interamente consultabile



Con Wtransnet affidi le tue spedizioni  
alle migliori aziende europee

Chiama lo **0247921210** e indica il  
codice promozionale: **EURO151101**

www.wtransnet.com | T. 02 47921210  
commerciale@wtransnet.com  
Viale Monte Santo 1/3, 20124 – Milano

Nel 2014, il giro d'affari del settore moda, scarpe, accessori ha sfiorato nel nostro paese i 70 miliardi di euro

## Abbigliamento: l'Italia resta un paese leader

Italia continua a essere uno dei paesi più rilevanti al mondo nella produzione di abiti, tessuti, scarpe, pelletteria e di tutti gli accessori dell'abbigliamento. Tutti prodotti che rientrano in quello che viene definito come il "made in Italy". Nel contesto europeo, il nostro paese resta leader nel settore e primo per produzione, con il 36,4% del giro d'affari, il 35,3% del valore aggiunto e il 24,2% degli occupati, come pone in evidenza un recente studio di SRM-Studi e ricerche per il Mezzogiorno. Il settore è inoltre cruciale per quanto riguarda la competitività delle nostre aziende e per la difesa dell'occupazione. Nonostante la crisi, che ha avuto conseguenze pesanti sul settore, avendo costretto molte aziende a ripensare e riorganizzare le proprie produzioni (con ricadute negative sui livelli occupazionali), la forza lavoro globale del settore in tutte le sue componenti ammonta al 13% di quella totale impegnata nella manifattura nazionale. Nel 2014, il comparto ha chiuso l'anno con una variazione positiva sul 2013 pari al 4,2% (anche se ha registrato un rallentamento nell'ultimo trimestre), arrivando a un giro d'affari che ha sfiorato i 70 miliardi di euro. Ciò è avvenuto essenzialmente grazie all'export perché anche in questo settore la domanda interna si è dimostrata in flessione. Le nostre esportazioni sono aumentate notevolmente verso gli Stati Uniti (nostro terzo mercato e primo fra quelli extra Unione europea) segnando un più 9,4%, per un



origine nel Mezzogiorno (è uno delle famose "4A", automotive, agricoltura, aerospazio e, appunto, abbigliamento, settori trainanti del nostro sud), in particolare in Campania, Puglia e Abruzzo. Il settore, nella sua globalità, è fortemente focalizzato su distretti industriali che garantiscono una maggiore competitività rispetto ad aree esterne, per tradizioni, vocazione produttiva, maggiore possibilità di interagire con la clientela, maggiore conoscenze sulle possibilità d'export. Distretti che coprono l'intero territorio nazionale, ne citiamo solo alcuni: per il tessile-abbigliamento, Empoli, Prato, del gallaratese, Vigevano, Sant'Angelo (Ancona), San Giuseppe Vesuviano (il maggiore della Campania), della Sicilia orientale; per le scarpe e pelli, Civitanova Marche (Macerata), Fermo, Casarano nel basso Salento; per il cappello, Montappone e Massa Fermana (Fermo); per lo "sportsystem", Montebelluna. Distretti che chiedono una maggiore specializzazione della logistica e una maggiore fluidità dei trasporti, in quanto spesso sono localizzati in zone interne. Il loro sviluppo si giocherà molto sulla capacità del paese di migliorare le attuali condizioni del trasporto merci e della portualità, specialmente in ottica export.



totale di 1,8 miliardi di euro; bene anche Hong Kong (più 12,1%) e Cina (più 11,1%). In Europa, i nostri principali clienti sono restati Germania e Francia, ma sono cresciuti anche Gran Bretagna (più 8,2%) e Spagna (più 5,3%), in calo invece i mercati della Russia e del Giappone. Il fashion è inoltre un settore importante per l'economia meridionale: oltre il 10% del giro d'affari nazionale ha

## Lazio, Piemonte e Veneto "tirano" le esportazioni

Il Lazio, il Piemonte e il Veneto hanno trainato le esportazioni nel secondo trimestre di quest'anno, rispetto ai tre mesi precedenti, rispettivamente con un incremento del 14,4%, del 9,6% e del 7,3%. Positive anche le performance di Emilia Romagna (più 4,4%) e Lombardia (più 2,6%). In calo invece la Sicilia (meno 8,2%), causa la contrazione (anche se meno pronunciata) delle vendite di prodotti petroliferi, il Molise (meno 3,3%) e le >



Affrontate  
ogni giorno  
delle nuove  
**SFIDE LOGISTICHE.**  
Abbiamo le  
**SOLUZIONI**  
per riuscirci.

Ottimizzazione dei flussi, controllo dei costi, attività a valore aggiunto, gestione ordini e resi... Da XPO Logistics conosciamo e condividiamo le vostre sfide imprenditoriali. È per questo che vi dedichiamo soluzioni logistiche su misura, indipendentemente dalla vostra dimensione aziendale e dalla natura dei vostri prodotti (food e no food, FMCG, tessili, di lusso, farmaceutici, ...). Con 40 depositi sul territorio nazionale e degli interlocutori esperti nel costruire relazioni di elevata qualità, mettiamo tutta la nostra competenza al vostro servizio. Per superare le vostre sfide logistiche in Italia ed in Europa, potete contare su di noi.

**CONTATTATECI:**

+39 02 92 00 3346  
commerciale@xpo.com

**VIENI A TROVARCI SU:**

  [it.xpo.com](http://it.xpo.com)

**2.800**  
COLLABORATORI

**40**  
SITI in Italia  
e Svizzera  
italiana

**670.000**  
M<sup>2</sup> di aree di deposito

**2**  
DEPOSITI  
doganali

**NORBERT DENTRESSANGLE  
IS NOW**

**XPO**Logistics

Marche (meno 2,8%). Complessivamente, a livello territoriale, sempre nel secondo trimestre dell'anno, le vendite di beni sui mercati esteri sono state in forte aumento per le regioni centrali (più 5,0%) e per quelle meridionali e insulari (più 5,7%). Un incremento sui tre mesi precedenti si è rilevato anche per le regioni nord-occidentali (più 2,1%) mentre per quelle nord-orientali si è avuta invece una contenuta flessione (meno 1,5%). Segnali positivi si sono rilevati anche dal confronto dei primi sei mesi del 2015 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, con l'Italia meridionale (più 7,0%) che ha registrato la crescita dell'export più ampia. Anche nella ripartizione nord-orientale (più 6,0%) l'incremento è stato superiore alla media nazionale. Le ripartizioni nord-occidentale (più 4,7%) e centrale (più 4,3%) sono state comunque in espansione, mentre per le regioni dell'Italia insulare si è rilevata una contrazione delle vendite all'estero (meno 2,9%). In particolare, l'aumento delle esportazioni di autoveicoli da Piemonte, Basilicata, Emilia-Romagna e Lombardia e di articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici dal Lazio ha spiegato per un terzo l'incremento dell'export nazionale nel primo semestre del 2015. Nello stesso periodo, la contrazione delle vendite di prodotti petroliferi raffinati dalla Sicilia, di metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti, da Lombardia e Puglia e di macchinari e apparecchi n.c.a. dalla Toscana ha contribuito a frenare l'export nazionale per quasi un punto percentuale. A livello delle province, secondo l'Istat, quelle che hanno contribuito nel primo semestre in misura più marcata a sostenere le vendite nazionali sui mercati esteri sono state Torino, Potenza, Vicenza e Latina.



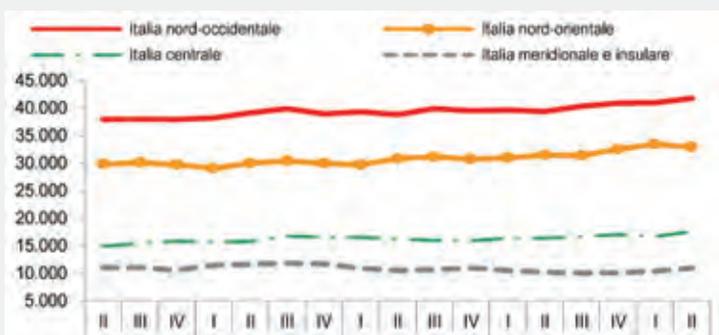
## Il Giappone continua a stampare moneta

Il 30 ottobre, il consiglio di amministrazione della Banca del Giappone ha deciso, con otto voti favorevoli e uno contrario, di proseguire nel programma del "quantitative easing" (QE, o meglio "stampare moneta per acquistare bond"), mantenendosi all'attuale livello, pari a un valore di 660 miliardi di dollari l'anno. Ciò sta a testimoniare che l'isola del Sol Levante è tornata a essere "impigliata" nella ragnatela della deflazione, che sembrava essere stata recentemente superata, almeno dalla fine del 2013. L'obiettivo di questa decisione, come ha sottolineato il governatore della banca centrale Haruhiko Kuroda, è quello di contribuire a portare l'inflazione intorno al 2%. La fiducia per una ripresa dell'economia, secondo Kuroda, è riposta in alcune misure di sostegno che dovrebbero anche avere come conseguenza un aumento dei prezzi. Certamente non è tranquillizzante, nel panorama asiatico, il rallentamento dell'economia cinese. Il Giappone è anche ricorso a una misura che potrebbe sembrare un artificio: ha modificato il paniere su cui veniva calcolata l'inflazione, togliendo i prezzi dell'energia (in costante calo) e di altri prodotti, come gli alimenti freschi, e ha elaborato un nuovo indice, chiamato "New core CPI". Il sistema pare abbia funzionato, almeno in teoria, infatti l'inflazione, con il nuovo indice, è cresciuta ad agosto dell'1,1% e in settembre dell'1,2%. Bisognerà vedere che impatto avrà sull'economia reale. ■

### Export per aree territoriali

Fonte: ISTAT

(II trimestre 2013 - II trimestre 2015, variazioni % sul trimestre precedente)





## Accordo tra BCube e il gruppo Granarolo

Il gruppo Granarolo, il maggior operatore agroindustriale del paese a capitale italiano, e BCube, uno dei principali operatori internazionali di logistica integrata a capitale italiano, hanno firmato un accordo che finalizza l'acquisizione da parte di BCube di Zeroquattro Logistica, società focalizzata nella gestione delle attività logistiche nel settore food, che dal primo gennaio scorso è stata separata dalla società Zeroquattro, della quale la Granarolo ha continuato a mantenere la proprietà. "L'operazione, in linea con la strategia industriale della società, consentirà al gruppo Granarolo di concentrarsi maggiormente sui piani di sviluppo in Italia e all'estero che prevedono una forte spinta verso l'innovazione, la diversificazione di prodotto e l'ampliamento della gamma", ha commentato Gianpietro Corbari, direttore generale del gruppo. BCube, sull'altro versante, è uno dei principali operatori internazionali nei servizi di logistica integrata, fondato in Italia oltre 60 anni fa dalla famiglia Bonzano, che ne detiene il controllo, ed è presente a livello globale in oltre 110 sedi in Europa, America, Asia e Africa. L'acquisizione di Zeroquattro Logistica rappresenta un tassello fondamentale del programma di espansione della società nel settore consumer, in cui ha già realizzato progetti importanti. Con l'accordo appena concluso, BCube entra in modo deciso nella logistica del food, arricchendo la propria organizzazione di competenze, risorse e mezzi dedicati: oltre 150 persone, 8 piattaforme centrali e 32 transit point in Italia, dotati di celle frigorifere per servire quotidianamente i punti vendita della grande distribuzione organizzata. "Questa acquisizione rappresenta un importante investimento e un elemento fondamentale della nostra strategia di crescita, orientata all'espansione dei settori, dei servizi e dei mercati. Il progetto amplia in modo significativo

la nostra presenza anche nel settore consumer e nel food in particolare, con la creazione di sinergie all'interno del nostro gruppo. Questa operazione costituisce inoltre un momento importante per l'intero settore, in quanto porta alla

nascita di un nuovo player, con caratteristiche uniche e fortemente orientato allo sviluppo non solo in Italia, ma anche e in particolare sui mercati esteri", ha sottolineato Luigi Bonzano, vicepresidente di BCube.

## Toyota MH lancia la nuova gamma Traigo 48

Toyota da sempre pone il cliente al primo posto e continua a impegnarsi per incrementare la produttività a livelli che superino le aspettative. Il telaio compatto dei nuovi modelli sviluppa insieme sia i risultati di una approfondita ricerca sia l'applicazione di tecnologie di ul-



Il nuovo carrello Toyota Traigo 48 a tre ruote

tima generazione e l'utilizzo di nuovi componenti, congiuntamente al miglioramento dell'ergonomia che ne ottimizza le prestazioni di guida. In questo modo i clienti possono contare su un carrello dalla lunga vita operativa che non scende a compromessi sulla produttività, anche nelle operazioni più intensive. Il nuovo Toyota Traigo 48V è dotato di un nuovo servosterzo elettronico a risposta progressiva che consente un controllo pre-

ciso a tutte le velocità e una sterzata leggera. Offre, inoltre, un miglior controllo in rampa e un accurato controllo del posizionamento con e senza carico. I modelli a tre ruote sono disponibili con capacità da 1,5 a 2,0 tonnellate e offrono un'elevata maneggevolezza in aree ristrette. I modelli a quattro ruote sono disponibili con capacità da 1,6 a 2,0 tonnellate per applicazioni intensive in ambienti interni o all'esterno e offrono oggi un raggio di sterzata molto migliorato. Questa nuova gamma di carrelli elevatori versatile e dall'impiego fles-



sibile può accedere a qualsiasi area di lavoro, offrendo prestazioni eccellenti a tutto tondo per qualsiasi applicazione nella movimentazione delle merci. I modelli sono dotati dell'esclusivo sistema di Stabilità Attiva Toyota SAS, e sono equipaggiati con motori trazione Toyota AC, per una migliore sicurezza e produttività. La nuova gamma di controbilanciati Toyota a 48V detta i nuovi standard di efficienza energetica, consumando meno energia e migliorando le prestazioni. Questi modelli possono anche essere equipaggiati con batterie a ioni di Litio, disponibili in opzione, che consentono una ricarica rapida in qualsiasi momento. Questo innovativo sistema di ricarica della batteria elimina la necessità di sostituzione della batteria su turni multipli.

## Fintyre ha affidato a Ceva nuovi compiti

Ceva Logistics ha annunciato l'ingresso di Fintyre, distributore di pneumatici per il mercato italiano, tra i clienti della TyreCity, unico magazzino in Italia mono-settoriale e multi-cliente dedicato agli pneumatici, localizzato a Somaglia, in provincia di Lodi, e inaugurato

il 9 giugno scorso. Fintyre ha deciso di affidare a Ceva le attività di stoccaggio e gestione dei prodotti di tipo "stock buffer", ovvero le eccedenze di prodotto provenienti dai nove depositi Fintyre dislocati sul territorio nazionale. Ceva movimenterà circa 90 mila pneumatici e 60 mila pezzi a stock. Grazie all'approccio di logistica collaborativa sviluppato da Ceva con il magazzino Tyre-City, Fintyre potrà beneficiare di specifiche e profonde competenze settoriali nella gestione degli pneumatici, elevata qualità di servizio ed eccellenza operativa. "Con l'apertura della TyreCity abbiamo deciso di affidare a Ceva la gestione del magazzino stock buffer, andando quindi a estendere un rapporto professionale che già prevedeva la gestione delle importazioni in Italia dei nostri prodotti provenienti dal Far East", ha dichiarato Nicola Melillo, general manager di Fintyre. "Con la creazione di un polo logistico dedicato agli pneumatici, Fintyre può oggi offrire e garantire ai suoi clienti finali un servizio di qualità superiore, affidabilità e velocità". "Siamo onorati di poter annoverare Fintyre tra i clienti della TyreCity e orgogliosi di condividere i vantaggi della logistica collaborativa con il distributore di pneumatici leader del mercato italiano", ha sottolineato Davide Albanesi, Automotive & Industry sales director di Ceva Italia.

## XPO Logistics al servizio di AugustaWestland

AgustaWestland, una delle maggiori società mondiali nel campo della costruzione di elicotteri, ha incaricato XPO Logistics di coordinare la gestione, lo stoccaggio e il trasporto di otto elicotteri Lynx Mk21A dal Brasile al Regno Unito. Società del gruppo Finmeccanica, AgustaWestland ha i propri impianti di produzione in Italia, nel Regno Unito, negli Stati Uniti e in Polonia e opera a livello globale attraverso varie consociate, joint venture e programmi di collaborazione con le maggiori società dei settori aerospaziale e difesa. AgustaWestland conta oltre 12.850 dipendenti in tutto il mondo e vanta un fatturato di 4,37 miliardi di euro. Nel Regno Unito, la società annovera una collaborazione di lunga durata con XPO Logistics, finalizzata alla fornitura di operazioni logistiche flessibili ed efficaci in termini di costi per il trasporto delle componenti degli elicotteri. Come estensione di questo rapporto di lavoro, le squa- >



## Soluzioni logistiche su misura: la nostra missione.

Engel & Völkers Commercial è una promessa fondata su solide basi: il team che vi seguirà è forte di una vasta esperienza specifica, di una capillare conoscenza del territorio e di un network su scala mondiale presente con 70 uffici commerciali in tutto il mondo. Il primo passo è una minuziosa analisi delle vostre esigenze. Da qui in poi, i nostri servizi coprono tutto lo spettro, dalla analisi dell'area e del mercato, alla selezione delle migliori opportunità e alla negoziazione, fino alla stipula del contratto. Con la nostra assistenza sarete in grado di affrontare al meglio le più importanti scelte strategiche. Contattateci, insieme faremo grandi cose.

Engel & Völkers Commercial • Tel. +39 02 944 39 3  
[milanocommercial@engelvoelkers.com](mailto:milanocommercial@engelvoelkers.com) • [www.engelvoelkers.com/milanocommercial](http://www.engelvoelkers.com/milanocommercial)

**ENGEL & VÖLKERS**  
**COMMERCIAL**



dre di XPO Logistics, che si occupano delle spedizioni in tutto il mondo, saranno responsabili del trasporto nel Regno Unito di otto elicotteri Lynx nell'ambito di un programma di aggiornamento graduale. L'incarico deriva dal fatto che la marina militare brasiliana ha chiesto all'AgustaWestland di sostituire i motori, i sistemi di navigazione, i monitor e l'avionica delle missioni sui propri elicotteri marittimi. Al completamento di ciascun aggiornamento, XPO Logistics si occuperà di riportare gli elicotteri ammodernati in Brasile tramite soluzioni di trasporto via cielo e mare, impiegando l'esperienza maturata nel campo dei carichi sovradimensionati per favorire la sicurezza delle operazioni di trasporto. Per tutta la durata del viaggio saranno utilizzate attrezzature specifiche realizzate su misura per la gestione e la protezione del carico. In Brasile, le attività di spedizione globali di XPO Logistics si svolgono dalle sedi di San Paolo e Rio de Janeiro, sfruttando la vasta esperienza nel settore della logistica che comprende la gestione delle complesse regole doganali e procedure navali brasiliane per l'esportazione e l'importazione.

## La nuova app della borsa carichi Wtransnet

Wtransnet, la piattaforma online di riferimento per il networking nel settore dei trasporti e della logistica, mette a disposizione dei propri iscritti un'app che consente di utilizzare da mobile tutte le prestazioni del-

la borsa carichi più sicura d'Europa. Con un click dal proprio smartphone è possibile offrire il proprio mezzo e vedere i carichi disponibili, localizzare il proprio camion con l'opzione "Torna a casa", ricevere notifiche relative ai nuovi carichi compatibili con la propria disponibilità e accedere all'intero data base degli associati. Ma non solo. Affidabilità e sicurezza sono i valori su cui poggia l'intera filosofia di Wtransnet, dimostrati anche dal sistema QAP che seleziona le nuove aziende al momento dell'iscrizione e ne monitora continuamente l'affidabilità. L'app non poteva che riflettere questi principi consentendo di verificare in tempo reale l'assicurazione sui pagamenti prima di caricare il camion. Wtransnet è, inoltre, un'azienda estremamente innovativa ma al tempo stesso molto legata alla propria struttura familiare che mette sempre al centro il rapporto



umano. Ecco perché l'app, che non poteva certo mancare in un'era in cui tutto avviene da mobile, è sempre affiancata dal customer service che si occupa della relazione personale con gli utenti, offrendo supporto e consulenza gratuiti nella conclusione dell'accordo.

"Dal 1996 affianchiamo le aziende di trasporto e logistica sviluppando nuovi servizi e prodotti con un obiettivo chiaro: agevolare gli scambi nel settore del trasporto su gomma in un ambiente sicuro e affidabile", ha sottolineato Anna Esteve, direttrice commerciale e socio fondatore di Wtransnet. "Con l'app abbiamo fatto un ulteriore passo avanti in un mondo quasi interamente digitale, mantenendo sempre e comunque quel contatto umano che rende la nostra borsa carichi sempre vicina ai nostri iscritti".

## Chep e San Pellegrino per l'occupazione giovanile

Chep, leader mondiale di soluzioni di pooling di pallet, ha abbracciato il tema di Expo "Nutrire il pianeta, energia per la vita" partecipando con un doppio ruolo all'esposizione universale. Da un lato, alcuni dipendenti dell'azienda hanno messo a disposizione il loro tempo come volontari a supporto dei visitatori, dall'altro Chep ha partecipato alla conferenza sul programma Alliance for Youth, i cui primi risultati sono stati illustrati il 25 settembre nella sede di Expo. Chep Europe è stata tra le prime aziende a livello europeo ad aderire ad Alliance for Youth, il programma di Nestlé che ha l'obiettivo di creare nuove opportunità di valore per gli under 30, e si è impegnata da subito a elaborare numerose iniziative per assicurare ai giovani stagisti attivati tramite questo

programma un'esperienza lavorativa e formativa di valore. In Italia vi è stata una forte collaborazione tra Chep e Sanpellegrino con cui è stato strutturato un programma per favorire l'occupazione giovanile. In seguito al recruitment condiviso tra le due aziende, alcuni giovani hanno beneficiato di una specifica formazione in ambito >



## Un passo avanti per i vostri trasporti



Hupac è il vostro partner per trasporti ecologici in tutta Europa fino in Russia ed Estremo Oriente. Trasportiamo le vostre spedizioni su rotaia: in modo rapido, sicuro e affidabile. Hupac dispone di risorse di proprietà come vagoni, terminal e soluzioni informatiche, ed investe per il futuro insieme a voi.

[www.hupac.com](http://www.hupac.com) [info@hupac.com](mailto:info@hupac.com) Tel. +41 58 8558800

**HUPAC**  
moving together

supply chain e sostenibilità in un percorso condiviso a tutto tondo, al fine di sviluppare un'esperienza di valore e una crescita professionale più ampia. "L'obiettivo primario è quello di offrire a giovani brillanti e motivati una concreta opportunità di approccio al mondo del lavoro" ha spiegato Paola Floris, Country Manager di Chep Italia. "Ci siamo impegnati a dare ai giovani la possibilità di sperimentare in prima persona le dinamiche del business e crediamo fermamente che i talenti del futuro dovranno avere forti competenze hard, soft ma anche valori che si rispecchiano in quelli aziendali, quei valori della collaborazione, del lavoro, della dedizione, dell'ascolto, del rispetto, dell'etica che sono così importanti nelle imprese di oggi".

## Cepim all'Expo per parlare di logistica agroalimentare

Cepim-interporto di Parma è stata presente all'Expo per parlare di logistica al servizio dell'agroalimentare. La società, infatti, ha presentato una delle best practice all'incontro organizzato nell'auditorium di Palazzo Italia dalla Uir, dal titolo "Nutrire il pianeta. L'eccellenza delle infrastrutture italiane a sostegno della qualità del prodotto". L'amministratore delegato Luigi Capitani ha illustrato i progetti sviluppati in questo settore e i risultati raggiunti negli ultimi tre anni, con un piano di sviluppo dedicato al food attraverso la messa a punto



di servizi e processi costruiti su misura per le specifiche esigenze di prodotti spesso tra loro molto diversi: "Grazie a un posizionamento baricentrico rispetto sia al distretto della Food Valley sia al bacino agroindustriale del nord Italia e alla nostra sempre più qualificata specializzazione in questo settore, siamo riusciti

## I MAGAZZINI DI CESENA CAMBIANO NOME

I Magazzini Generali Raccordati di Cesena, azienda nata nel 1967 ad opera di Carlo Montalti, hanno cambiato denominazione dal primo ottobre: oggi, sono Montalti Worldwide Moving-MWM. Un cambiamento, come sottolineano gli amministratori delegati Massimiliano e Michele Montalti, ossia la terza generazione che gestisce l'azienda, che rappresenta "la naturale evoluzione dell'attività storicamente svolta dai Magazzini. Attualmente, la nostra azienda è impegnata a offrire alla clientela una estesa gamma di servizi, arrivando a coprire i diversi settori della filiera logistica". Al cambiamento, all'evolversi dell'attività è apparso naturale adeguare l'antica, gloriosa denominazione.



a consolidare partnership importanti con i produttori e i diversi operatori che intervengono nella catena distributiva. Con un valore aggiunto per noi fondamentale: il trasferimento del processo dalla strada alla ferrovia e il perfezionamento del flusso di trasporto attraverso l'intermodalità. Questo ci ha permesso di incontrare i desiderata dei nostri partner anche sotto il profilo di una maggiore responsabilità sociale e ambientale mantenendo un elevato livello di competitività nel servizio". A confermare queste parole sono i numeri: in pochi anni l'interporto di Parma è passato da una quota del 22% all'attuale 40 di merci movimentate via treno, con un abbattimento consistente della CO2 e delle polveri sottili, del traffico pesante su strada e dei rischi connessi alla congestione stradale. ■

# IDI GAZELEY

Leader globale nel real estate logistico



Growing together

**IDI Gazeley Italia**  
Via della Moscova, 47 - 20121 Milano, Italia  
T. +39 02 63793780  
[www.brookfieldlogisticsproperties.com](http://www.brookfieldlogisticsproperties.com)

**IDI Gazeley**  
Brookfield Logistics Properties

# La spesa pubblica

di Franco De Renzo

**C**hi non l'avesse ancora fatto, potrebbe leggere il libro di Carlo Cottarelli "La lista della spesa" e così, oltre che arricchirsi di numeri e nozioni, farebbe anche un'opera buona perché i proventi della vendita del libro sono a favore dell'Unicef. Cottarelli è colui che lavorava a Washington al Fondo monetario internazionale e che Enrico Letta, da presidente del consiglio, ha nominato commissario per la "spesa pubblica". Aveva un contratto triennale, ma dopo un anno, e la sostituzione del premier con Matteo Renzi, ha preferito ritornare negli States. Vediamo un po' di numeri che si riferiscono al 2013.

La media del rapporto debito/Pil nell'Eurozona è 92,6%, peggio



In Italia, nel 2013, gli interessi sul debito hanno inciso per il 9,54% sul totale della spesa pubblica

## La spesa pubblica nel 2013

	n.	Miliardi di euro	Euro	% su Pil	% su spesa totale
Abitanti, circa	60.000.000				
Prodotto interno lordo		1.600			
Debito pubblico		2.160		135,1	
Spesa pubblica		918		51,15	
Spesa pubblica pro capite			13.700		
Interessi sul debito pubblico		78		4,88	9,54
Average primario (senza interessi)		739		46,19	80,34
Spesa previdenziale		320		20,00	39,12
Amministrazione centrale (Ministeri e enti)		190		11,98	24,23
Regioni:					
- spesa gestione		29		1,81	3,55
- per la spesa sanitaria		109		6,52	13,33
Comuni		61		3,52	7,46
Province		9		0,56	1,10
Enti locali (Università)		21		1,31	2,57
Forze di polizia		21			
Addetti alle forze di polizia	320.000				
Costa per addetto			65.625		
Sedi delle Stato	10.000				
Uffici	34.000				
Pratiche gestite dagli uffici	1.000.000				



Nel 2013, la spesa sanitaria italiana è ammontata a 109 miliardi di euro

dell'Italia solo la Grecia con il 168,8%. Dal 2010 la spesa pubblica è stata ridotta in modo significativo: del 4% per i comuni; del 5% per le amministrazioni centrali; del 17% per le Regioni (escludendo la sanità, che è scesa solo del 2%); del 21% per le province. La spesa per queste ultime è dell'1% e, forse anche per questo, nonostante le buone intenzioni, non sono ancora state abolite. La spesa previdenziale è aumentata del 10% (circa 28 miliardi) ed è stata leggermente inferiore ai risparmi sulle altre voci, e così la spesa primaria è cresciuta di 4 miliardi. Non è, quindi, vero che siano stati i pensionati a pagare la crisi, così come la riduzione dei trasferimenti a favore dei comuni non è stata così marcata come invece si è continuato a sentire. Cottarelli scrive anche come sia necessaria la riduzione della spesa pubblica senza che questa vada a peggiorare la vita dei cittadini. La spesa per le auto blu non è marcata, ma il confronto con gli altri paesi europei è raccapricciante, come gli stipendi percepiti dai parlamentari che sono molto più sostenuti che in Europa, come tutte le altre componenti, a partire dalle pensioni non collegate, in alcun modo, al periodo minimo di "lavoro" necessario, invece, per gli altri cittadini. Qualsiasi azienda privata che dovesse sostenere oneri finanziari pari quasi al 10% del volume d'affari sarebbe votata al fallimento.

Nel 2012, le società partecipate dalle amministrazioni locali erano 7.726, con 500 mila dipendenti. Metà di queste aziende sono o di proprietà interamente pubblica o, comunque, a maggioranza pubblica. Sempre nel 2012 le loro perdite lorde (dati del ministero dell'Economia) sono state di circa 1.200 milioni di euro (senza contare le perdite con palesi coperture di contratti di servizio con le amministrazioni pubbliche). Cottarelli aveva proposto di ridurre il numero da 7.726 a non più di mille.

Naturalmente gli studi di settore devono essere applicati a tutti gli imprenditori "capaci" e che impiegano i propri capitali, mentre le imprese pubbliche, spesso gestite dai trombati della politica, possono fare quello che vogliono, tanto i soldi non sono mica lo-

ro, ma dei cittadini. Forse non c'era bisogno del libro di Cottarelli ma è chiaro che deve finire l'epoca che "tanto paga pantalone". Con la terribile crisi economica che stiamo vivendo, forse, è giunto il momento che tutti coloro che possono prendano il necessario coraggio per ridurre sprechi e sperperi. Sembra che solo nel settore pubblico non si trovino mai i responsabili delle malefatte delle spese inutili e infinite che, il più delle volte, non portano ad alcun risultato apprezzabile se non quello di non far diminuire le tasse già molto alte, che si continuano a pagare. I nostri politici devono prendere coscienza che il Pil è tornato a essere nella misura minima segnata nell'anno 2000, cioè quello di quindici anni addietro, mentre la spesa pubblica ha continuato a crescere a dismisura.

Non si vuole inferire ma l'azienda dei trasporti di Roma ha 12 mila dipendenti, quella di Milano 9.000 e costano unitariamente il 20% in meno dei colleghi romani. Chi si è accorto che la corte dei conti ha dichiarato incostituzionale il bilancio di assestamento 2013 del Piemonte perché i soldi prestati dallo Stato per attuare il piano straordinario per il rimborso dei debiti arretrati della pubblica amministrazione sono stati usati per finanziare la spesa corrente, contravvenendo a tutte le regole contabili? Naturalmente, il problema non è solo del Piemonte, ma di tante altre Regioni e amministrazioni locali, così che alcuni hanno quantificato il buco creatosi in circa 20 miliardi di euro.

I tempi sono maturi, e come capita nelle necessità, l'individuo a-



*Un vecchio tram a Roma. Nella capitale, l'azienda dei trasporti ha ventimila dipendenti, che guadagnano il 20% in più a testa rispetto ai colleghi milanesi*

guzza l'ingegno per superare ogni avversità. Possibilmente senza perdersi in sterili contrapposizioni e per dire che la colpa dell'andazzo è sempre di altri, sperando che sia la volta buona per dimostrare che la classe politica non è davvero un piccolo "harem di cooptati e furbi". Come diceva J.F. Kennedy non bisogna chiedere cosa può fare lo Stato per noi, ma dobbiamo noi impegnarci a fare qualcosa di positivo per il nostro Stato. E' ora. Tutti noi cittadini, nessuno escluso, non possiamo attendere ulteriormente. ■

**Franco De Renzo, tel. 0245101075  
email: [segreteria@studioderenzo.it](mailto:segreteria@studioderenzo.it)**



**Scopri i vantaggi dei  
nostri pallet rossi**

**Ti aspettiamo a MARCA 2016**

[www.lpr.eu](http://www.lpr.eu)

# La tutela del credito: l'esercizio

di **Marco Lenti\***

In questo e nei prossimi numeri esamineremo gli strumenti di tutela del credito a disposizione degli operatori della filiera logistica. Ci si riferisce, in particolare, al privilegio speciale che assiste il credito del vettore, del mandatario (di cui lo spedizioniere è una specificazione) e del depositario, riconosciuto dall'art. 2761 del codice civile. In particolare in questo numero si affrontano i presupposti per l'esercizio di ritenzione dipendente dal privilegio speciale.

L'art. 2761 del codice civile prevede che *"i crediti dipendenti dal contratto di trasporto e quelli per spese d'imposta anticipate dal vettore hanno privilegio sulle cose trasportate finché queste rimangono presso di lui"*. La norma prosegue affermando che *"I crediti derivanti dall'esecuzione del mandato hanno privilegio sulle cose del mandante che il mandatario detiene per l'esecuzione del mandato"*. E infine, quanto al depositario o al sequestratario, la legge prevede che *"I crediti derivanti dal deposito o dal sequestro convenzionale a favore del deposita-*

*riano un credito dipendente dal contratto di trasporto/spedizione/deposito, ovvero un credito per prestazioni eseguite e non pagate;*

- che vi sia connessione tra le cose e il credito;
- che il vettore, o lo spedizioniere ovvero il depositario mantengano la detenzione delle cose.

L'esercizio del privilegio consente all'operatore che non venga pagato di far vendere le cose all'asta, ovvero se la cosa ha un prezzo di mercato, a mezzo di un commissario nominato dal tribunale (art. 2797 c.c.).

Mentre il primo dei requisiti sopra menzionati non pone particolari questioni interpretative (l'operatore, infatti, dovrà dimostrare di aver eseguito dei trasporti, spedizioni o depositi e di non aver ricevuto il relativo corrispettivo), per gli altri la giurisprudenza ne ha chiarito portata e limiti. In particolare, per quanto riguarda la connessione tra le cose e il credito ci si è posti il problema se il privilegio speciale possa essere eser-



*rio e del sequestratario hanno parimenti privilegio sulle cose che questi detengono per effetto del deposito o del sequestro".* Secondo quanto previsto dalla legge, i presupposti per l'esercizio del privilegio da parte del vettore, dello spedizioniere e del depositario sono:

- che il vettore, o lo spedizioniere, ovvero il depositario ab-

citato anche sulle cose attualmente detenute dall'operatore (vettore/spedizioniere/depositario), ancorché il credito si riferisca a prestazioni eseguite in precedenza. Su questo punto si è espressa una prima volta la Suprema Corte nel 2005 (Cass. 13905/2005) la quale, con riferimento alla fattispecie di crediti del vettore (ma il principio può essere esteso per identità

# del diritto di ritenzione

di ratio anche ai crediti dello spedizioniere e del depositario) ha stabilito che: *“L’art. 2761 c.c. nell’accordare il privilegio al vettore esige soltanto che la causa del credito sia il trasporto e cioè che vi sia un rapporto di connessione tra le cose ed il credito, sì che tale privilegio è esercitabile anche su cose oggetto di un trasporto diverso da quello per cui è sorto il credito se i singoli trasporti costituiscono esecuzione di un unico contratto”*. È da notare che il principio in questione è stato enunciato nel caso di un contratto di trasporto avente a oggetto due soli trasporti. Il principio però è stato successivamente confermato da varie pronunce di merito, nonché nuovamente dalla Cassazione nel 2012 (Cass. 7159/2012), la quale ha stabilito che *“in tema di privilegio speciale per i crediti del vettore, l’art. 2761 c.c. richiede che la causa del credito sia il trasporto e che vi sia un rapporto di connessione tra le cose e il credito, sicché tale privilegio è esercitabile anche su cose oggetto di un trasporto diverso da quello per cui è sorto il credito, se i singoli trasporti costituiscono esecuzione di un unico contratto”*. Rispetto alla prima sentenza, questa, così come anche le pronunce di merito, sono intervenute a giudicare ipotesi in cui, sulla base dell’unico contratto di trasporto o di spedizione (ma il principio vale anche in materia di deposito), erano stati eseguiti numerosi trasporti e/o spedizioni. Sulla base di tale interpretazione, al vettore è stato riconosciuto il diritto di ritenere un quantitativo di cose corrispondente all’ammontare del suo credito per i vari trasporti eseguiti in precedenza e non pagati, e conseguentemente di far vendere le cose, ovvero di pretendere dai terzi il pagamento dei loro crediti sino a concorrenza del valore delle cose ritenute.

Per quanto riguarda il requisito della detenzione, la giurispru-

denza sia della Cassazione (ancora Cass. 13905/2005) sia di merito resa in materia di contratto di trasporto (ma anche qui con un principio valido anche per i contratti di spedizione e deposito) ha chiarito come sia sufficiente che il vettore mantenga la disponibilità delle cose in qualunque luogo di cui abbia la piena disponibilità, potendo detenerle direttamente o indirettamente, come nel caso in cui si avvalga di subvettori o depositari terzi. In altri termini, perché vi sia la detenzione, occorre solo che le cose non siano ancora entrate nella disponibilità del destinatario, ovvero del depositante o di altro avente diritto. I principi fissati dalle sentenze citate consentono di estendere la tutela del credito offerta dal privilegio oltre all’ipotesi di scuola in cui l’operatore subordina la riconsegna delle cose detenute da sé medesimo al pagamento della prestazione (ipotesi di scarsa rilevanza pratica vista la prassi di concedere termini di pagamento posteriori alla riconsegna delle cose medesime) a tutti i casi in cui:

- a. i crediti non si riferiscono specificamente alle prestazioni eseguite sulle cose oggetto di ritenzione, ma a prestazioni pregresse relative a cose già restituite, purché tali prestazioni trovino la loro fonte in un unico contratto di trasporto, spedizione o deposito;
- b. le cose oggetto di ritenzione non si trovino fisicamente presso il vettore o lo spedizioniere (che potrebbero non avere lo spazio fisico per custodire le merci, né la loro disponibilità materiale avendo subaffidato l’esecuzione dei trasporti e delle spedizioni o dei depositi a terzi fornitori).

Pertanto, nell’ipotesi in cui le prestazioni derivino da un solo contratto regolante un numero indefinito di prestazioni di trasporto, spedizione o deposito, l’operatore può esercitare il diritto di ritenzione derivante dal privilegio sulle cose che egli detiene nel momento in cui si verifica l’insolvenza del debitore, a prescindere dallo stretto collegamento tra cose e prestazioni da cui i crediti scaturiscono, nonché a prescindere dalla detenzione fisica delle cose, che, in un mondo dove le merci si spostano velocemente, potrebbe essere difficile soddisfare. Nel prossimo numero si esamineranno gli effetti del privilegio speciale in danno ai terzi proprietari delle cose oggetto di ritenzione. ■

## \* Studio legale Mordiglia

20145 Milano – Via Telesio, 2

Tel. 0243980804

16121 Genova – Via XX Settembre, 14/17

Tel. 010586841 – mail: mail@mordiglia.it

www.mptdiglia.it



# Merci non ritirate in porto

di **Alessio Totaro**

Partner studio legale LexJus Sinacta\*

**C**on la decisione 5488 del 2015, la Corte di cassazione si occupa di un tema che si presenta con una certa frequenza nella gestione dei traffici internazionali di merci, ovvero la sorte delle merci scaricate al porto di destinazione e non ritirate dal ricevitore indicato in polizza. Nel caso sottoposto all'esame della Corte, la mittente ghanese aveva citato in giudizio il vettore marittimo, chiedendo il risarcimento del danno patito a causa dalla perdita delle merci vendute all'acquirente italiano e da questo non ritirate al porto di Napoli. In particolare, il vettore marittimo aveva provveduto alla regolare scaricazione delle merci presso il porto di Napoli e al successivo affidamento delle stesse a un magazzino in attesa che il destinatario le ritirasse. A distanza di alcuni mesi dalla scaricazione, perdurando il mancato ritiro da parte del ricevitore ex polizza, le dogane avevano provveduto alla vendita delle merci con il consenso del vettore, ma senza avvisare della vendita il mittente del carico. Il mittente chiedeva dunque il risarcimento del valore della merce, sostenendo che il vettore marittimo avesse violato il proprio obbligo di custodia delle merci in quanto non ne aveva garantito la sicurezza nel porto di destinazione. Il vettore si opponeva alle richieste del mittente eccependo la decadenza prevista dalla convenzione di Bruxelles del 1924 sull'unificazione di alcune regole in materia di polizze di carico e sostenendo, pertanto, che nessun risarcimento fosse dovuto al venditore-mittente.

Sulla scorta di queste premesse la Corte esamina le responsabilità che incombono sul vettore nell'ipotesi in cui il ricevitore della merce indicato in polizza di carico non si presenti per la consegna al momento della scaricazione. Sulla scorta dei fatti appena descritti, i giudici della Corte di cassazione esaminano preliminarmente se il caso concreto ricade o meno nella sfera di applicazione della convenzione di Bruxelles. In particolare, ad avviso della Corte, l'oggetto della disciplina dettata dalla convenzione è il trasporto per mare che ha come momento iniziale le attività preliminari al carico delle merci sulla nave e come momento finale le attività di scarico nel porto di arrivo e nella consegna in porto della merce, ma senza che abbia luogo, dopo lo scarico, lo svolgimento di un'attività ulteriore rispetto al trasporto per mare.

Ad avviso della Corte, dunque, nel caso di specie non poteva trovare applicazione la convenzione internazionale

invocata dal vettore, poiché la perdita delle merci era avvenuta in fase successiva allo scarico al porto di arrivo e, quindi, in un momento successivo al termine di validità della convenzione stessa. In altri termini, ad avviso della Corte la convenzione del 1924 non può essere applicata alle fasi successive al trasporto marittimo, qualora la fase di consegna delle merci venga dilatata nel tempo a causa del mancato ritiro delle merci da parte del ricevitore. In casi simili, prosegue la Corte, l'attività del vettore dopo le fasi di scaricazione, sono regolate dal codice civile ita-

*Veduta sul porto di Ancona*



liano che, agli articoli 1686 e 1690, in caso di ritardo o impedimenti alla riconsegna delle merci obbliga il vettore a chiedere istruzioni al mittente. Nel caso sottoposto alla Corte, invece, il vettore aveva avviato le operazioni di vendita tramite la dogana di Napoli senza avvisare il venditore-mittente, così precludendogli la possibilità di evitare la vendita o di controllare il prezzo e le modalità con cui veniva eseguita. La Corte di cassazione confermava così la sentenza emessa dalla Corte territoriale con la conseguente condanna del vettore al risarcimento dei danni cagionati. ■

**\*Studio Legale LS**

Milano - Bologna - Roma

Tel. 051232495

e-mail: a.totaro@lslex.com

www.lslex.com



**incas**  
supply chain automation

passione  
competenza  
risultati

SOFTWARE E AUTOMAZIONE PER LA LOGISTICA



# Come dovrà cambiare la dogana

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologica

**I**nternazionalizzazione: questo è senza dubbio uno dei termini più importanti e più delicati se ci poniamo nell'ottica di imprese esportatrici e importatrici. Nel conseguente processo di adattamento alla globalizzazione dei mercati, ora disomogeneo, ora frenetico, le imprese, purtroppo, hanno sovente sottovalutato un anello fondamentale della loro attività economica: la conoscenza degli effetti che derivano dalla regolamentazione del trasferimento fisico e giuridico delle merci. Un'attenta valutazione della normativa comunitaria, a livello di Unione doganale, deve essere pietra angolare per il business del settore: talvolta infatti accade che la sua mancata conoscenza si traduce in un fallimento. Esempio lampante della fondamentale importanza della conoscenza della normativa comunitaria è costituito dalle regole relative all'origine delle merci: poiché pecuniae citissime percurrunt, potrebbe rivelarsi di vitale importanza sapere che l'origine di una merce in talune circostanze può addirittura annullare il dazio gravante sul prodotto importato. Venendo alla dinamica realtà dei fatti in questione, è bene sottolineare che sarà necessario far riferimento al vecchio codice doganale comunitario (Reg. 2913/92/CE) fino al 1 maggio del 2016, data in cui si auspica che l'emanazione di disposizioni di attuazione del nuovo codice (CDU, approvato con Reg. n. 952 del 9 ottobre 2013) dia completa attuazione al novellato testo legislativo. Ma ciò non ci impedisce di porre attenzione e interesse alle novità del nuovo codice, che toccheranno molto da vicino, oltre che i legislatori nazionali, soprattutto gli operatori.

La novella portata dal legislatore comunitario fa perno su un processo di armonizzazione di ampio respiro: mira, a livello sia di principio sia operativo - che è quel che interessa -, a uniformare gli istituti chiave del diritto doganale attraverso una disciplina trasversale tra tutti e 28 gli Stati membri. Tra le novità svettano i temi dello sdoganamento centralizzato e dell'uniformazione dei criteri di verifica e controllo.

Si parla dunque di armonizzazione, snellimento e uniformità delle disposizioni doganali: ma cosa cambia, sinteticamente, a livello operativo?

- **snellimento, informazione, fluidità dei controlli e delle procedure doganali:** i parametri di controllo dovranno essere effettuati nell'ambito di un quadro comune informatizzato, basato sulla gestione del rischio, attraverso scambi di informazioni tra le am-

ministrazioni doganali. E' indubbiamente di vitale importanza che questo nuovo sistema di controlli possa essere celere ed efficiente, date le esigenze di dinamicità che impongono i moderni traffici commerciali. Verranno finalmente codificate procedure di sdoganamento anticipato (come il preclearing), saranno previste procedure nuove, semplificate, e verrà potenziato il rapporto di partnership tra dogane e operatori economici. In più, la crescente importanza della certificazione doganale AEO - nelle forme customs, security, full - risulterà strumentale a una operatività potenziata per gli operatori a cui le autorità doganali hanno attribuito uno standard elevato di affidabilità, e per questo ritenuti meritevoli di particolare tutela, nell'ottica di rapporti di partnership tra dogane e soggetti coinvolti in operazioni import/export;

- **alleggerimento delle sanzioni:** tema senz'altro delicato, per cui si vedono introdotti principi giurisprudenziali di proporzionalità, effettività e dissuasività nel sistema degli illeciti connessi all'importazione. Sistema di illeciti che invece in Italia, con il D.L. 16/2012, è stato reso ancora più rigido e dannoso non solo per la vita delle imprese, ma anche per l'impatto che la loro attività ha sull'economia del nostro paese. E' molto discutibile, ad esempio, l'aderenza al predetto principio di proporzionalità di una sanzione che prevede il pagamento da un minimo di 30 mila euro a un massimo pari a dieci volte i diritti evasi, nel caso di maggiori diritti accertati in misura superiore a euro 4.000 (vedasi il famigerato terzo comma dell'art. 303 del Testo unico delle leggi doganali);
- **introduzione della figura del rappresentante doganale:** L'Unione europea riconosce tramite questa figura a qualunque intermediario doganale il diritto di agire in rappresentanza, a prescindere dal fatto che si tratti di un soggetto professionista.

L'infinita e costante revisione delle disposizioni doganali non può che essere connaturata al mondo dei traffici commerciali. Dinamicità, rapidità, efficienza e sicurezza sono degli imperativi assoluti imposti dalle leggi naturali di concorrenza e di mercato, e per questo, con occhio sempre vigile al cambiamento, auspichiamo da parte delle autorità nazionali una risposta coerente agli standard previsti dall'Unione europea nel nostro settore. ■

# VELIA ES



Produttività + flessibilità = *risultati*

Nell'attività di picking i vostri dipendenti devono lavorare con le migliori attrezzature. Dopo tutto, gli ordini devono essere preparati il più rapidamente possibile.

La nuova Mitsubishi Velia ES offre questo e molto di più.

I modelli nella serie VELIA sono stati progettati pensando alla produttività a partire dal comodo e sensibile volante Maxius fino allo spazioso comparto operatore con la più ampia pedana mai vista sul mercato. C'è un modello per ogni tipo di lavoro: con piattaforma sollevabile, forche sollevabili e forche con sollevamento a forbici.

Dietro al carrello Mitsubishi c'è una rete di concessionari esperti e preparati. Con proposte studiate per aiutare il Vostro business.

Oggi e domani.

Per maggiori informazioni visita  
[www.mitsubishicarrelli.com](http://www.mitsubishicarrelli.com)



Qualità | Affidabilità | Ottimo rapporto qualità-prezzo

 **MITSUBISHI  
FORKLIFT TRUCKS**

# La sicurezza nei porti

di **Federica Catani**

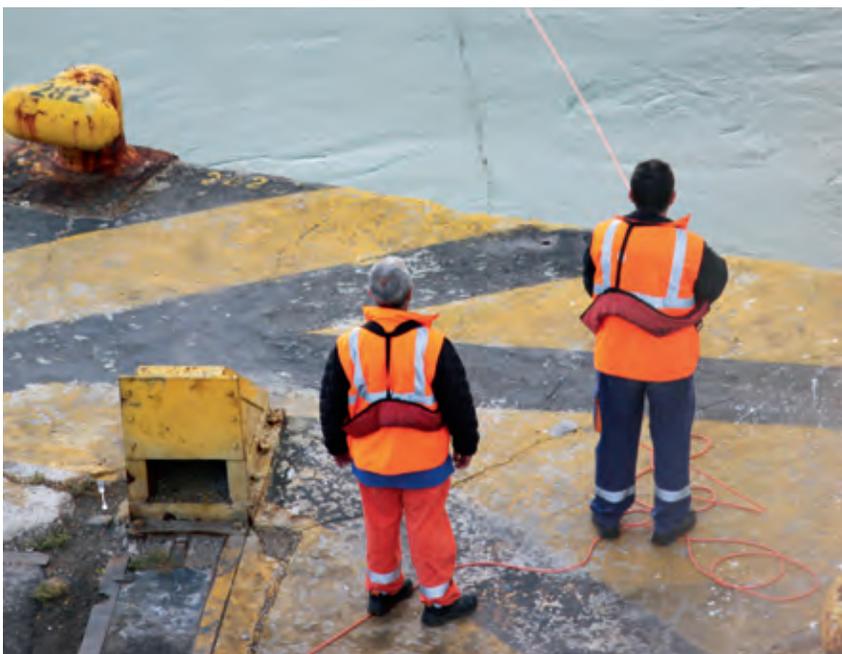
Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

La gestione delle interferenze e aspetti legati al decreto legislativo 231/01” era il titolo del seminario organizzato dall’Ente bilaterale porti, in collaborazione con la Scuola Nazionale Trasporti e Logistica e l’Autorità portuale del Levante, che si è svolto il primo ottobre presso il terminal crociere del porto di Bari. Una giornata di studio e di aggiornamento professionale in materia di sicurezza sul lavoro per i rappresentanti dei lavoratori per la sicurezza, per i responsabili e gli addetti del servizio di prevenzione e protezione e per gli addetti delle Autorità portuali sulle problematiche della sicurezza sul lavoro.

L’industria dei porti è effettivamente tra le più antiche attività produttive della storia. Da sempre ha avuto un’evoluzione continua e si è assistito a un significativo progresso tecnologico. A fronte di nuove soluzioni tecnologiche che hanno notevolmente migliorato la sicurezza dei lavoratori portuali e la produttività nel sistema portuale, le innovazioni hanno però comportato la nascita di nuovi rischi. Pertanto, è necessaria una costante attività di informazione e formazione degli addetti ai vari livelli, così come richiesto dalla normativa principale di riferimento per i porti, vale a dire il decreto legislativo n. 272/99. Il seminario ha rappresentato un utile aggiornamento per gli addetti alla sicurezza del lavoro dei porti delle regioni Puglia e Campania e destinato, tra l’altro, a diventare un appuntamento fisso e itinerante. Il corso ha previsto un ricco programma e autorevoli interventi. Dopo i saluti del commissario straordinario dell’Autorità portuale del Levante Francesco Mariani e del vicepresidente della Scuola Nazionale Trasporti e Logistica Renato Goretta e gli interventi istituzionali a cura di Francesco Parodi, in rappresentanza delle organizzazioni datoriali, e di Maria Teresa De Benedictis, in rappresentanza dei sindacati, vi sono stati i contributi tecnici sul tema della gestione delle interferenze e aspetti legati al decreto legislativo 231/01 a cura di Alberto Andreani, magistrato ordinario rappresentante delle Regioni e Province autonome nella commissione per gli Interpellati, di Rosaria Carcassi, chimica, già responsabile dell’Unità porto, Asl 3

genovese e coordinatrice del Gruppo nazionale porti e navi, e di Stefano Bianco, presidente e amministratore delegato della Port Security Piombino, responsabile dell’ufficio Sicurezza dell’Autorità portuale di Piombino e dell’Elba. Nella seconda metà della giornata ha avuto luogo una tavola rotonda in cui sono intervenuti Ugo Vestri e Giuseppe Lecce, rispettivamente responsabili della sicurezza dell’Autorità portuale di Napoli e dell’Autorità portuale di Taranto, i rappresentanti RIs/RIssp del porto di Bari e il responsabile depositi costieri del Gruppo Api del porto di Barletta, Giovanni Parlato.

“Questa è un’occasione importante per definire un percorso nato senza troppe ambizioni, ma che sta diventando un effettivo road show attraverso i porti italiani con la preziosa collaborazione dell’Ente bilaterale porti e Scuola Nazionale Trasporti - ha affermato Renato Goretta, che ha aggiunto: “Il percorso è alla sua seconda puntata, la prima si è svolta nel



porto della Spezia. L’aspettativa, ben riposta, è quella di sviluppare con gli operatori del settore un momento di discussione importante su un tema, quale quello della sicurezza, sul quale, assolutamente, nessun dettaglio deve essere trascurato. I progetti che questo road show dovrà lasciare sono quelli relativi all’effettiva, e non solo formale, condivisione di buone pratiche e quello relativo all’analisi troppo spesso trascurata dei mancati incidenti”.

cls



# Movimentiamo l'Italia



Versatilità, innovazione e sicurezza sono da oltre 60 anni i valori di CLS, presente in tutta Italia come referente unico nelle scelte di movimentazione dei materiali.

Dealer esclusivo Hyster®, CLS propone soluzioni flessibili e all'avanguardia per clienti di ogni dimensione. Con 11 filiali, 5 centri operativi, 7 centri logistici e 180 officine mobili, CLS raggiunge i suoi Clienti ovunque, 24 ore su 24. Dai carrelli elevatori con 5000 mezzi a noleggio e 150 modelli da 1 a 56 tonnellate, alle presse per imballaggio per ridurre il volume dei rifiuti, qualità e professionalità sono da sempre la chiave del successo di CLS.

CLS - CGT Logistica Sistemi S.p.A.  
Sede Legale e Direzione Generale  
Strada Provinciale, 121  
20061 Carugate MI  
Tel. 02 925051 - Fax 02 9250111  
E-mail: [carrelli@cls.it](mailto:carrelli@cls.it)

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

**HSM** **MAFI**

# Brainstorming sull'LNG

di **Renzo Provedel**

Vicepresidente Sos Log e presidente Farempresa

LNG, liquid natural gas, è una opportunità strategica per l'Italia. Il Giappone la sfrutta dagli anni '60 quando ha deciso di rifornire il paese con LNG; oggi ha una quarantina di rigassificatori e con l'LNG soddisfa il 47% dei fabbisogni energetici totali. L'Europa e l'Onu hanno deciso di stimolare il mondo ad adottare LNG con leggi e direttive: l'Europa ha agito imponendo riduzioni delle emissioni e criteri per i distributori LNG; l'Onu, attraverso l'International Maritime Organization ha imposto la riduzione dello zolfo nelle emissioni attuate nella zona Seca (mare del Nord, mar

La stazione di rifornimento LNG di Piacenza



Baltico, canale della Manica) da gennaio 2015 e negli altri mari entro il 2025-2030.

Il progetto europeo "Poseidon Med", a cui partecipano tre attori italiani, le Autorità portuali di La Spezia e di Venezia e la società Contship Italia, leader italiano nei terminal portuali e nell'intermodalità, ha due obiettivi: il disegno della supply chain LNG, centrato sul porto di La Spezia, e la stima dei consumi di LNG nei prossimi anni. Sos Log è supporting partner del progetto forte di un' intuizione sulla strategicità LNG per la logistica in Italia che ormai risale a 5 anni fa!

La sfida è grande perché le opportunità offerte dall'LNG s'intersecano con un comportamento organizzativo "critico": la collaborazione, ancor di più in periodo di forte cambiamento strutturale, richiesto oggi da emergenze ambientali, competizione e domanda sociale di migliore qualità della vita. Una delle sfide del progetto è quindi l'ingaggio di tutti gli attori che devono cooperare per formulare un piano concreto di sviluppo LNG: i casi scelti sono stati il porto di La Spezia e l'hub intermodale di Melzo. Un terzo focus, in corso di elaborazione, è la Sardegna, centrato sul porto di Cagliari.

Questo articolo vuole raccontare come si sia affrontata la sfida del coinvolgimento e ingaggio degli stakeholder.



sito: [www.sos-log.org](http://www.sos-log.org) Per contatti: [segreteria@sos-log.org](mailto:segreteria@sos-log.org)

Due parole sull'LNG. I vantaggi ambientali per il trasporto sono rilevanti: riduzione delle emissioni di Pm10 di oltre il 90%, 80% di NOx, e 20% di CO2. LNG non emette zolfo, pesa circa la metà rispetto al gasolio, costa meno del gasolio per un 40% circa (costo all'origine e accise). LNG viene conservato, pronto all'uso, a -130 gradi Celsius. Viene trasformato in gas sui camion e sulle navi con sistemi che lo riscaldano e lo fanno evaporare. I rischi sono noti e inferiori ad altri combustibili, come, ad esempio, il GPL.

Torniamo al nostro obiettivo, l'ingaggio e la diffusione. Attraverso un primo workshop tenuto a La Spezia, a luglio di quest'anno, abbiamo messo a punto la progettazione partecipata, con 36 persone, applicando un format di "tavolo aperto e creativo". Abbiamo poi condotto, con lo stesso metodo, quattro workshop per elaborare quattro scenari e i rispettivi Swot, le analisi strategiche che portano alla luce i punti di "forza" e di "debolezza" del sistema e i punti di "opportunità" e di "minaccia" che l'ambiente esterno crea. Abbiamo selezionato due leve utili e potenti: la visione strategica e le persone e non la tecnologia. Spesso vediamo la tecnologia come la leva cruciale per innovare, dimenticando che sono le persone

Un momento del workshop svolto a Melzo, Milano



## FAREIMPRESA

FareImpresa è un'azienda di servizi alle imprese e organizzazioni che sono impegnate nell'innovazione e che vogliono migliorare le loro strategie di sviluppo e di offerta. Campi elettivi sono: analisi delle esigenze, ricerca di soluzioni tecnologiche, disegno organizzativo e di processo. Opera in partnership con NineSigma, leader internazionale dei servizi di Open Innovation

a determinare e realizzare l'innovazione, e LNG, con le sue infrastrutture e servizi, è una grande innovazione. A questi quattro workshop hanno partecipato 80 persone di 50 diverse organizzazioni, di natura sia pubblica sia privata.

E' utile raccontare quale sia stato il "format" di questi incontri che ci ha permesso di andare oltre la dimensione razionale, attivando l'empatia, motore di relazioni efficaci che vanno oltre il workshop. Abbiamo adottato i principi dell'Action Learning. Abbiamo tappezzato le pareti delle sale con grandi fogli (flip chart e brownpaper), facendoli diventare "muri parlanti", per raccontare i fatti attraverso i dati e per raccogliere i risultati del lavoro, in modo che tutti ne potessero fruire e tutti potessero partecipare alla costruzione del "sistema". Abbiamo scelto come metodo di espressione creativa e di ingaggio il brainstorming strutturato e come strumento di condivisione l'affinity, con cui abbiamo classificato e sintetizzato i tanti contributi. Si sono ottenuti molti risultati. Elenco

quelli che ci hanno colpito di più: gran parte dell'informazione necessaria per un progetto così complesso non era a disposizione ma è venuta alla luce ed è stata condivisa; si sono attivate relazioni tra gli attori che si sono riconosciuti; la sfida di "fare sistema" è diventata una realtà, un'opportunità per avviare il processo di inclusione e di reciproco rispetto delle competenze e dei ruoli.

Siamo soddisfatti e siamo diventati più consapevoli della rilevanza pratica di lavorare insieme in un ambiente adeguato per spazio, luce e colore, adottando metodi di progettazione partecipata, sollecitando le persone a costruire insieme il futuro.

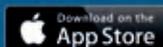


TimoCom.

# Mai vista una roba del genere!

È così che Luca, responsabile logistico, raggiunge con i suoi tender fino a 33.000 aziende di trasporto. In tutta semplicità, grazie a TC eBid®. Provi ora la piattaforma europea per tender di trasporto per quattro settimane. Gratis.

Ora anche in versione mobile!



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

A GUBBIO, LA 9° EDIZIONE DEL LOGISTICS FORUM

# L'incontro tra industria e logistica

Anche quest'anno l'evento ha registrato una numerosa e qualificata partecipazione di aziende.



La 9° edizione del Logistics Forum, sempre organizzato dalla Richmond Italia, quest'anno con la partnership di Assologistica, si è svolta secondo l'ormai consolidato format: l'alternarsi nel corso delle due giornate di momenti di incontro di lavoro tra le singole aziende, attraverso un programma già in precedenza stabilito, di seminari e workshop su particolari argomenti. Vi sono state anche assemblee plenarie. Il tutto framezzato da piacevoli intervalli conviviali, sottolineati da un'ottima cucina secondo la ben nota tradizione umbra.

Un tema è stato affrontato in un workshop coordinato da Paolo Guidi, direttore Sales&Marketing della Kuehne+Nagel Italia, e da Umberto Ruggeroni, vicepresidente di Assologistica e manager del CIM-Interporto di Novara, quello della "professio-

## L'EVENTO

Quella che si è svolta quest'anno a Gubbio, nella splendida cornice dell'Hotel dei Cappuccini, è la nona edizione del Logistics Forum. Iniziativa, quindi, ormai ben consolidata e che riscuote un ampio consenso tra le aziende come un'occasione importante per incontrarsi e per trovare nuove occasioni di business. Il Forum è stato sempre organizzato dalla Richmond Italia. Questa edizione ha visto come partner dell'iniziativa Assologistica. La Richmond Italia è parte di un consolidato network internazionale (Londra-New York-Basilea) che opera da 26 anni, specializzato nell'organizzazione di eventi business-to-business. E' stata la prima in Italia ad aver introdotto e sviluppato l'utilizzo delle agende pre-organizzate basate sull'indicazione di interesse dei partecipanti. Queste le aziende che hanno partecipato al Forum: BSB-Servizi Logistici Integrati; Click Reply; FS Logistica; Jungheinrich; KFI/Vocollect; Kuehne+Nagel; OM Carrelli Elevatori; Prologis; Toyota Material Handling Italia; Transporeon; GT-Project; Tomtom; Neologistica; Cls-Cgt; Nexive; Rite Hite Italia; SOA Corporate; Intermodaltrasporti; Schnellecke Italia; Logikor; XPO Logistics; Susa; Europea Servizi Terminalistici; Lexter Italia; TNT Global Express; Daxo Mobile&Rfid; Lintel; Cepim; Smart Vco; Logip; Eca Consulting.

## IL TOYOTA WAY

Un workshop è stato dedicato all'accordo che hanno raggiunto la Toyota Material Handling e la Sacmi Imola. Quest'ultima è un'azienda nata quasi un secolo fa come cooperativa per la lavorazione del ferro, diventata oggi un gruppo multinazionale, presente in 28 paesi, con 80 società e 4.200 dipendenti, leader mondiale nei settori delle macchine per la lavorazione della ceramica, per il packaging, per l'alimentare e il beverage, grazie alla continua applicazione di tecnologie innovative e di elevati standard qualitativi che mirano a dare soluzioni sempre più avanzate ed efficienti ai clienti. L'accordo ha avuto come base la progettazione e la realizzazione di un innovativo concetto di produzione ceramica e di stoccaggio/movimentazione delle lastre ceramiche. Un progetto che è stato portato a termine anche mediante uno straordinario lavoro di squadra tra le due imprese. Il tutto è iniziato con l'analisi dei processi aziendali di Sacmi, effettuata da Toyota Academy, dagli aspetti economico-organizzativi alla produzione, in particolare è stata portata avanti una ricognizione dei flussi logistici nel fine linea, dalla levigatura alla lappatura, dal taglio del cotto alla gestione dei sistemi di scelta. Il progetto ha, infine, rivoluzionato il modo di intendere la logistica e il livello di servizio ai clienti, concretizzando, insieme a Logistics Solutions di Toyota, un nuovo modello di logistica integrata per il gruppo imolese.

Il progetto ha rappresentato un'applicazione concreta del "Toyota Way", l'insieme dei cinque valori



*Sacmi: forno a rulli monostrato per la cottura di piastrelle in ceramica*

fondanti, universalmente adottati da ogni membro del gruppo Toyota. Valori che sono: "Respect", il rispetto per tutte le persone, a prescindere dal loro ruolo, per l'ambiente e la comunità; "Teamwork", che non significa solo "lavoro di squadra", ma significa anche stimolare la crescita personale e professionale e condividere le opportunità di miglioramento dei singoli e del team; "Kaizen", che significa, nei due ideogrammi che lo rappresentano, letteralmente "cambiare per raggiungere la perfezione" (la comune interpretazione è quella di "miglioramento continuo"). C'è da aggiungere che, dando per scontato che la perfezione non esiste, si può anche dire: continuare a sforzarsi di cambiare in meglio i processi e le persone; "Challenge", che per Toyota significa concepire una prospettiva di lungo termine; "Genchi Genbutsu", che significa "andare alla fonte", risalire all'origine del problema. Questo modello è una chiave di volta per eliminare dall'intero processo produttivo e distributivo il time wastage, i "tempi morti". "Toyota - ha sottolineato Leonardo Salcerini, amministratore delegato di Sacmi - ci fornisce le soluzioni per gestire al meglio il flusso dei prodotti. Spesso i magazzini sono più grandi degli stessi stabilimenti produttivi. Applicando, però, innovazioni e correttivi si possono ottenere risparmi in termini di spazio anche superiori al 50%". E si cresce in efficienza. E' quanto sta avvenendo a Imola.

ne del logistico, solitudine o gioco di squadra?". Il punto di partenza era rappresentato dalla considerazione che il logistico ha il difficile compito, all'interno dell'impresa, di far convivere le esigenze della produzione con

quelle del cliente finale. Esigenze che, forse ancora più spesso, sono dettate da situazioni e da "interessi" diversi. Almeno all'interno dell'impresa, perciò, occorrerebbe che si usassero linguaggi compatibili, che ci fosse non solo una

fluente comunicazione, ma anche una forte integrazione fra i diversi settori, dalla produzione alla distribuzione. Questa esigenza viene rispettata o il logistico è costretto a trovare, magari da solo, soluzioni che possano evitare di

## IL CASO EDIEL

Questo seminario ha messo in luce un caso che si può definire unico riguardo la dematerializzazione dei documenti che compongono l'intero ciclo di un ordine. Ciò è avvenuto in Italia nel settore dell'elettronica di consumo. Impresa riuscita alla Ediel Servizi. La società, costituita nel luglio 2008, è nata per diffondere tra le imprese del settore dell'elettronica l'adozione di un protocollo comune di codifica per la trasmissione elettronica dei dati tra l'industria, la distribuzione e i venditori. Lo scopo è stato quello di creare una piattaforma online condivisa per la gestione documentale del ciclo completo dell'ordine. La fondazione di Ediel, tesa all'obiettivo descritto, è stata frutto di un tavolo di lavoro congiunto che ha coinvolto l'Associazione italiana retailer elettrodomestici specializzati; l'Associazione nazionale industrie informatica, telecomunicazioni ed elettronica di consumo; l'Associazione nazionale produttori di apparecchi domestici e professionali. Ha visto anche la partecipazione dell'Associazione nazionale importatori e produttori di elettronica civile. Un anno e mezzo di collaborazione tra industria e distribuzione, spalleggiate dall'Osservatorio fatturazione elettronica e dematerializzazione della School of management del Politecnico di Milano, ha portato all'individuazione di un protocollo comune e di una piattaforma elettronica condivisa. Il protocollo Euritmo di Indicod-Ecr Gs 1 è stato scelto come lo standard più adeguato alla filiera. Questo, infatti, non solo non richiede sostanziali cambiamenti al sistema informativo delle aziende, ma vanta una tale flessibilità da adeguarsi alle diverse realtà coinvolte: dall'industria multinazionale alla piccola e media impresa, dalle grandi catene di distribuzione al piccolo rivenditore. La codifica univoca per la gestione e la trasmissione elettronica dei dati, dalla presa d'ordine alla fatturazione elettronica, è una soluzione innovativa e rappresenta la prima standardizzazione in Europa che coinvolge l'intera filiera, sveltisce i processi, riduce costi ed errori e garantisce un servizio migliore al cliente. Gli attori coinvolti nel progetto si adoperano per riuscire a diffondere una vera e propria cultura dell'efficienza tra le imprese, per costituire una rete sempre più estesa di realtà collegate tra loro. A questo proposito, Ediel favorisce l'adozione della piattaforma anche per le aziende che non fanno parte delle associazioni promotrici del progetto.



*Nelle foto, squarci di Gubbio*

far entrare in "collisione" quanto chiede la produzione, sulla base dei suoi programmi, e quanto chiede il cliente finale, in base ai suoi tempi e alle sue necessità?

Il workshop si è svolto in tre sessioni, con una forte partecipazione di manager logistici a livello di imprese sia di produzione sia di distribuzione. Dagli interventi, specialmente per le azien-

de produttive, è emerso che la problematica sollevata dal workshop è molto attuale e molto sentita. Già le varie testimonianze sulla collocazione del logistico nell'organigramma dell'impresa hanno fatto capire come la sua attività venga valutata e strutturata in maniere molto diverse: può rispondere all'amministratore delegato, al direttore di stabilimento, al direttore degli acquisti,

al direttore operation o marketing, al responsabile della supply chain, che ha compiti più allargati, al settore amministrazione e finanza. Una "variabilità" che lascia intendere come in Italia ci sia parecchio ancora da fare prima di capire fino in fondo il rilievo che il logistico deve assumere nella "macchina" impresa (specialmente nel settore agroalimentare). ■



**SIETE INTERESSATI ALLA LOGISTICA?  
LA RISPOSTA ALLE VOSTRE ESIGENZE È ASSOLOGISTICA**  
Associazione nazionale delle imprese logistiche, dei magazzini generali e frigoriferi,  
dei terminalisti portuali, interportuali e aeroportuali

**Assologistica**

T. 02 6691567 - [www.assologistica.it](http://www.assologistica.it)

## I nostri partner

**Più spazio  
per  
la logistica**

La Piattaforma italiana  
**RELOADER**  
per la Reverse Logistics

**PALLEX**  
ITALIA  
[WWW.PALLEXITALIA.IT](http://WWW.PALLEXITALIA.IT)

**incas**  
supply chain automation

**TRANSPOREON**  
LA LOGISTICA EFFICIENTE.  
e-logistics in 21 lingue

## Ultimissime



Immobiliare, il 90% di vallog in mano a Segro

La quota corrisponde a 39,6 milioni di euro ed è di proprietà di FBM SpA



## La rivista



N°75  
APRILE 2015



Ad oggi sono ben 47 le nazionalità  
rappresentate dagli oltre 2mila lavoratori

**VISITATE IL SITO EUROMERCI**

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

**[www.euromerci.it](http://www.euromerci.it)**

Uno strumento indispensabile per chi lavora con le merci



Assologica

EUROMERCI



Cultura e Formazione  
Assologica

organizzano

# 11<sup>a</sup> Edizione del Premio IL Logistico dell'Anno

Venerdì 27 novembre 2015, Palazzo Cusani, Via del Carmine 8 a Milano

## CONVEGNO

NUOVI MERCATI: LA LOGISTICA AL SERVIZIO DELL'EXPORT

Ore 9,00: Registrazione dei partecipanti

Ore 9,30: Inizio lavori

Introduzione

Carlo Mearelli

Presidente di Assologica

Moderatore

Massimiliano Montali

Vice-Presidente di Assologica con deleghe operative in materia di politiche per l'internazionalizzazione delle imprese

## RELATORI

Franco Pasquali

Presidente del Forum delle Imprese di Symbola Fondazione

*L'Italia dell'export? Innovativa e super-competitiva*

Ferdinando Pastore

Dirigente dell'Ufficio Tecnologia industriale, Energia e Ambiente di ICE Agenzia

*Il Programma promozionale di ICE-Agenzia e l'attività a supporto del comparto logistico*

Marco Lai

Export Specialist di Co.Mark Spa

*Temporary export management, la nuova frontiera per conquistare nuovi mercati*

Prima assegnazione dei Premi Il Logistico dell'Anno 2015 (ad personam) e assegnazione delle Borse di Studio "A. Spizzica"

Giandomenico Consalvo

Vice-Presidente di Confagricoltura

*Punti di forza e criticità del sistema logistico al servizio della filiera agroalimentare italiana*

Gianfranco Di Natale

Direttore Generale di Sistema Moda Italia

*La logistica come strumento strategico di un settore export oriented*

Paolo Guidi

Sales & Marketing Director di Kuehne + Nagel

*La supply chain come "leva commerciale" per lo sviluppo del made in Italy*

Seconda assegnazione dei Premi Il Logistico dell'Anno 2015 (Menzioni Speciali)

Yasmina Sbihi

Country Director dell'Ufficio di Rappresentanza in Italia di Invest in Morocco (Agenzia Marocchina per lo Sviluppo degli Investimenti)

*Marocco: la strategia nazionale per lo sviluppo della competitività logistica*

Marco Clerici

Managing Director di World Capital Real Estate Group

*Italia-Cina: opportunità logistiche*

Terza assegnazione dei Premi Il Logistico dell'Anno 2015

Ore 13,00: Buffet lunch

ENGEL & VÖLKERS  
COMMERCIAL

KUEHNE + NAGEL

LPR  
A MEMBER OF ALFA REAL GROUP

OM STILL

Obbligo di registrazione: <http://www.euomerici.it/iscriviti.html> - Info: 02 6691567 - 331 674 6826

# Mezzogiorno: una politica che guardi al Mediterraneo

La rinascita del Meridione può avvenire solo con un deciso, forte, vero sviluppo della logistica.

di **Paolo Giordano**



**ANTONIO CORVINO**

**A** Sorrento, la quinta edizione del meeting dedicato ai Mezzogiorni d'Europa e all'area mediterranea. Un evento internazionale che da anni sta sottolineando con autorevoli partecipazioni di economisti,

politici, uomini di governo di diversi paesi che si affacciano sul Mediterraneo l'esigenza che si dia un seguito alle buone intenzioni che emersero, esattamente un decennio fa, nel novembre 1995, con la dichiarazione di Barcellona e la firma del "partenariato euromediterraneo". Per molte ragioni, fra le quali la crisi economica europea e quelle sociopolitiche, oltre che economiche, dei paesi medio-orientali e della sponda mediterranea nord africana. Oggi, i tempi appaiono più favorevoli, anche in termini economici per uno sviluppo dei rapporti inframediterranei. Lo dimostra l'attività di paesi lontani, come da un lato, la Cina e, dall'altro, gli Stati Uniti che stanno intrecciando rapporti sempre più stretti con i paesi dell'Africa del nord, e non solo. In questo cambiamento, l'Italia sta restando indietro: a livello politico e anche produttivo-commerciale non si è capita a fondo

l'importanza che lo scenario mediterraneo offre al nostro paese. Importanza che per il nostro Mezzogiorno è decisiva. Ne parliamo con Antonio Corvino, direttore generale dell'Osservatorio regionale banche-imprese di economia e finanza-OBI, che da cinque anni organizza l'evento.

**QUEST'ANNO, IL MEETING È CENTRATO SU UN OBIETTIVO PRECISO DA PARTE ITALIANA: DARE UN NUOVO IMPULSO ALLA LOGISTICA MERIDIONALE. DA**

Il meeting "Mezzogiorni d'Europa e il Mediterraneo" è organizzato dall'Osservatorio regionale banche-imprese di economia e finanza-OBI, con il sostegno del comune di Sorrento, in collaborazione con Assologistica, Confindustria e Fondazione Mezzogiorno sud orientale.

**COSA NASCE QUESTA DECISIONE?**

Da una riflessione, anche semplice, seppur poco coltivata nel nostro paese: oggi, lo sviluppo passa attraverso le connessioni, attraverso la capacità di dare risposte e soluzioni veloci ai problemi, attraverso la capacità di “essere presenti” all’interno di una rete di relazioni efficienti. L’Italia ha perso colpi in questa direzione, ancor più il Mezzogiorno. Il commercio mondiale cresce, il Mediterraneo sta assumendo un ruolo sempre più rilevante all’interno di questa crescita, specialmente dopo l’enorme, sorprendente sforzo compiuto dagli egiziani che in un anno hanno portato a termine un’opera come il raddoppio del canale di Suez. Nel commercio internazionale la rotta Far East-Europa è quella che mostra i maggiori incrementi di traffico. Noi geograficamente siamo collocati in maniera favorevole, non per nulla da sempre definiamo il Mediterraneo come “Mare Nostrum”, ma di tutto ciò che passa a due passi da noi non riusciamo a intercettare quasi nulla. Questo in un senso, nell’altro abbiamo, specie

nel Mezzogiorno per ritardi infrastrutturali e “pigrie” organizzative, basti pensare alla banda larga, anche una difficoltà a portare fuori le nostre merci, che pure nel mondo hanno apprezzamenti rilevanti. E’ evidente che il problema centrale da affrontare, allora, è la logistica, ossia quel “sistema” nazionale e meridionale che ci possa permettere di “entrare” a pieno titolo, come prima dicevo, nella “rete di relazioni”, di giocarvi un ruolo rilevante, come potremmo e come dobbiamo fare. Altrimenti restiamo tagliati fuori e, probabilmente, a “tempo indeterminato”: o ci adeguiamo a quanto accade nel mondo o il nostro sviluppo, e quello del Mezzogiorno in particolare, non arriverà mai.

**AVETE ANCHE UNA SERIE DI PROPOSTE DA PRESENTARE IN QUESTO SENSO?**

Abbiamo condotto uno studio che

**UNO STUDIO PER LO SVILUPPO**

La fondazione Mezzogiorno sud orientale ha tra i suoi obiettivi prioritari la promozione dello sviluppo economico nell’area di riferimento, attraverso il sostegno e la promozione di attività di carattere scientifico e culturale nel campo

della progettazione e della realizzazione di infrastrutture, sistemi industriali, sistemi turistici e sistemi di riqualificazione territoriale, favorendo quelle progettualità in grado di utilizzare le risorse di provenienza comunitaria, nazionale e regionale. In questo contesto, ha affidato al Centro di ricerca sulla logistica dell’Università Carlo Cattaneo-Liuc di Castellanza, Varese, uno studio per l’elaborazione di linee guida per lo sviluppo dei trasporti e della logistica nel Mezzogiorno, quali fattori autonomi di crescita per il territorio ma anche strumenti attraverso i quali le aziende dei diversi settori possono accedere con successo ai mercati di sbocco. “Un insieme di analisi - ha dichiarato il presidente della fondazione Eliseo Zanasi (nella foto) - utili alla definizione di una strategia mirata che parta dal ruolo che la portualità, l’intermodalità e la logistica del Mezzogiorno possono svolgere nel più ampio mercato euromediterraneo e da questo verso le grandi arterie commerciali per la movimentazione delle merci oltreoceano”.



Veduta del golfo di Napoli. Il porto è da anni in attesa di un presidente

affronta un duplice scenario: quanto sta accadendo nel Mediterraneo, e cosa potrà accadere con l'apertura del secondo canale di Suez e con gli investimenti che, oltre l'Egitto, altri paesi come, ad esempio, il Marocco con TangerMed, stanno facendo sulla portualità e quale sia la dimensione produttiva ed economica del nostro Mezzogiorno. Due scenari di riferimento che devono condurre il paese a ripensare il suo sistema logistico. Dobbiamo chiederci perché non intercettiamo almeno quelle merci che passano nel Mediterraneo, che non sbarcano nel nostro sud, che vanno nel nord Europa e tornano da noi in treno. Un fatto che declina tutte le nostre insufficienze. Dobbiamo anche chiederci cosa è successo da noi, per-

ché l'intermodalità è di fatto sparita come modalità di movimentazione delle merci, perché nonostante una flotta di primo piano le autostrade del mare stanno in mezzo a un guado, perché il porto di Taranto è stato virtualmente azzerato, nonostante impegni e promesse. Dobbiamo capire, correggere e fare scelte precise, con priorità sugli investimenti. Nel nostro Mezzogiorno, in Puglia, in Campania, abbiamo realtà produttive e distretti industriali di alto livello: come li connettiamo con i porti, come diamo loro la possibilità di esportare più facilmente e più velocemente? L'internazionalizzazione è una carta vincente per le nostre imprese, cosa facciamo per facilitare, velocizzare i traffici che hanno origine da noi? Il nostro studio

solleva queste tematiche, suggerisce e chiede risposte.

**A DIRE IL VERO, SIAMO DI FRONTE A TEMATICHE CHE NEL TEMPO SI SONO "ARROVELLATE", SE MI PERMETTE IL TERMINE. PERCHÉ NON È STATA TROVATA UNA SOLUZIONE?**

Perché in questo paese è mancata una cultura della programmazione e continua a latitare una capacità progettuale. Non c'è un'idea di sviluppo e gli interventi che vengono fatti sono sempre "parcellizzati", rivolti al particolare. Anche per questo la richiesta di valorizzare al massimo il sistema logistico può rappresentare un'idea forte, utile a orientare, una volta tanto, le scelte e a definire, con cognizione di causa, le priorità.

INTERVISTA A CARLO MEARELLI, PRESIDENTE DI ASSOLOGISTICA

## Adesso, dobbiamo fare sul serio



Carlo Mearelli, presidente di Assologistica, ha il pregio di avere le idee molto chiare e di esporle con fermezza e altrettanta chiarezza. Non usa, quindi, mezzi termini. Ce lo dimostra subito in apertura dell'intervista, quando afferma: "Il Mezzogiorno e alcune sue infrastrutture sono la chiave di volta della logistica italiana. Il nostro sistema logistico può divenire efficiente ed essere salvato solo dal sud. Chi pensa il contrario, o vuole pensare il contrario, comunque non dice la verità".

**SU COSA POGGIA QUESTA SUA CONVINZIONE?**

Semplicemente sull'evidenza. Assologistica lo dice da sempre. Parliamo sempre di corridoi europei, in realtà l'unico sul quale noi potremmo lavorare con grande successo è il corridoio uno quello che parte dal sud d'Italia e arriva in Germania. Per farlo, occorre definire una piastra logistica, una sola, meridionale, strettamente connessa a un porto, con grandi spazi retroportuali, ben collegata alla rete ferroviaria nazionale, con linee attrezzate per permettere il passaggio dei container marittimi. Identifichiamo, localizziamo questa piattaforma logistica e facciamo gli investimenti necessari. Subito, non

*“L’industria italiana deve convincersi che la logistica è una parte integrante del processo produttivo”, sottolinea Mearelli*



c’è più tempo da perdere, le decisioni vanno prese adesso. Ora dobbiamo fare le cose sul serio. Dobbiamo, ripeto da subito, dialogare con Suez. Altrimenti la nostra portualità sarà sempre più ridimensionata: sono anni che andiamo su e giù sui 10 milioni di teu, compresi quelli vuoti, con l’esplosione di TangerMed, con gli investimenti che si stanno facendo a Porto Said e in Turchia, e anche in Spagna, perderemo sempre più terreno. Non dimentichiamoci che dai nostri porti del nord, togliendo Trieste, che ha un traffico particolare molto legato alla Turchia, un container non va oltre una dimensione regionale. Altri sia in arrivo che in partenza saltano proprio i nostri scali e vanno ad Amburgo, ad Amsterdam, ad Anversa.

#### **PERCHÉ È ACCADUTO?**

■ Ogni decisione in questo paese, per quanto riguarda la logistica, perché questo è l’argomento di cui discutiamo, è stata presa per difendere posizioni di rendita. Ognuno ha trovato

accoglienza nella difesa del proprio orticello. Così non si va più da nessuna parte. E’ stato massacrato il porto di Taranto, un vero delitto, se si considerano le sue potenzialità e la sua posizione, il più vicino a Suez, mentre sono stati difesi porti che messi tutti insieme non ne fanno uno “vero”. Le faccio un altro esempio. Il mondo sta lavorando sull’intermodalità, i cinesi usano il treno per portare le merci in Germania e in Spagna e pensano alla ferrovia come una seria alternativa al trasporto marittimo specialmente per le loro aree interne. Ad Amburgo lavorano circa cento imprese ferroviarie. In Italia, stiamo discutendo da anni sull’organizzazione delle manovre in porto, come portare un treno sotto una nave in banchina. I cinesi, insieme ai russi e ai tedeschi, riescono a organizzare treni merci che, attraversando aree impervie, fanno diecimila chilometri e la nostra ferrovia invece ridimensiona pesantemente il cargo, dicendo che è “poco remunerativo” e considerando forse che l’economia

del paese non si sviluppa con le merci, ma trasportando manager da Roma a Milano con l’alta velocità. Perché non riusciamo a organizzare una rotta Sud Italia-Nord Europa?

#### **QUALCUNO DICE CHE NON CI SONO LE MERCI E, QUINDI, NON SI FANNO I SERVIZI**

■ Per avere le merci però bisogna anche creare le condizioni giuste. Non dimentichiamo che, tornando al Mezzogiorno, anni fa i servizi combinati strada-rotaia dalla Lombardia alla Sicilia si facevano e anche in gran numero. Quel qualcuno dovrebbe spiegare

perché non si fanno più, nonostante oggi ci sia anche il rilevante tema della sostenibilità ambientale.

#### **PARLIAMO DI LOGISTICA. E’ STATO PRESENTATO A MILANO IL RAPPORTO 2015 SULLA CONTRACT LOGISTICS DAL POLITECNICO, CHE SOTTOLINEA CHE IL SETTORE CHIUDERÀ IL 2015 POSITIVAMENTE, MA, PARE DI CAPIRE, IN UN QUADRO GENERALE DI DIFFICOLTÀ. QUAL È IL SUO PARERE?**

■ Credo che in Italia si continui a pagare un equivoco: la logistica è sempre stata vista dalla parte produttiva come qualcosa di ingombrante, che ha solo un costo e che “distrae” dal core business, che è quello di produrre. Così si spiega il tanto diffuso sistema di vendita franco fabbrica. Il cliente viene e si prende la merce, come fa, come si organizza è un suo problema. Invece, come ci insegnano tanti paesi europei a iniziare dagli olandesi, la logistica non è un “qualcosa” distaccato dal processo produttivo, ne rappresenta la parte

finale, la "porta" verso il cliente. In questa ottica ha anche un importante valore. La logistica ha, quindi, una validità industriale, deve essere considerata, valutata come parte integrante dell'industria. In Italia non è successo, non si è fatto, nonostante qualche passo avanti, un salto di qualità, se mi permette una definizione un po' abusata, in questo senso. La conseguenza è che l'industria, in generale, fa pressioni sulle aziende logistiche per abbassare i costi, per ottenere sconti. Infatti, spesso sottolineo che, secondo me, la visione che hanno tanti industriali delle imprese logistiche è quella di avere davanti uno "scontificio". Ci si scontra quasi

sempre sul livello delle tariffe. Non è passato, perciò, il concetto della "qualità" del servizio. Non è passato il concetto che la logistica è reingegnerizzazione dei processi ed è applicazione di tecnologia, attraverso cui si valorizza la fase distributiva. Se si gioca solo al ribasso, è evidente che le imprese logistiche vadano incontro a difficoltà. E' difficile sviluppare un'attività quando si hanno margini che raramente superano il cinque per cento.

**UN'ULTIMA DOMANDA SULL'ECONOMIA ITALIANA. SECONDO LEI LA SITUAZIONE STA MIGLIORANDO?**

■ Ci sono segnali positivi, che defi-

nirei "di lieve risalita". Inoltre, credo che noi abbiamo scontato tutta "la parte negativa" della crisi a differenza di altri paesi dell'Unione, anche di quelli che si assumono il ruolo di guida politico-economica. Inoltre, l'Italia, e di questo va dato atto al governo, non ha "truccato" i conti, ha ammesso la sua situazione di difficoltà, mentre altri Stati membri della Comunità non lo hanno fatto. Nell'Unione europea si dicono molte, forse troppe bugie. Inoltre, e questo è un altro dato positivo, il governo sta reggendo nel confronto con Bruxelles, sta mantenendo in maniera adeguata le sue posizioni. Sta mettendo in luce che "l'Italia esiste". ■

# RISPETTATE L'AMBIENTE E CREDETE NELLA CONVENIENZA? CHE COINCIDENZA, ANCHE NOI.



Il sistema pooling pallet e contenitori CHEP riduce notevolmente i costi totali di distribuzione e migliora l'efficienza della catena logistica della vostra azienda. Grazie alle attrezzature di qualità e ai sistemi di controllo sofisticati, CHEP rispetta l'ambiente e ottimizza i costi. **Se vi riconoscete in questa filosofia, adottatela.**

CHEP ITALIA  
Viale Fulvio Testi, 280 - 3° piano  
20126 Milano - Italy  
Tel. +39 02 66 15 4811  
Fax +39 02 66 15 4825  
[www.chep.com](http://www.chep.com)



GESTIAMO I PRODOTTI PIÙ IMPORTANTI DEL MONDO  
ogni giorno.

# Il governo sta preparando un nuovo "Marebonus"

Confermato l'impegno dal ministro Delrio all'assemblea della Confitarma. Il primato italiano nel mondo della flotta Ro-Ro con 245 navi e cinque milioni di tonnellate di stazza lorda.

di **Giovanna Visco**

**S**i è tenuta a fine ottobre l'assemblea pubblica della Confederazione Italiana Armatori, Confitarma, la principale associazione di rappresentanza della flotta mercantile italiana, che conta complessivamente 1.503 navi di proprietà (meno 4% nel 2014 sul 2013) di oltre 100 gt (gross tonnage, misura convenzionale di tutti i volumi interni della nave, indica grandezza e capacità commerciale del mezzo), per oltre 17 milioni di tonnellate di stazza lorda o gt, in calo dell'8% sul 2013. Il dato è in linea con il rallentamento della crescita economica soprattutto della Cina e con il forte impatto del calo dei prezzi delle materie prime sui paesi emergenti esportatori di commodity e di greggio, che, unitamente alla conflittualità geopolitica in diverse aree, hanno colpito a livello mondiale i traffici marittimi, sebbene questi continuino a trasportare il 90% degli scambi commerciali internazionali. Infatti, il mercato della domanda ha impattato rovinosamente sul mercato dei noli delle navi, che intanto avevano goduto di un lungo periodo di ipercrescita speculativa soprattutto nei segmenti del trasporto commodity e petrolifero, portando al di sotto dei costi di esercizio i ricavi delle imprese di navigazione e scatenando ristrutturazioni dei debiti, che si è anche tradotto in vendita degli asset.

La maggior parte del tonnellaggio mondiale delle navi è concentrato in poche bandiere, tra cui quella italiana, che con una serie di provvedimenti a partire dal Registro internazionale e il regime di tassazione forfettaria tonnage tax, ha consentito agli armatori italiani

tunità commerciali e abbassare i costi di esercizio.

La nostra bandiera conta 1.573 navi iscritte per oltre 16 milioni gt che nella classifica mondiale 2014, nonostante abbia subito il più alto ridimensionamento di capacità (meno 10,5%gt e meno 18,6dwt sul 2013), mantiene la 12° posizione e il 4° posto nel "genuine link" (corrispondenza tra bandiera e nazionalità dell'armatore), che sale al 2° in quello europeo. Tuttavia potrebbe essere imminente un cambiamento normativo i cui possibili effetti stanno creando discordanti opinioni, sebbene Confitarma ritenga che esso non causi un temuto, quanto possibile, esodo di armatori italiani dalla nostra bandiera. Finora in Italia per poter usufruire della tonnage tax è obbligatoria la corrispondenza della bandiera, ma ora sembrerebbe al vaglio, appoggiata dall'Unione europea,



La statua del marinaio nel porto di Savona

di competere a livello internazionale e di operare e svilupparsi negli anni in tutti i segmenti, rinnovando il naviglio e aumentandone i volumi, con ottime ricadute nazionali sui comparti dei servizi collegati. In linea con lo shipping mondiale, i cambiamenti della flotta sono avvenuti principalmente nel tonnellaggio complessivo, per effetto del fenomeno del gigantismo navale, che aumenta sempre più le capacità di carico delle stive per aumentare le oppor-

una variazione significativa di questa norma, per consentire alle navi di altre bandiere europee, le cui società di navigazione abbiano organizzazione stabile in Italia, di poter usufruire della tonnage tax italiana e viceversa alle navi di bandiera italiana di andare sotto un'altra bandiera di un paese comunitario, conservando la tonnage tax italiana. La questione resta al momento controversa, soprattutto sotto il profilo occupazionale dei marittimi italiani.

La flotta italiana Ro-Ro è la prima al mondo, seguita a distanza da quella giapponese

Nell'Unione vi sono bandiere molto aggressive (portoghese, belga, danese e maltese) che nel 2014 sono cresciute sensibilmente per le facilitazioni che offrono all'armamento. Nella relazione il presidente Emanuele Grimaldi ha sottolineato la necessità di semplificare e modernizzare le procedure del Registro internazionale per abbattere alcuni costi, ma l'orizzonte permane piuttosto complesso.

Nel corso del 2014, le navi petroliere di proprietà italiana sono diminuite più sensibilmente delle altre cisterniere, scendendo a 101 unità (meno 10%) con un meno 16% in termini di gt. Anche le navi da carico secco rinfuse hanno registrato un meno 23%, scendendo a 79 unità, che rappresenta un segmento in cui da anni gli armatori italiani sono molto attivi, particolarmente sulle rotte transoceaniche del



Una nave traghetto nel porto di Genova



Pacifico, quelle maggiormente colpite dalla crisi. Contemporaneamente, è rimasto stabile il settore delle porta-container, nel quale l'Italia copre una nicchia specializzata di 19 navi di proprietà di capacità complessiva di 763 mila gt. Al 7° posto mondiale, invece, la flotta cisterniera di proprietà italiana delle chimichiere (190 navi per oltre 5 milioni dwt). Il vero primato l'Italia lo detiene con la flotta Ro-Ro, che con 245 navi ammonta a quasi 5 milioni di stazza lorda complessiva (circa 220 mila metri lineari), distaccando di oltre tre milioni il Giappone al 2° posto. "Componente essenziale dell'industria armatoriale sono le imprese che operano nello short sea shipping e nel cabotaggio tra porti nazionali", ha sottolineato nella sua relazione Grimaldi, ambiti nei quali le navi Ro-Ro hanno il principale impiego.

Sebbene la flotta Ro-Ro, per effetto del gigantismo di altre tipologie navali, rappresenta il 17% del tonnellaggio della flotta mercantile di proprietà italiana, occupa 11 mila marittimi per il 92% quasi totalmente italiani e per l'8% extracomunitari imbarcati su tratte

internazionali. Da stime Confitarma, il totale degli occupati delle società armatoriali italiane è di 19.300 unità dirette e 19.700 indirette. La vivacità di questo settore ha contaminato anche l'Unione europea, con best practice innovative per l'abbattimento di inquinamento e congestionamento stradale dei mezzi pesanti che sfruttando le caratteristiche di carico delle navi Ro-Ro, ha introdotto in Europa il concetto "Autostrada del Mare", oggi recepita a livello di Ten-T, che ebbe come leva principale di successo l'ecobonus. Il governo italiano sta ora lavorando per una sua versione aggiornata, il "Marebonus": il ministro Delrio, nel suo intervento conclusivo all'assemblea, ha anticipato che sarà reinserito nella fase di approvazione finale della legge di stabilità. La decisione è stata presa, in concertazione con il ministero dell'Economia, per approfondire e risolvere le questioni tecniche relative ai paletti posti dall'Unione sin dal 2008, per neutralizzare un possibile congelamento a livello comunitario dello stanziamento di 150 milioni su tre anni previsto per il "Marebonus". ■

# In Europa, traffici sostenuti nel terzo trimestre

Borsa TimoCom: le offerte di carico superano di poco quelle dei mezzi. Un dato che lascia ben sperare per la parte finale dell'anno e sottolinea una rinnovata vivacità dell'economia.

di **Valerio Di Velo**



**TOMMASO MAGISTRALI**

**T**imoCom, la borsa carichi fondata in Germania nel 1997, che oggi annovera oltre 100 mila utenti di 44 paesi europei e presenta quotidianamente 450 mila offerte tra il versante dei carichi e quello dei mezzi, pubblica trimestralmente il "barometro dei trasporti", uno strumento affidabile, data la vastità della "platea" sulla quale fa le rilevazioni, che rappresenta anche un interessante indicatore economico. Con Tommaso Magistrali, Country Manager per l'Italia della società, ci soffermiamo sui dati emersi nel barometro dedicato al terzo trimestre dell'anno.

**IL VOSTRO BAROMETRO AVEVA SOTTOLINEATO UN ANDAMENTO DECISAMENTE POSITIVO NEL SECONDO TRIMESTRE,**

## AVVALORANDO IL BUON INIZIO D'ANNO. LA TENDENZA SI STA CONFERMANDO?

Abbiamo definito il rapporto carichi/mezzi registrato dal barometro nel terzo trimestre 2015 "da manuale". Infatti, ha segnato una percentuale di carichi pari a 50,2 e pari a 49,8 sul fronte dei mezzi. Siamo, perciò, vicinissimi a un livello teorico ottimale, il 50-50%. Questo per quanto riguarda il complesso dei tre mesi. Che, presi singolarmente, hanno avuto notevoli oscillazioni, anche sorprendenti. Infatti, a luglio si è avuto un rapporto carichi/mezzi di 51:49, più carichi che mezzi, quindi. Appunto, un dato sorprendente in quanto luglio è un mese nel quale si iniziano a sentire in tutta Europa gli effetti delle ferie. Ad agosto, come spesso accade, i carichi sono diminuiti, ma in maniera non così sensibile come si era verificato, ad esempio, l'anno scorso. In particolare, c'è da sottolineare che ogni anno in cui luglio è andato particolarmente bene, in agosto poi i risultati, la differenza tra offerte di carico e di mezzi, generalmente peggioravano assai di più di quanto avvenuto quest'anno. Nel 2011 lo scarto tra le due offerte, a favore dei mezzi, era stato di 12 punti, quest'anno si è fermato a sei. In settembre, invece, le offerte di carico sono tornate a crescere in maniera evidente: a fine mese il rapporto carichi/mezzi si è attestato a 55:45. Un dato molto buono, che lascia ben sperare per l'ultima parte dell'anno. Posso aggiungere che, per

quanto riguarda il mercato italiano, il terzo trimestre ha segnato un aumento delle offerte di carico di quasi il 30% rispetto al 2014.

## CHE INTERPRETAZIONE DÀ DI QUESTI DATI A LIVELLO DELL'ECONOMIA?

Sottolineo che anche ragionando in numeri assoluti, e non solo in termini di rapporto tra carichi e mezzi, notiamo una crescita sensibile. E' evidente che se le merci viaggiano, si "muovono", significa che si "muove" anche l'economia, la produzione e il consumo.

## LEI HA FATTO UN ACCENNO AL MERCATO ITALIANO, SOTTOLINEANDO IL FORTE, RECENTE AUMENTO DELL'OFFERTA DI CARICHI. A COSA LO ATTRIBUISCE?

Probabilmente la nostra decisione di aprire la platea dei nostri utenti anche all'industria, a chi detiene originariamente la merce, ha avuto un riscontro importante. Questa decisione non è stata accolta bene da qualche spedizioniere, che si è visto "saltato" dalla possibilità che oggi l'industriale ha di usare la nostra piattaforma per trovare direttamente un trasporto. Sinceramente, considero che invece, specialmente per l'Italia, il nostro passo sia rilevante e soprattutto utile. L'Italia, storicamente, e posso aggiungere "pigramente", vende con grande frequenza a "franco fabbrica", disinteressandosi del trasporto e della logistica. Il risultato è che le merci italiane hanno un valido mercato, pen-



*Nel terzo trimestre del 2015, il rapporto carichi/mezzi della borsa TimoCom è nettamente migliorato rispetto a quanto avvenuto nello stesso periodo del 2014*

sua influenza, è stato anche dettato dal fatto che imprese di autotrasporto hanno delocalizzato spostandosi o aprendo filiali nei paesi dell'est. stema distributivo italiano.

#### **DA QUI ANCHE I DIBATTITI E LE POLEMICHE SULLA "CONCORRENZA SLEALE" DEGLI AUTISTI DELL'EST?**

Questo argomento della "concorrenza sleale" andrebbe ben approfondito, mentre spesso è liquidato attraverso luoghi comuni. Come prima ricordavo, la Polonia è il nostro primo mercato, seguito da quello ungherese. In questi paesi l'autotrasporto è una cosa seria, non è detto da nessuna parte che viva sullo sfruttamento dell'autista. Se guardiamo a un paese piccolo come la Lituania, scopriamo che cresce velocemente, che in tutti i settori usa la banda larga, che ha aziende di autotrasporto ben strutturate e tecnologicamente avanzate, che utilizzano con continuità la nostra borsa carichi. Il problema va risolto in sede di Unione europea. Comunque, esiste anche un problema di controlli, ci sono delle regole, sono fatte rispettare? Credo che serva a ben poco affrontare la questione con norme estemporanee come la decisione francese di non permettere agli autisti di dormire nelle cuccette a bordo del loro camion. Si risolve la "concorrenza sleale" imponendo a un'autista di andare a dormire in chissà quale stamberga? Penso di no. ■

so ad esempio all'agroalimentare, viaggiano, ma vengono trasportate da autisti stranieri, causando un danno alla nostra economia perché perdiamo una parte del valore della nostra merce. Il trasporto e la logistica non sono solo un costo, ma anche, appunto, un "valore". La nostra decisione di inserire nella nostra piattaforma anche gli industriali, come dicevo, può aiutare a far evolvere il sistema distributivo italiano.

#### **SECONDO LEI LE RAGIONI DI QUESTA SITUAZIONE ITALIANA, DEFINIAMOLA "ARRETRATA", RISIEDONO SOLTANTO, USO UN SUO TERMINE, NELLA "PIGRIZIA" DELL'INDUSTRIA?**

La logistica in Italia, come sappiamo bene, è un settore economico sottovalutato e una responsabilità di questo stato di cose è da ascrivere all'industria e anche alla Confindustria, ma certamente l'autotrasporto nazionale non è stato, e continua a non essere, all'altezza dei compiti. Vivo e lavoro in Germania: non è possibile fare un paragone in termini di efficienza tra l'autotrasporto dei due paesi. Adesso con le nuove norme stabilite dalla legge di

stabilità, se verranno osservate, che ha limitato il numero delle subvezioni, le cose, in rapporto all'efficienza delle aziende, dovrebbe migliorare. Dovrebbero calare, da un lato, l'intermediazione e, dall'altro, come sta avvenendo, le aziende non in grado di stare sul mercato. Certamente, non si capisce perché, se si vuole cambiare, continuino a essere iscritte all'Albo dell'autotrasporto 40 mila aziende senza veicoli. In Germania, e non solo, sarebbe considerata una follia.

#### **QUALI SONO I MERCATI SUI QUALI IN EUROPA LAVORATE DI PIÙ?**

Siamo nati in Germania e in questo paese abbiamo mosso i primi passi ed è restato il nostro principale mercato. Il nostro sviluppo anche a livello europeo è stato veloce e forte. Oggi, la prima direttrice di traffico è quella con la Polonia e in generale con tutti i paesi dell'est, ma abbiamo un numero elevato di utenti anche in Francia, in Italia, come abbiamo visto, e in generale in tutta Europa. Il maggior sviluppo verso est, oltre a essere una logica conseguenza dell'economia tedesca e della

# Vittime della strada: il trend del calo si sta invertendo

I dati del 2014 dimostrano un forte rallentamento di quella flessione del numero dei morti che ha caratterizzato l'ultimo decennio. Dalle prime rilevazioni il 2015 andrà anche peggio.

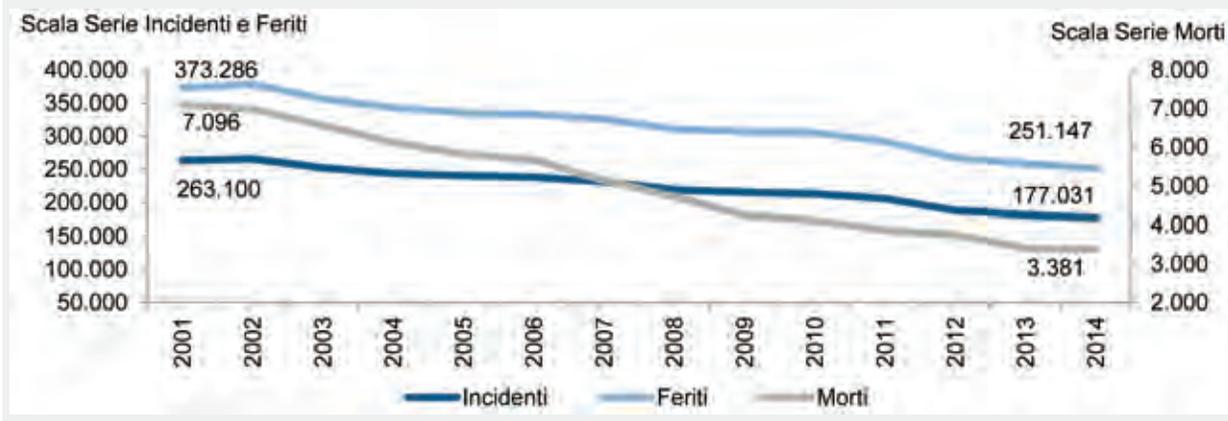
L'anno scorso, presentando il rapporto annuale sulla sicurezza stradale, la commissaria europea ai trasporti Violeta Bulc commentava: "E' triste e duro dover ammettere che ogni giorno muoiono sulle nostre strade in media 70 cittadini europei e molti altri restano gravemente feriti". La signora Bulc si riferiva nel suo commento ai dati del 2013. Oggi, direbbe cose più gravi. Infatti, dopo un miglioramento diffuso in Europa durato un decennio, la situazione peggiora e non solo nel nostro paese (la Francia, ad esempio, così come la Spagna, ci fa compagnia in questo peggioramento). Che siamo di fronte a un'inversione di tendenza rispetto alla "discesa" del numero delle vittime della strada risulta dai dati ufficiali del 2014, pubblicati dall'Istat il 3 novembre di quest'anno. Già questo è un dato deprecabile: oc-

corre attendere più di dieci mesi per avere dei dati definitivi. Non avviene in nessun altro paese avanzato. Questo è un ritardo grave anche ai fini di una politica e di un'informazione ai cittadini che tenda a frenare il fenomeno. Tornando ai dati italiani del 2014, si riscontra, come dicevamo, un rallentamento sia nella riduzione del numero delle vittime sia nel calo degli incidenti e dei feriti. Infatti, nel 2014, rispetto al 2013, il numero dei morti sulle nostre strade è diminuito dello 0,6% a fronte di una flessione del 2,5% dei sinistri e del 2,7% dei feriti. Se si confrontano questi dati con quelli del 2013 si comprende bene come siamo in Italia di fronte a quella che abbiamo chiamato "un'inversione di tendenza": nel 2013, sul 2012, il numero delle vittime della strada era diminuito del 9,8%, quello degli incidenti del 3,7% e

quello dei feriti del 3,5%. Da notare che dal 2001 al 2013, la riduzione delle vittime si è attestata al 52,3%, passando in numeri assoluti da 7.096 a 3.385. In totale nel 2014 si sono registrati in Italia 177.031 incidenti stradali con lesioni a persone (181.660 nel 2013), che hanno causato 3.381 decessi (3.401 nel 2013) e 251.147 feriti (258.093 nel 2013). In media, nel 2014, ogni giorno si sono verificati 485 incidenti, sono morte 9 persone e ne sono rimaste ferite 688. Nel 2014, sulla base dei dati di dimissione ospedaliera, i feriti gravi sono stati circa 15 mila, contro i 13 mila del 2013 (più 16%). Il numero di feriti gravi in incidente stradale per ogni decesso, invece, è stato pari a 4,4 (3,8 nel 2013). Il costo dei sinistri stradali è ammontato, secondo le stime del ministero dei Trasporti, a circa 18 miliardi di euro. In particolare c'è

**Incidenti stradali**  
(2014, numero di incidenti, morti e feriti, valori assoluti)

Fonte: ISTAT



*Un problema grave è l'insufficienza dei controlli specialmente nelle aree urbane e nelle ore notturne da parte delle forze dell'ordine, che si va ad aggiungere spesso a una scarsa illuminazione delle strade, delle strisce pedonali e degli incroci pericolosi*



da notare che mentre la fascia di età più a rischio continua a essere quella dei giovani tra 20 e 25 anni, nel 2014 sono aumentati molto i decessi tra gli over 75 (più 11,1%) e gli under 14 (più 12,7%).

Il luogo dove si registra il maggior numero di incidenti sono le strade urbane dove si sono verificati 133.598 incidenti, con 180.474 feriti e 1.505 vittime (con un aumento del 5,4% sul 2013); sulle autostrade gli incidenti sono stati 9.148, con 15.290 feriti e 287 decessi. Sulle strade extraurbane, ad esclusione delle autostrade, gli incidenti sono ammontati a 34.285, i feriti a 55.383 e le vittime a 1.589.

Questi numeri negativi con molta probabilità peggioreranno nell'anno in corso. Intervenedo a Roma alla presentazione del rapporto 2015 sulla sicurezza stradale elaborato da Dekra, Roberto Sgalla, direttore centrale della polizia di Stato, ha sottolineato che dai dati finora raccolti "il 2015 potrebbe chiuder-

si con un aumento delle vittime della strada sul 2014 del 3/4%". "Un dato drammatico", ha commentato, che "deve farci riflettere molto seriamente sulle cause di questa inversione di tendenza". Nel dibattito che è seguito è intervenuto anche Angelo Sticchi Damiani, presidente dell'Automobil Club Italiano: "I dati dimostrano l'urgenza di garantire l'utilizzo di almeno il 50% dei proventi delle multe per favorire la mobilità e la sicurezza stradale soprattutto in ambito urbano con attraversamenti pedonali moderni e visibili, percorsi ciclabili protetti, rotonde efficaci a scongiurare i pericolosi urti laterali. Anche le sanzioni devono essere finalizzate alla prevenzione: gli autovelox nascosti sono inutili e i cartelli che ne annunciano la presenza poi non riscontrata dai conducenti sono addirittura dannosi. Occorre, inoltre, intervenire con misure, anche di carattere fiscale, per aiutare i cittadini, le famiglie e le imprese a rinnovare il parco veicoli. L'età media delle auto che

circolano nel nostro paese è di nove anni. Le statistiche sottolineano quanto incida questo dato dell'anzianità delle vetture sul numero delle vittime".

Nel dibattito, che ha fatto seguito alla presentazione del rapporto Dekra (in verità molto ottimista, anche perché ha preso in esame i dati degli anni fino al 2013), si è cercato di capire quali possano essere i motivi del peggioramento. Molto probabilmente, questa situazione si è creata perché le ragioni che hanno permesso un decremento di incidenti e mortalità (ad esempio, introduzione della patente a punti, anche se è stata "edulcorata" nel corso degli anni e controlli elettronici sulla velocità come il Tutor e il Vergilius) hanno dato quello che potevano dare, lasciando uno "zoccolo duro" che va affrontato con altri mezzi. Ne sono stati illustrati alcuni. Molti intervenuti, in particolare il sottosegretario alle Riforme costituzionali Ivan Scalfarotto e lo stesso Sgalla hanno sottolineato l'importanza e la necessità che la scuola e la formazione si applichino a fondo su questi temi. Un altro tema decisivo è rappresentato dalla scarsa manutenzione delle strade sia a livello urbano che extraurbano (escluse le autostrade, dove, non a caso, si verificano meno incidenti). Occorre "allargare" e innovare l'approccio al problema degli incidenti stradali, altrimenti gli obiettivi che si è posta l'Unione europea di abbattere il numero delle vittime della strada in una "vision zero" non solo non si raggiungeranno, ma si tornerà indietro. ■

# Contract Logistics 2015: si prevede un risultato positivo

Secondo il 5° rapporto dell'Osservatorio Contract Logistics del Politecnico di Milano, quest'anno si avrà una crescita del fatturato logistico del nostro paese dell'1,4% rispetto al 2014.

Secondo il 5° rapporto annuale dell'Osservatorio Contract Logistics del Politecnico di Milano, presentato nel capoluogo lombardo, il valore del fatturato delle aziende "italiane" di logistica conto terzi è pari a 75,8 miliardi di euro nel 2013. Rispetto al 2012, si registra un calo del 3,1% in termini reali che - dopo anni di crescita a tassi superiori rispetto all'economia italiana - testimonia il momento di sofferenza del settore iniziato nel 2012. Tale riduzione interessa soprattutto le aziende di minore dimensione che hanno maggiore difficoltà ad affrontare il calo dei volumi. Infatti, se da un lato le aziende con fatturato inferiore ai 50 milioni di euro registrano un netto calo di fatturato (meno 4,9% in termini reali nel 2013 rispetto al 2012), quelle di grandi dimensioni sembrano resistere meglio alla contrazione del mercato (meno 0,6%

in termini reali rispetto al 2012). Sostanzialmente invariata la ripartizione del fatturato per tipologia di operatore, che vede al primo posto la categoria autotrasportatori (società di capitali) con il 33%, seguita da spedizionieri (18%), operatori logistici (12%) e gestori di magazzino (10%). In controtendenza rispetto alla congiuntura complessiva del settore risulta l'andamento della categoria corrieri/corrieri espresso (più 4,4% in termini reali rispetto al 2009 e più 2,2% rispetto al 2012), anche grazie alla sempre maggiore incidenza del canale online.

L'analisi effettuata a partire dai bilanci 2014 mostra una parziale risalita sul fronte del fatturato, stimato pari a 77,3 miliardi di euro (rispetto al 2013 si stima più 2,0% in termini nominali e più 1,8% in termini reali). Tale andamento è confermato dalle previsioni per il periodo 2015-2016,

per cui si stima un trend positivo, seppur contenuto, nello sviluppo della Contract Logistics: 78,3 miliardi di euro nel 2015 (più 1,4% in termini reali rispetto al 2014) e 80,9 miliardi nel 2016 (più 1,8% in termini reali rispetto al 2015). Tale situazione è legata a una combinazione di fattori: da una parte il comparto beneficia della ripresa dell'economia nazionale e dell'incremento delle esportazioni, dall'altra risente della forte attenzione al miglioramento delle prestazioni da parte della committenza.

Continua il processo di consolidamento del settore della Contract Logistics in Italia (da 114.491 aziende nel 2009 a 98.041 nel 2013): nell'ultimo anno tale trend (meno 5.710 aziende, ossia meno 5,5% rispetto al 2012) è legato principalmente ai padroncini (meno 5,3%) e a piccole società di movimentazione e logistica (meno 10,5%). Dal 2009 al 2013 si è assistito a un calo del 14,4% nel numero complessivo di aziende. Tale contrazione ha riguardato principalmente il mondo dell'autotrasporto (meno 15,0%) e degli operatori logistici (meno 6,7%). Rispetto al 2012 tutte le categorie mostrano una riduzione della numerica. Le riduzioni più significative si registrano per i gestori di magazzino (meno 10,5%), i corrieri (meno 7,0%) e il mondo dell'autotrasporto (meno 5,3%), il cui trend negativo coinvolge sia società di capitali sia padroncini.

La terziarizzazione della logistica si è stabilizzata su un valore medio del

## Fatturato della Contract Logistics



*Il rapporto sottolinea che è in diminuzione il numero delle aziende logistiche: dal 2009 al 2013, sono calate del 14,4%, in primo luogo nell'autotrasporto. E il trend continua.*



39,1%, per un valore complessivo del mercato italiano della Contract Logistics (= fatturato diretto ai clienti) pari a 42,6 miliardi di euro nel 2013 (più 1,6% in termini reali rispetto al 2009).

Il valore della logistica in Italia è pari a 109 miliardi di euro, che si suddividono in 66,4 miliardi di euro di costi in-house e 42,6 miliardi di costi in outsourcing. Quest'ultimo valore rappresenta il mercato della Contract Logistics nel 2013 e ha registrato un incremento dell'1,6% in termini reali rispetto al 2009. Tale dato è frutto del fatturato complessivamente generato dagli operatori della logistica conto terzi (pari a 75,8 miliardi di euro) al netto del valore del sub-appalto, che sappiamo essere rilevante in questo specifico settore (33,2 miliardi). L'incidenza della logistica conto terzi, dopo un periodo di significativa crescita (36,4% nel 2009;

36,8% nel 2010; 38,1% nel 2011; 39,1% nel 2012), nel 2013 registra una stabilizzazione attorno a un valore medio di poco superiore al 39%. Considerando solamente lo Strategic Outsourcing, ossia l'outsourcing di una parte rilevante del processo logistico a un unico fornitore, nel periodo 2009-2013 si rileva una crescita più marcata rispetto a quella del mercato nel suo complesso (più 4,6% in termini reali in 4 anni, da confrontare con l'1,6% del mercato totale della Contract Logistics), con un valore del mercato della Strategic Contract Logistics passato dai 7,5 miliardi di euro del 2009 agli 8,5 miliardi del 2013. Guidano questo mercato gli operatori logistici e gli spedizionieri (83% del mercato). La Strategic Contract Logistics presenta un'incidenza stabile negli anni, pari al 20%, con il resto del mercato rappresentato dall'approccio Commodity. ■

## I TOP PLAYER

Nel 2013, i top player da una parte sono riusciti a mantenere il fatturato sostanzialmente stabile (al netto di acquisizioni) in un mercato in calo, dall'altra hanno avuto alcune ripercussioni sulla marginalità, con un Ebitda/fatturato pari a 3,6% nel 2013, in calo rispetto al 4,0% nel 2012. Tale calo sembra interessare soprattutto gli spedizionieri (meno 0,6 punti percentuali rispetto al 2012) piuttosto che gli operatori logistici (meno 0,2 punti percentuali rispetto al 2012). Questo andamento è legato a una combinazione di fattori, fra cui la difficoltà a coprire con miglioramenti di produttività l'incremento dei costi produttivi (ad esempio, il costo del carburante tra il 2010 e il 2013 è cresciuto - in termini nominali - del 37%) e la forte pressione della committenza lato costi. In chiave prospettica potranno giovare, oltre che della ripresa del mercato, anche dell'andamento "positivo" del "costo logistico". Il "costo logistico" è influenzato, direttamente o indirettamente, dall'andamento del costo di principali "fattori produttivi" (manodopera dipendente e di cooperativa, carburante, energia elettrica, canone di affitto degli spazi, costo del denaro ed equipment). L'analisi dell'andamento di tali voci evidenzia nel 2015, accanto al costante trend di crescita del costo della manodopera derivante dagli adeguamenti contrattuali, il netto calo del costo del carburante e del denaro. Tali riduzioni rappresentano un potenziale "volano" sia per alimentare nuovi investimenti sia per migliorare l'equilibrio costiercavi.

INIZIATIVA COMUNE DI ECR E ASSOLOGISTICA SUL LARGO CONSUMO

# Un "Atlante" per conoscere la rete distributiva nazionale

Publicata online una mappa geografica che fornisce una visione d'insieme di oltre mille siti tra CeDi della Gdo e magazzini logistici per facilitare le opportunità di transport sharing.

L'associazione Ecr Italia (Efficient Consumer Response) ha svolto negli ultimi quattro anni attività di ricerca, attraverso gruppi di lavoro che hanno visto il pieno coinvolgimento della grande distribuzione organizzata, delle imprese di produzione dei beni di consumo, principalmente del settore food&beverage, e di manager logistici. Le ricerche hanno affrontato diverse tematiche di logistica e supply chain management relative al largo consumo. Due ricerche sul settore, "Mappatura dei flussi logistici" e "Atlante", sono state portate avanti con l'obiettivo di approfondire il livello di conoscenza dei flussi logistici che intercorrono all'interno della filiera.

Nel corso del tempo, sono stati registrati nel settore profondi cambiamenti, come la concentrazione dei flussi in piattaforme specializzate per categoria di prodotto, un aumento della terziarizzazione a tutti i livelli, una tendenza continua verso la riduzione media delle dimensioni dei lotti con un aumento delle frequenze di consegna, un ruolo sempre più importante assunto da operatori logistici specializzati nella gestione dei flussi fisici e informativi. In particolare, uno di tali cambiamenti, la riduzione delle dimensioni dei lotti, ha amplificato l'inefficienza della fase distributiva che caratterizza il nostro paese sia in termini di saturazione dei mezzi di trasporto sia per quanto riguarda il riordino a strati di pallet, con il conseguente incremento del numero

dei viaggi e delle problematiche relative alla sostenibilità ambientale.

Infatti, la ricerca "Mappatura dei flussi logistici" ha permesso, per la prima volta in Italia, di quantificare in termini fisici, con un discreto margine di precisione, il flusso di merci scambiate tra produttori e distributori: circa 2,9 miliardi di colli annui corrispondenti a 22 milioni di tonnellate di merci. Solamente nella tratta da produttore a CeDi si sono stimati viaggi per oltre 1,2 miliardi di chilometri percorsi (in sola andata) corrispondenti a oltre un milione di tonnellate di CO2 emesse

dalla sola fase di trasporto. Si tratta di una delle filiere industriali a maggior intensità di trasporto e che pertanto richiede un profondo ripensamento in termini sia di efficienza sia di obiettivi di sostenibilità su scala nazionale.

Nell'ottica di facilitare tale "ripensamento", si è mossa la ricerca sul largo consumo in Italia, denominata "Atlante", svolta con la collaborazione di Assologistica. Ricerca che ha avuto l'obiettivo di analizzare con maggior dettaglio la "dotazione logistica" di magazzini conto terzi e centri distributivi con la finalità di costruire, da una parte, una

*Una schermata dell'Atlante che dà informazioni sui siti distributivi e anche sulle distanze chilometriche*





mappa aggiornata dell'attuale assetto distributivo delle aziende Gdo, con particolare riferimento all'assetto geografico dei CeDi, e, dall'altra, di valutare il tasso di concentrazione dei magazzini attualmente adottati dagli operatori logistici conto terzi (prevalentemente impegnati nella logistica dei beni di largo consumo) evidenziando potenziali bacini di traffico su cui ottimizzare le attività distributive ovvero generando un quadro di "disponibilità" per possibili processi di razionalizzazione dei flussi e di condivisione delle risorse in gioco. Più di 1.000 punti censiti tra centri distributivi della Gdo e magazzini gestiti da operatori logistici, frutto di un'analisi condotta a 360°, rilevando i dati lato produttore, distributore e operatore logistico. Le informazioni raccolte hanno consentito di realizzare un tool web,



denominato "Atlante" che ora è online. Si tratta di una mappa geografica che fornisce una visione d'insieme della rete distributiva nazionale e consente

alle aziende di approfondire in modo analitico le reali opportunità di collaborazione e di ottimizzazione lungo la filiera. I benefici potenziali della collaborazione in ambito logistico sono estremamente interessanti: esperienze concrete hanno dimostrato che attività di transport sharing consentono una riduzione dei costi di trasporto fino al 30% e una riduzione delle emissioni di CO2 fino al



45%. "Atlante" racchiude una base informativa di grande valore per consentire alle aziende di fare riflessioni strategiche guardando al proprio network distributivo e valutare le opportunità esistenti. Possono accedere ad "Atlante" le aziende aderenti a Ecr Italia. Inoltre, gli operatori logistici che si impegnano a validare e mantenere aggiornate le informazioni relative ai propri magazzini possono rendere disponibili sulla mappa i propri punti e utilizzare gratuitamente il tool. Per garantire la correttezza delle informazioni e mantenere questo importante patrimonio informativo costantemente aggiornato, "Atlante" viene alimentato direttamente dalle aziende, che sono chiamate a effettuare la manutenzione dei dati relativi ai punti di propria competenza. ■

**Per ulteriori informazioni:**  
[susanna.re@gs1it.org](mailto:susanna.re@gs1it.org)

## L'associazione GS1 Italy/Indicod-Ecr

GS1 Italy/Indicod-Ecr è l'associazione senza scopo di lucro che riunisce 35 mila imprese di beni di consumo. Ha l'obiettivo di facilitare il dialogo e la collaborazione tra aziende, associazioni, istituzioni per creare valore, efficienza, innovazione, per dare più slancio alle imprese e più vantaggi al consumatore. Offre soluzioni concrete come i Sistemi standard GS1, per favorire la visibilità e l'efficienza della catena del valore. Il più conosciuto è il codice a barre, usato in Italia e in oltre 150 paesi al mondo, che permette lo scambio di informazioni tra industria e distribuzione con chiarezza, semplicità e senza errori. Propone inoltre tecniche, strumenti, strategie operative: sono i processi condivisi Ecr. Nascono dal dialogo e dal confronto tra industria e distribuzione e hanno come obiettivo l'efficienza e l'innovazione nella filiera. Scopo di Ecr è di rendere l'offerta più reattiva rispetto alla domanda dei consumatori e di promuovere la rimozione di costi non necessari nella filiera. In GS1 Italy/Indicod-Ecr le imprese individuano nuovi obiettivi ed elaborano strategie per poterli raggiungere. Sono strategie concrete per un'impresa moderna che vuole affrontare i cambiamenti dell'oggi con strumenti efficaci: in particolare ottimizzare la supply chain, migliorare la relazione industria-distribuzione-consumatore, dialogare con il consumatore attraverso la tecnologia e i nuovi media, rilanciare i consumi e ottimizzare la supply chain anche in altri settori.

# Celtic: nuovo stabilimento a Bagni di Tivoli

L'azienda immobiliare ha completamente ridisegnato, secondo gli attuali standard, la sua proprietà, a due passi dalla capitale.

La logistica, oltre a essere un fattore di competitività di un territorio, è catalizzatore e attivatore di risorse finanziarie pubbliche e private, che muove un importante flusso di interessi: porti, aeroporti, ferrovie, interporti, imprese logistiche, nonché attivatore dell'economia e dell'occupazione. Inoltre, un altro dato importante, emerso dalle ultime statistiche rivela come i grandi flussi di merci cresceranno del 5,4% annuo per il periodo 2015-2030. Sul fronte della programmazione pubblica ed europea siamo in un contesto di sua ridefinizione a tutti i livelli. Per quanto riguarda il mercato immobiliare italiano della logistica, il nostro paese si colloca in una posizione intermedia: il mercato è abbastanza maturo, anche se le sue dimensioni sono ancora ridotte rispetto a quelle di paesi quali il Regno Unito o la Germania. Il quadro degli elementi tipici dell'investimento immobiliare mostrano margini di miglioramento nel settore con un mercato nuovamente in ascesa. La crescita delle opportunità di insediamento è dovuta anche alle prospettive di sviluppo dell'Italia centrale e meridionale (Campania, Lazio, Puglia e Sicilia) anche se la maggior parte delle strutture logistiche sono ancora di vecchia concezione.

Per Celtic Italy, il settore logistico rimane un settore di attività molto importante. La buona richiesta di immobili logistici in locazione anche con superfici non "propriamente industriali" ha spinto l'azienda a valutare la possibilità di ristrutturare

vecchi immobili obsoleti rendendoli più efficienti con soluzioni tecniche all'avanguardia. Naturalmente la necessità di contenere i costi da parte delle piccole aziende ha fatto il resto. Recuperare tali spazi, possibilmente in posizione strategica per l'accessibilità e il collegamento con i mercati, riesce a rendere l'immobile nuovamente appetibile. La ristrutturazione rimane, infatti, una soluzione

ottimale per riproporre le strutture esistenti sempre che questa politica di recupero e riqualificazione degli spazi sia adeguata alle moderne esigenze della logistica. Questo è quello che Celtic Italy ha fatto nel suo stabilimento di Bagni di Tivoli. "Oggi possiamo dire con assoluta certezza che se si effettuano degli upgrading seri dei magazzini già esistenti i risultati ripagano gli sforzi profusi: siamo ar-

*Esterno, prima e dopo la ristrutturazione*



*Interno del magazzino, prima e dopo la ristrutturazione*

rivati all'occupazione del 50% di questa struttura laziale. Questo perché gli operatori hanno necessità - una volta assicuratisi l'appalto logistico - di disporre in tempi rapidi di immobili pronti all'uso, a un costo corretto", sottolinea Francesco Allegretta chairman dell'azienda, che aggiunge: "A Bagni di Tivoli abbiamo realizzato un'operazione che consideriamo vincente. Abbiamo fatto investimenti ingenti. Siamo stati, ovviamente, anche avvantaggiati dalla posizione che è una delle migliori dell'area romana e il prodotto che offriamo è in linea coi nostri standard elevati".

Il complesso immobiliare di Bagni di Tivoli è costituito da oltre 20 mila mq di magazzini e - come detto - è stato sottoposto a una profonda ristrutturazione e messa a nuovo nell'agosto 2013; ha un'ubicazione strategica, a pochi chilometri dal casello di Tivoli dell'A24 Roma-Teramo e a un chilometro dalla Tiburtina. Celtic sta lavorando anche su altri immobili, infatti, ad esempio, con il gruppo Koelliker, ha acquisito il mandato per la dismissione de Il Faldo a Collesalvetti, Livorno, una piattaforma all'avanguardia nella logistica auto che si estende su una superficie di circa 650 mila mq, e da pochi mesi ha acquisito da parte di IDeA Fimit SGR-Fondo Atlantic 12 il mandato in esclusiva per la dismissione dell'ex area Piaggio a Pisa. Si tratta di un immobile di circa 29 mila mq a destinazioni miste e collocato in un'area urbana a ridosso della città e al centro di importanti opere di riqualificazione. ■



## L'AZIENDA CELTIC

Celtic Italy è una società controllata da Spazio Investment NV, società di diritto olandese, di cui il private equity londinese Laxey Partners Ltd ha assunto nel 2009 il controllo di circa il 72% del capitale. Spazio Investment NV è a sua volta quotista unico del fondo Spazio Industriale, oggi gestito da IDeA Fimit SGR e per il quale Celtic svolge funzione di advisory e broker in esclusiva. Il Fondo Spazio Industriale, dispone di un portafoglio di circa 170 immobili a prevalente uso industriale e logistico presenti su tutto il territorio nazionale tra cui importanti immobili logistici, come quelli di Eastgate Park a Portogruaro, di Pavia (nella ex sede di Bertola servizi logistici) e di Bagni di Tivoli.

La direzione di Celtic negli ultimi dieci anni - considerando anche le esperienze lavorative precedenti - ha sviluppato una forte esperienza attraverso operazioni di acquisizione, gestione e vendita di circa un miliardo di euro di proprietà immobiliari composte principalmente da centraline telefoniche, immobili industriali e progetti da riqualificare e sviluppare. Offre i propri servizi di intermediazione e consulenza anche a terzi e negli ultimi anni ha siglato accordi commerciali con operatori nazionali e internazionali, come ad esempio quello con il gruppo Alstom, Cordea, AXA REIM, Cerberus, AEW Europe e il Gruppo Koelliker di cui la società è stata advisor per la definizione e la ristrutturazione del piano immobiliare.

# LPR: lo specialista del noleggio pallet facile e sostenibile

La società opera in tutta Europa con otto filiali e 100 depositi. E' presente in Italia dal 2010 con crescente successo.

**L**PR, La Palette Rouge, fondata nel 1992 e Divisione del Gruppo Euro Pool System, è una primaria azienda di noleggio pallet in Europa con oltre 70 milioni di pallet movimentati ogni anno. LPR offre l'efficienza di un servizio totalmente esternalizzato, effettuato con pallet in legno di altissima qualità, che soddisfano anche tutti i criteri igienico-sanitari applicabili al settore alimentare. Identificabile dal famoso pallet rosso, LPR offre una gamma perfettamente compatibile con i sistemi automatizzati di produzione e di handling che comprende tutti i tipi di pallet utilizzati dai produttori di beni di largo consumo e dalla grande distribuzione. Il servizio offerto ai clienti comprende la raccolta dei pallet presso il

punto finale di consegna, oltre alla loro selezione e riparazione, garantendo così sempre un elevato standard del parco pallet.

## I vantaggi del noleggio pallet di LPR.

Con otto filiali europee, situate in Italia, Francia, Spagna, Portogallo, Benelux, Regno Unito, Germania e Polonia, LPR offre un servizio completo di consegna e raccolta pallet in tutta Europa, grazie a una rete di oltre 100 depositi in 11 paesi europei e 20 mila punti di raccolta, fornendo una soluzione semplice ed efficiente e consentendo importanti vantaggi economici.

Gli aspetti tipici dell'offerta, quali il costo certo garantito del servizio, la semplicità amministrativa - per ogni pallet

consegnato al cliente viene infatti addebitato un trip fee tutto compreso - l'elevata qualità del parco pallet e la flessibilità del servizio, consentono al cliente di avere sempre una situazione aggiornata e fedele rispetto ai costi/benefici del sistema e la possibilità di fare rapidamente benchmarking, mantenendo sotto controllo il mercato con la massima semplicità.

**Sostenibili da sempre.** LPR è stata la prima azienda del settore a ottenere la certificazione PEFC (Programme for the Endorsement of Forest Certification) che garantisce che i pallet sono fabbricati e riparati con legno proveniente da foreste gestite in maniera sostenibile a livello ambientale, economico e sociale. Questo comporta, tra l'altro, che la quantità di legname tagliato non sia mai superiore a quella che cresce in foresta e che, dopo il taglio, gli alberi siano ripiantati o aiutati a rinnovare naturalmente.

Con i pallet rossi certificati, i clienti LPR possono così beneficiare del riconoscimento PEFC e ottimizzare la propria impronta di carbonio. Anche la scelta da parte dei clienti del noleggio pallet rispetto al sistema dell'interscambio contribuisce a diminuire il loro impatto in termini di emissioni di CO<sub>2</sub>, in quanto il noleggio pallet ha un minore impatto sull'ambiente rispetto all'interscambio, come documentato da studi internazionali di organismi indipendenti e di agenzie governative. Da sempre

*LPR ha vissuto un'importante 2014 con un aumento del giro d'affari a livello internazionale del 15% sul 2013*



attenta alla sostenibilità ambientale, LPR persegue inoltre da anni una strategia globale finalizzata alla riduzione dell'impatto del pooling sull'ambiente ed è impegnata nella riduzione programmata dei gas serra.

**Il sistema informatico.** Grazie a un sistema informatico unico e centralizzato per l'insieme del gruppo, sviluppato in collaborazione con SAP, LPR garantisce un servizio di alta qualità e identico per tutti i clienti presenti in Europa. Il sistema informatico consente di seguire il flusso dei pallet all'interno del circuito, di ridurre il loro tempo di sosta, diminuire i costi di trasporto e avvertire immediatamente clienti e distributori in merito a un eventuale malfunzionamento che si venisse a creare nel circuito logistico. LPR fornisce inoltre ai propri clienti un accesso internet che consente loro di avere, in qualsiasi momento, tutte le informazioni relative al movimento, allo stoccaggio e ordini dei propri pallet.

**Un anno di successi.** Sono numerosi i risultati che LPR continua a riscontrare a livello internazionale. Nei primi mesi del 2015, l'azienda si è aggiudicata un contratto con Nestlé che ha affidato alla divisione di LPR del Regno Unito la gestione dei pallet in pooling per una serie dei propri brand presenti nel paese. L'accordo prevede la gestione del



noleggio pallet per i marchi Cereal Partners UK (che comprende i marchi Shreddies, Cheerios, Shredded Wheat, Oats & More), Nestlé Purina (Purina One, Purina Pro Plan, Bakers, Go-cat), e Nestlé Grocery (Aero, Yorkie, Smarties, Milky Bar, Lion Bar, After Eight, Carnation Milk, Nesquik, Herta Frankfurters, e Maggi).

Risale invece allo scorso mese di ottobre il contratto che LPR si è aggiudicata per la gestione dei pallet in pooling per Kellogg a livello europeo e che vede LPR operare in esclusiva per il produttore di cereali leader nel mondo. Il nuovo contratto prevede la gestione da parte di LPR dell'intero parco pallet per brand alimentari famosi a livello mondiale quali All Bran, Coco Pops,

*In Italia, il network per la raccolta dai principali attori della GDO è composto da 12 depositi localizzati su tutto il territorio nazionale*

Frosties, Honey Pops, Kellogg's Cornflakes, Special K e Pringles. Kellogg ha assegnato a LPR la totalità della gestione dei pallet nei siti di produzione di Belgio, Germania, Polonia, Spagna e Regno Unito, avvalendosi della grande competenza logistica di LPR del settore FMCG. Italia, Spagna, Belgio e Germania, hanno avviato la fase operativa da gennaio 2015 e attualmente Kellogg e LPR stanno celebrando uno start-up e una conversione di grande successo e reciproca soddisfazione. Il nuovo contratto prevede un incremento dei volumi di oltre due milioni di pallet su base annuale.

Il successo dell'azienda si riflette sul giro d'affari, in crescita per il 22° anno consecutivo. Il fatturato per il 2014 ammonta a oltre 150 milioni di euro, registrando un incremento di circa il 15% rispetto all'esercizio precedente.

**In Italia.** Dal 2010, LPR Italia, che ha sede a Milano, gestisce le consegne sia nazionali che internazionali per un insieme di clienti fra i quali Sanpellegrino (Nestlé Waters), Kimberly-Clark, Heineken, DOpla, McBride, Lucart, Carapelli, Morando, Lavazza, Leroy Merlin. Fra i clienti, anche Nestlé Vera Fonte Santa Rosalia che dall'aprile 2014 ha deciso di passare a LPR per il trasporto dei propri prodotti. Il network per la raccolta di pallet dai principali attori della Gdo è composto in Italia da 12 depositi. All'interno di LPR vi aspetta un team di professionisti di comprovata esperienza, in grado di fornire un servizio su misura e di rispondere alle esigenze di ogni singolo cliente mediante soluzioni semplici, innovative e flessibili. Venite a trovarci. ■

[www.lpr.eu](http://www.lpr.eu)  
[info@it.lpr.eu](mailto:info@it.lpr.eu)



# Linde Italia: in primo piano sostenibilità e sicurezza

L'innovazione e la ricerca dell'azienda hanno tra gli obiettivi primari la salvaguardia ambientale e l'aumento dell'efficienza dei carrelli, coniugati con una riduzione dei costi per i clienti.

di **Carlotta Valeri**



**GEORGES GIOVINAZZO**

**L**a Linde, azienda fondata in Germania oltre un secolo fa, dagli inizi degli anni '60 è presente in Italia nel settore dei carrelli elevatori. Nel nostro paese ha costantemente allargato la propria presenza: oggi, opera su tutto il territorio nazionale attraverso le proprie filiali e una fitta rete di concessionari. Parliamo di questa "presenza" con Georges Giovinazzo, amministratore delegato della Linde Material Handling Italia.

**DA QUANTO SI "CAPTA", PARE CHE CI SIA UN CERTO MOVIMENTO SUL MERCATO NAZIONALE DEI CARRELLI ELEVATORI, DOPO ANNI DI MARCATE DIFFICOLTÀ. QUAL È IL SUO PARERE IN PROPOSITO?**

È vero che oggi registriamo una crescita, da qualche mese la tendenza è positi-

va. Va però chiarito che siamo lontani dai livelli precrisi, almeno di un 25%. Livelli che dubito molto possano essere ancora raggiunti ...

## **SU COSA BASA QUESTA AFFERMAZIONE?**

Ci sono alcuni dati preoccupanti, che fanno sentire le loro conseguenze sul mercato. Ne cito due: il rallentamento del Pil e la riduzione che si è registrata in Italia della capacità produttiva, infatti, tante sono le imprese manifatturiere che hanno chiuso i battenti. Queste flessioni si sono fatte sentire sul mercato e continuano, come dicevo, ad avere un'influenza negativa. Purtroppo è un dato oggettivo con il quale dobbiamo fare i conti. Una prima conseguenza è stata quella che oggi il settore sta mostrando una certa vitalità grazie alla logistica, mentre è in difficoltà in quello industriale.

Ciò è derivato dal fatto che i consumi si sono mostrati più o meno stabili, che la grande distribuzione organizzata ha continuato a svolgere la sua funzione, che i magazzini, di conseguenza, devono essere gestiti e in maniera sempre più efficiente e specializzata, data l'esigenza di ridurre i costi. Posso affermare che i due terzi delle vendite che oggi facciamo riguardano proprio il segmento dei magazzini. In ultima analisi, due sono i "campi" che stanno tirando il mercato: la logistica e la distribuzione, con l'industria in difficoltà. Un altro aspetto che in qualche modo limita l'espansione del mercato è che ci troviamo di fronte alla tendenza da parte dei clienti di rinnovare il proprio parco dei mezzi, in quanto è da lungo tempo che non lo fanno, più che a incrementarlo in numero. Quindi, definirei il mercato attuale come un mercato "di rinnovo", piuttosto che di "crescita".



**DA QUANTO STA AFFERMANDO, SI DEDUCE CHE IL MERCATO DEI CARRELLI ELEVATORI HA VISSUTO E STA VIVENDO FASI DIVERSE. PRIMA HA DOVUTO AFFRONTARE LA CRISI E OGGI UN CAMBIAMENTO SIGNIFICATIVO SUL FRONTE DELLA CLIENTELA, CON LA LOGISTICA IN PRIMO PIANO. LA VOSTRA AZIENDA COME HA REAGITO, QUALI INIZIATIVE HA ASSUNTO? AVETE STUDIATO NUOVI PRODOTTI?**

Non c'era necessità di nuovi prodotti, la Linde da sempre offre una gamma di mezzi così vasta da poter rispondere a ogni esigenza. Abbiamo lavorato e continuiamo a lavorare per adeguare a ogni livello la nostra struttura ai cambiamenti del mercato. L'obiettivo era, ed è, quello di affrontare, come ricordavo, un mercato "logistico". Oggi, è raro che un cliente venga da noi per comprare solo un carrello, come accadeva tempo fa. Oggi, sempre più spesso chiede una soluzione più efficiente per rispondere meglio ai propri bisogni, per organizzare in maniera più razionale il magazzino, nell'ottica di eliminare errori, ridurre tempi e costi. Quindi, il nostro venditore deve essere uno operatore specializzato, in grado di trovare e offrire soluzioni. Il cambiamento, perciò, sta significando per noi la necessità di continuare a investire in un approccio più consulenziale.

C'è un altro aspetto che sta modificando il mercato: il crescente interesse per la sostenibilità ambientale e per la riduzione dell'inquinamento, specialmente in Germania, paese che da quando ha eliminato il ricorso al nucleare ha varato un piano energetico fondato sulle energie alternative. Questo aspetto, ad esempio, ha portato la Linde a offrire ai clienti, per le grandi portate, in alternativa al carrello termico, un carrello elettrico dalla capacità di otto tonnellate. Altro punto rilevante rivolto a migliorare la sostenibilità è l'innovazione che abbiamo introdotto con le batterie al

litio che presentano numerosi vantaggi rispetto a quelle tradizionali: maggiore potenza e sicurezza, una vita più lunga, meno manutenzione. Inoltre, offrono una ricarica molto più veloce: possono essere ricaricate tra un turno di lavoro e l'altro o durante la pausa pranzo. Infatti, si arriva a ottenere in quaranta minuti una ricarica del 60%. Stiamo sviluppando questa soluzione su tutta la gamma dei carrelli da magazzino.

**QUELLA DELLA SOSTENIBILITÀ È COMUNQUE UNA COMPONENTE CHE FA PARTE DEL DNA DELLA LINDE, DA SEMPRE FORTEMENTE IMPEGNATA IN RICERCA E SVILUPPO IN PARTICOLAR MODO PER QUANTO RIGUARDA L'ELETTRICO ...**

Questo è vero. In tale logica di innovazione e di affidabilità, Linde MH Italia ha ottenuto, unica azienda del settore, una tripla certificazione. In ordine di tempo, l'ISO 9001 sulla gestione della qualità; l'OHSAS 18001, sulla salute e la sicurezza dei lavoratori, compresi i carrellisti; l'ISO 14001, sugli standard internazionali per la gestione ambientale. Ciò fa capire quale sia la politica della nostra azienda nei confronti dell'ambiente, della sicurezza e della qualità. Sono aspetti che stanno acquistando sempre più rilevanza anche nel mondo del lavoro, della produzione e della distribuzione.

**SUL PIANO DELL'INNOVAZIONE STATE LAVORANDO SUL VERSANTE DEI CARRELLI INDUSTRIALI, ANCHE SE, COME SOTTOLINEAVA IN PRECEDENZA, RAPPRESENTANO IN QUESTO MOMENTO, ALMENO IN ITALIA, IL LATO "DEBOLE" DELLA DOMANDA?**

Proponiamo in questo settore soluzioni che guardano al futuro, come, ad esempio, i carrelli industriali robotizzati. Una soluzione che sta avendo un buon impatto anche in Italia. Infatti, anche da noi si sta diffondendo il con-



Carrello Linde Robotics

retto che la logistica e l'intralogistica non devono essere viste solo come un costo e separatamente dal processo produttivo, come è stato sempre fatto. Una loro più integrata organizzazione può infatti incidere sui costi, abbassandoli. È il caso dei carrelli robotizzati che non richiedono la presenza del conducente. In futuro, sono sicuro che saranno sempre più utilizzati, specialmente per le operazioni di fine linea.

**UN'ULTIMA DOMANDA GLIELA FACCIAMO SUL NOLEGGIO: STA CRESCENDO PER EFFETTO DELLA CRISI?**

Non solo. Credo che stia cambiando anche la percezione che di questa formula hanno sempre avuto in Italia in primo luogo le piccole aziende, perché le grandi la usano da sempre. Le piccole un tempo se volevano un carrello, lo volevano di proprietà, oggi invece lo affittano. Noi stiamo allargando anche il noleggio a breve termine perché capiamo le difficoltà delle imprese e la loro circo-spezione nel caricarsi di costi. Le imprese, come dicevo, prima di impegnarsi in spese, anche se hanno un aumento del lavoro, vogliono capire bene se questo aumento sarà duraturo nel tempo e prima di comprare o di noleggiare a lungo termine un mezzo ci pensano bene. Noi ci adeguiamo al mercato. ■

# Waida Nogarole, la signora della logistica

Un esempio veneto e italiano di come è cresciuta l'imprenditoria del paese, spesso nata dal nulla o da una campagna, ma sempre fondata su coraggio, intelligenza, con feroce determinazione.

di **Camilla Ghedini**

**A** fondare, consolidare, traghettare e rilanciare la Degrocar (Arzignano, provincia di Vicenza), referente esclusivo per l'Italia di Mitsubishi Carrelli Elevatori, è stata Waida Nogarole, attuale presidente, che in un ambiente tipicamente maschile, quale è la logistica, in ormai trent'anni di attività si è sempre distinta per tre motivi fondamentali: ha mantenuto fede all'idea di azienda familiare, non tanto come dimensione - più vicina all'industria - quanto semmai come vocazione; ha puntato su dipendenti del territorio, contribuendo al benessere dello stesso. Anche nei periodi peggiori, come nel quinquennio 2007-2013, non ha voluto saperne di ristrutturare l'azienda, ossia

di ridimensionare la pianta organica; nel 2013, dimessosi Roy De Ruijter, ha individuato in Enrico Marcato (proveniente da realtà leader come OM Still) il nuovo direttore commerciale. Gli ha dato fiducia, gli ha permesso di attuare la sua strategia, ossia investire su competenze professionali e capillarità territoriale. E, in controtendenza nel panorama italiano, la Degrocar è tornata a crescere sia come fatturato sia come numero di concessionari. Ma l'anima dell'azienda, come ripete Marcato e conferma la "squadra" Degrocar, è lei, la signora Waida. Gentile, educata, ma rigorosa. Classe 1942, Waida Nogarole è nata a Montorso (Vicenza), figlia di Olinto, sarto e bar-

biere, e Ottavia, casalinga. Una famiglia unita, tre femmine e un maschio, e una quotidianità serena garantita dal lavoro del babbo. E' la sua perdita la linea di demarcazione nell'esistenza di Waida. Quando è scomparso aveva 10 anni e attorno a lei, in un attimo, è cambiato tutto. Waida stava preparando gli esami di ammissione alla scuola media, un percorso raro a quei tempi, ma per ragioni economiche, con grande rammarico, ha dovuto rinunciare. Senza considerarla comunque persa, anzi. Waida ha infatti ottenuto la licenza media da adulta, iscrivendosi alle scuole serali. La curiosità per il mondo e la voglia di rimanere al passo coi tempi, così da poter dire sempre la sua, con autorevolezza, è una prerogativa che ancor oggi la contraddistingue. Waida frequenta l'università degli adulti di Arzignano e partecipa ai vari corsi di aggiornamento organizzati dall'Ascom di Vicenza. Si è sposata con Zelio De Grossoli, commerciante di macchine agricole, nel 1963, a poco più di vent'anni. Dall'unione sono nati Giuliano, oggi amministratore delegato Degrocar, e Lorella, che gestisce i corsi per la sicurezza. Entrambi con l'imprenditoria nel sangue, acquisita con la tradizionale gavetta, in ossequio al principio che per poter "comandare" bisogna conoscere tutti gli anelli della catena. La passione per i carrelli elevatori è nata quasi per caso. Racconta Waida che un giorno, "mio marito ritirò un mezzo usato, lo riparò e lo vendette, guadagnandoci. Si rese così

Waida Nogarole con Enrico Marcato, direttore commerciale Degrocar



Carrelli della gamma Mitsubishi

conto che la logistica, in un'Italia e in un Veneto che stavano crescendo, poteva essere un comparto da sfruttare. Perché dove ci sono fabbriche servono i carrelli elevatori". Così, gradualmente, Zelio abbandonò il settore agricolo. Con una piccola officina in cui eseguire riparazioni e offrire assistenza, ebbe inizio tutto. In breve tempo entrò in scena anche Waida, che a fare la casalinga, dopo un'esperienza da impiegata, non ci pensava proprio. Così mise abilità contabili e intuito a disposizione dell'attività, divenendo di fatto la collaboratrice più preziosa del marito. E dando avvio all'impresa familiare. "La difficoltà iniziale - racconta - fu fare comprendere alle aziende



che un carrello elevatore poteva molto di più di un facchino. Che non si trattava di preferire la 'macchina' all'uomo. Ma che semplicemente la macchina offriva maggiori servizi", tanto per l'organizzazione del magazzino quanto per ragioni di sicurezza. Nel 1987 Waida, da sola, ha fondato la Degrocar, coinvolgendo i figli Giuliano e Lorella. A Mitsubishi, di cui è referente esclusiva per l'Italia dal 2007, è arrivata dopo avere provato diverse "griffe". Oggi è certa di proporre il miglior brand. "E' stata una sfida tutt'altro che semplice - rivela -, perché si trattava di introdurre il marchio Mitsubishi in un ambito di nicchia". Ma come sostiene Waida, "le sfide fanno crescere". Una determinazione e un entusiasmo che Waida ha voluto trasmettere a Giuliano e Lorella, insieme alla certezza che "anche nella crisi non bisogna mollare. Così come non bisogna dimenticare chi ha contribuito allo sviluppo dell'azienda". In Degrocar lavorano una quarantina di persone tra am-

ministratori, operai, area manager. "C'è gente che è qui da una vita. C'è anche chi ha provato ad andare altrove, ma poi è tornato, perché noi diamo a tutti la possibilità di esprimere il proprio talento", dichiara compiaciuta. In Degrocar, quando il mercato ha cominciato a contrarsi, si è cercato di ridurre le spese, di informatizzare il sistema produttivo, di mantenere una dimensione che fosse da un lato umana dall'altro all'avanguardia. Nel 2013, con Marcato, ha voluto darsi un'impostazione manageriale ed europea. Waida è orgogliosa di quanto ha realizzato in un campo forse più maschile, dove lei però ha portato quelle virtù femminili sintetizzabili nella pazienza, nell'ostinazione, nella lungimiranza, nella fiducia. Sempre e comunque. Come quando nei primi anni Duemila si ammalò e una volta guarita, per essere riconoscente alla vita, fondò il Comitato Dignità e Salute, di cui è vice presidente, e la cui mission è assistere le persone affette da tumore che ne-

cessitano di assistenza e informazioni sui loro diritti. Waida ricorda una vigilia di Natale di tanti anni fa, quando un venditore si dimise portando al proprio seguito alcuni dipendenti, con l'obiettivo di fare concorrenza alla Degrocar. Waida e Giuliano si guardarono in faccia e si dissero che ce l'avrebbero fatta comunque. Lei sa che essere imprenditori, e imprenditrici, ai giorni nostri è complicato, "perché il mondo cambia velocemente e bisogna saperne seguire le evoluzioni. Ma il cuore sta nel buon rapporto con i dipendenti, nell'interesse per la loro vita, oltre che per le ore vissute all'interno di Degrocar". Waida adora la musica, il teatro, la lettura, la montagna e i viaggi. "Più sono difficili più mi piacciono", ama ripetere. Poi ci sono gli amici, sempre, il vero terreno di confronto dell'esistenza, la misura della propria gratuità e generosità. Quelli, appunto, con cui condivide l'esperienza della solidarietà. La stessa che attua in Degrocar. ■

# CLS presenta soluzioni per il riciclo dei materiali

A Ecomondo, la società, insieme ad Hyster, ha esposto nella sezione dedicata alla gestione dei rifiuti prodotti innovativi, come le presse HSM VK 5512 e V-Press 818.

**C**LS, azienda italiana dedicata al noleggio, alla vendita e all'assistenza di carrelli elevatori e mezzi e attrezzature per la logistica, ha partecipato insieme ai propri partner HSM e Hyster a Ecomondo 2015, fiera internazionale del recupero di materiali ed energia e dello sviluppo sostenibile, che si è tenuta da martedì 3 a venerdì 6 novembre a Rimini Fiera. “La



La pressa verticale HSM V-Press 818

logistica è un settore strategico per la green economy, in quanto governa la movimentazione di flussi di materiali dalle origini presso i fornitori fino alla consegna dei prodotti finiti, pertanto è da considerare un importante anello nella catena della sostenibilità”, ha sottolineato Paolo Vivani, amministratore delegato di CLS, che ha, inoltre,

spiegato “partecipiamo a Ecomondo in quanto riteniamo che sia importante valorizzare ciò che offriamo anche nell’ottica del sostenibile”.

All’interno del padiglione dedicato alla gestione dei rifiuti, oltre alla consolidata gamma di carrelli per la movimentazione delle merci, CLS ha presentato anche i prodotti più innovativi del partner HSM, che consentono di compattare, distruggere e svuotare ogni tipo di materiale di scarto. Nello stand sono stati esposti tre modelli dimostrativi del portfolio d’offerta:

- la pressa HSM VK 5512, una pressa imballatrice a canale che comprime i materiali e li lega in balle in modo completamente automatico. Adatta per compattare materiali quali cartone, carta, pellicole di plastica, PET, HDPE e LDPE, è studiata per lavorare a carico continuo. E’ una soluzione altamente versatile per compattare con elevate prestazioni in termini di produttività e di rendimento energetico;
- la pressa verticale HSM V-Press 818 di dimensioni compatte che consente di ridurre direttamente sul posto il volume del materiale da imballaggio fino al 95%. Caratterizzata da elevata flessibilità di applicazione e facilità di impiego è una pressa silenziosa, innovativa, a basso consumo energetico e con elevata velocità di pressatura;
- HSM PET FluidEx 600 che ha rappresentato la vera novità della

fiera. Si tratta di un macchinario progettato per svuotare e compattare contenitori PET, lattine e imballaggi morbidi pieni. I contenitori gettati nella tramoggia di alimentazione vengono perforati, schiacciati e svuotati fino al 98% per essere interamente riciclati. I liquidi in essi contenuti possono così essere completamente recuperati per ulteriori utilizzi. Potenza elevata, ingombro ridotto e possibilità d’integrazione diretta nei processi di riciclaggio preesistenti sono i principali vantaggi di questa soluzione, ideale per produttori di bevande e latte, caseifici, birrifici, aziende specializzate nello smaltimento dei rifiuti, impianti a biogas, ecc.

Anche per quanto riguarda i carrelli Hyster è stato esposto un modello studiato per ridurre l’impatto ambientale:

- il carrello termico Hyster Fortens H3.5FT, che, tra le varie caratteristiche, ha installata la modalità di risparmio carburante ECO-eLo, che lo rende tra i più efficienti del mercato in termini di consumo e rendimento del carburante. Inoltre l’impianto idraulico con tecnologia a rilevazione del carico “Load Sensing Hydraulic” (LSH), disponibile su richiesta, aumenta la produttività e limita il consumo di carburante, riducendo ulteriormente i costi complessivi di esercizio del carrello.

“La logistica ha un ruolo da grande protagonista nella gestione del ciclo



La pressa HSM VK 5512

completo del rifiuto, attività sempre più importante sia per le conformità richieste dalle normative europee sia per risparmi di spazi e di costi dei trasporti dei rifiuti stessi”, ha aggiunto Vivani. “In quanto solution company abbiamo

ampliato la nostra offerta con soluzioni di compattazione dei materiali di scarto e di svuotamento di imballaggi morbidi pieni. Si tratta di una proposta nuova che completa e arricchisce il nostro portfolio all’insegna della qua-

La vera novità della fiera Ecomondo: HSM PET FluidEx 600



lità del servizio e di sempre maggiore attenzione all’impatto ambientale. Quest’ultimo aspetto è da noi considerato in termini di energia impiegata dai macchinari che promuoviamo, ma anche in relazione all’utilizzo delle soluzioni stesse”.

## LA SOCIETÀ CLS

CLS, società per azioni del gruppo italiano Tesa, è un’azienda di servizi dedicata alla vendita, al noleggio e all’assistenza di carrelli elevatori, macchine e attrezzature per ogni settore della logistica italiana. E’ dealer esclusivo in Italia della gamma di carrelli elevatori Hyster, prodotti dal gruppo Nacco Industries tra i primi leader mondiali del settore. Un organico di oltre 300 persone, la direzione generale a Carugate, Milano, una direzione operativa a Roma, undici filiali, sei centri operativi, quattro centri logistici, 180 officine mobili, 5.000 mezzi a noleggio, 150 modelli da una a 56 tonnellate, fanno di CLS una “solution company” al servizio della piccola e grande impresa italiana, per soluzioni e servizi nelle scelte di movimentazione dei materiali e della logistica.

# Ungari: il primo obiettivo è la fiducia dei clienti

A Monza, nel contesto di TruckEmotion, si è parlato di carrelli elevatori, di sicurezza, di efficienza. Si è svolto anche un "gran premio" per carrellisti, organizzato dal gruppo di Cormano.

di **Davide Ornati**

**A**ll'interno della manifestazione TruckEmotion, tenutasi a fine settembre presso l'autodromo di Monza, si è svolto il "Food'n'Motion", evento nell'evento, trattando alcuni degli anelli vitali della catena alimentare: il trasporto, la distribuzione e la logistica degli alimenti. Marco Ungari, general manager di Ungari Group, ha aperto il convegno con un concetto semplice, ma efficace: "La sicurezza prima di tutto, sempre". È questo, a detta del manager, uno dei capisaldi dell'azienda, che dal 2012, dopo l'acquisizione di Arce, presenta un organico di 40 dipendenti. Il gruppo Ungari Carrelli Elevatori nel 2014 ha avuto volumi di vendita e di service importanti: 264 carrelli venduti (nuovi e usati), 2423 clienti attivi, 3254 carrelli in assistenza, 2924 carrelli in manutenzione programmata, 38 clienti visitati ogni giorno dai tecnici.

"Un servizio eccellente è un requisito fondamentale per la soddisfazione del cliente - ha proseguito Ungari - per questo i nostri tecnici partecipano al programma formazione Secure, technical education program di Toyota MH. Abbiamo gli strumenti e le competen-

ze necessarie per garantire interventi rapidi. Nella maggior parte dei casi la risoluzione del problema avviene entro le otto ore dalla chiamata. Tutti i ricambi sono originali e immediatamente disponibili o, comunque, reperibili entro le 24 ore".

Nel corso del 2014, Ungari ha erogato corsi di formazione per carrellisti per un totale di 648 persone formate; nei primi sei mesi del 2015 l'azienda ha formato un totale di 683 persone.



*Al gran premio hanno partecipato un'ottantina di carrellisti*

Facendo parte del gruppo Toyota per quanto riguarda la sezione di Handling (che per il marchio occupa il 39% delle vendite con prodotti quali carrelli controllati, carrelli da magazzino e sistemi di stoccaggio automatizzati, AGV automatic guided vehicle) la mis-

sione di Ungari è "conquistare la fiducia dei clienti consegnando loro non solo prodotti e servizi di qualità superiore, ma anche in grado di fornire valore aggiunto al loro business". Una politica e scelte che fanno fede al "Toyota Way". "Le aspettative che i clienti hanno nei confronti dei loro fornitori di servizi sono sostanzialmente più alte di quelle offerte oggi - ha continuato Ungari - Performance, costi, sicurezza, ambiente e sostenibilità sono fattori critici. Oggi

siamo in grado di aiutare i nostri clienti ad abbassare i costi e ad alzare l'efficienza delle operazioni di movimentazione e stoccaggio delle merci". Il Toyota Service Concept è una sorta di "estensione" del modo di pensare "Toyota Production System" dal mondo manifatturiero all'attività di assistenza post vendita. Il TSC presenta numerosi miglioramenti: eliminazione della carta e passaggio quasi totale al digitale,

tecnici sempre online, "storia" del carrello su cui si sta lavorando, feed back costante da parte del cliente, carrelli sempre online con "smart truck", utilizzo della flotta costantemente monitorato, tracciabilità uso improprio e una check list di inizio turno. "Ungari cerca

## UN PO' DI STORIA

Nel 1965, Francesco Ungari fondava a Novate Milanese la ditta Ungari, la cui attività prevalente riguardava la riparazione di autovetture e autocarri leggeri. Fin dai primi anni l'azienda affiancava alle autovetture i carrelli elevatori per poi dedicarsi esclusivamente a questi ultimi a partire dal 1968. A metà degli anni Ottanta la Ungari ha diversificato ulteriormente le proprie attività integrando la riparazione e manutenzione con la vendita e il noleggio di carrelli elevatori. Dal 2005, grazie all'accordo con BT Cesab è in grado di offrire una gamma ampia di carrelli; nei frontali, con portate che vanno da una a 15 tonnellate, per le macchine da movimentazione interna dal transpallet più semplice ai trilaterali più avanzati. Offrendo servizi certificati Adec (riconoscimento conferito alle organizzazioni che si distinguono sotto il profilo del servizio al cliente) e garantendo formazione continua, Ungari è una realtà che opera anche nel rispetto dell'ambiente grazie a sistemi che riducono al massimo gli sprechi dell'acqua e che permettono il recupero di quella piovana per le operazioni di pulizia dei carrelli; dispone pure di una sede attrezzata con impianto fotovoltaico 50 kW, utilizzando solo energia rinnovabile certificata Recs a impatto zero.



costantemente di implementare il TSC, incominciando dall'eliminazione della carta dai processi di service. Inoltre - ha proseguito Ungari - tutti i tecnici utilizzano un PC per compilare i rapporti di assistenza e possono vedere la storia completa di ogni carrello in qualsiasi momento". Per quanto riguarda il settore food Ungari Group è presente in maniera importante all'interno del mercato ortofrutticolo di Milano. Secondo i dati del 2014, infatti l'azienda presenta 546 carrelli (suddivisi in 20 frontali, 503 transpallet elettrici, 23 noleggi a lungo termine) su 1100 operanti all'interno

dell'ortomercato. Le analisi di criticità effettuate sui carrelli utilizzati all'interno del mercato quali velocità delle operazioni elevata, utilizzo intensivo, carichi alti e non incelofanati, pavimentazione sconnessa spesso bagnata e la scarsa aderenza, hanno consentito alla Ungari Group di proporre il BT Levio Lwe 140 personalizzato, caratterizzato da stabilità elevata, auto livellamento forche, perni e cuscinetti in acciaio INOX, ruota motrice con aderenza aumentata e IP 45 (resistente all'acqua). ■

Il podio del gran premio



## CARRELLISTI SUPERSTAR

Al Truck and Van Emotion all'autodromo di Monza, tra sabato 26 e domenica 27 settembre, Ungari Group ha presentato il quarto Gran Premio per conducenti di carrelli elevatori. Quest'anno un vero e proprio weekend di gare. Due intere sessioni di qualifiche il sabato mattina e pomeriggio e la finale la domenica per decretare i tre migliori carrellisti del 2015. I più abili ed esperti carrellisti, privati o provenienti da aziende di tutta la Lombardia, non si sono fatti attendere e in tantissimi hanno riconfermato con entusiasmo il successo della manifestazione. Alla selezione hanno partecipato circa 80 carrellisti, compresa una signora, Loredana Caprone (di GS di via Caldera a Milano), che si è comportata benissimo. Ecco il "podio": primo, Daniele Cobianchi, 2C Plastici srl, Trezzo sull'Adda (Mi); secondo, Domenico Bosco, Demetra soc. coop. San Giuliano Milanese (Mi); terzo, Slenio Polato, Datwyler Pharma packaging Italy srl, Pregnana Milanese (Mi).

# OM Still: l'azienda Fraschetti raddoppia

**F**raschetti, azienda leader nel settore della distribuzione di ferramenta, giardinaggio e bricolage, ha confermato la fiducia a OM Still rinnovando il contratto di noleggio dei 40 carrelli che compongono la flotta in uso presso il polo logistico di Pofi, Frosinone. Non solo, alla luce degli ottimi risultati ottenuti grazie alla partnership con OM Still, il management di Fraschetti ha deciso di rinnovare anche la flotta del magazzino di Bitonto, Bari, dove saranno consegnate cinque nuove macchine ordinate sempre con la formula noleggio full-service. Fraschetti, che impiega oltre 220 dipendenti e può contare su un'offerta di oltre 15 mila articoli, ha, come accennato, un centro logistico a Pofi e un magazzino a Bitonto, serve oltre 3.000 clienti tra negozi di ferramenta e bricolage, garden center e Gdo, movimentando quotidianamente oltre 7.000 colli con consegne in tutta Italia in 24-48 ore. L'azienda negli anni ha conosciuto uno straordinario sviluppo e uno dei segreti di questo successo è indubbiamente l'impegno profuso per garantire al cliente la massima efficienza e rapidità nella consegna degli ordini.

La partnership tra Fraschetti e OM Still ha radici profonde, ma un passaggio di cruciale importanza avvenne nel 2010, quando la società - seguita da Califano Carrelli, concessionario ufficiale OM Still per le province di Roma, Latina e Frosinone - scelse di passare dalla proprietà al noleg-

gio dei mezzi con formula full-service. "Quando, nel 2010, abbiamo proposto a Fraschetti di passare al noleggio - afferma Giacomo Marchetti, responsabile vendite della Califano Carrelli, che segue direttamente Fraschetti - ci siamo presi un impegno in termini di qualità del servizio ed efficienza nell'assistenza. Una sfida che sapevamo di poter vincere grazie alla qualità dei mezzi e all'abilità dei nostri tecnici. Per tutta la durata del contratto siamo stati sempre al fianco del cliente, fornendogli assistenza e supporto 365 giorni l'anno. Il fatto che Fraschetti non solo

vià logistica - sottolinea Francesco Fraschetti, amministratore delegato dell'azienda - per noi è di fondamentale importanza: abbiamo clienti distribuiti in tutta la penisola, movimentiamo quotidianamente migliaia di colli e abbiamo tempi di consegna strettissimi. Per evadere in modo rapido ed efficiente gli ordini dobbiamo quindi poter contare su un'organizzazione perfetta e affidarci ai fornitori migliori. Grazie alla partnership con OM Still possiamo disporre di mezzi di qualità straordinaria e fare affidamento su un servizio di assistenza tempestivo ed efficiente.



abbia rinnovato il contratto, ma ordinato nuovi mezzi, conferma che abbiamo lavorato bene".

Complessivamente Fraschetti ha ordinato 44 nuovi mezzi tra commissionatori, transpallet, retrattili e frontali; 39 di questi mezzi andranno a sostituire la flotta in uso presso il polo logistico laziale, 5, come detto, saranno impiegati nel magazzino di Bitonto. "L'atti-

Senza contare che per qualsiasi problema abbiamo a disposizione macchine di backup che ci garantiscono il prosieguo dell'attività anche in caso di guasti. Questa formula ci consente, in sostanza, di concentrarci solo sul nostro lavoro lasciando la gestione della flotta, dalla manutenzione periodica agli interventi straordinari, nelle mani di professionisti di primissimo livello". ■

## CASE HISTORY CANTINI

# Come la "soluzione" Incas ha sviluppato il magazzino

La Cantini di Roma, che distribuisce utensili e ferramenta e tratta diciottomila fatture e svariati milioni di righe l'anno, ha adottato con successo il WMS EasyStor di Incas.

di **Ornella Giola**

**N**el centro storico di Roma, in un magazzino di seimila metri quadrati su due piani, la cui costruzione risale alle metà del '900, opera la ditta C. Cantini & C, un'impresa commerciale che distribuisce utensili e ferramenta di propria marca e di altre aziende verso rivenditori di ferramenta e affini. "Qui trattiamo 18 mila fatture e svariati milioni di righe l'anno, 2.500 clienti (unicamente rivenditori) e operiamo con 40 agenti in quasi tutte le regioni italiane, da Trieste a Reggio Calabria", esordisce il titolare Emanuele Pisa (rappresenta la sesta generazione di proprietari della Cantini) che in questo immobile d'epoca ha deciso di adottare il WMS EasyStor di Incas. "Avevamo in primo luogo l'esigenza di togliere il cartaceo dalla gestione del

magazzino e quindi di avere un tracciamento, un report informatico di tutte le operazioni di carico-scarico delle merci. Disponevamo di un sistema di evasione ordini e di ingresso merci processato per via informatica, ma che prevedeva poi la stampa su carta delle liste di prelievo e delle liste clienti. Ora l'intero processo - a seguito dell'impiego della soluzione fornitaci da Incas - è interamente informatizzato".

Per Cantini si è trattato di un vero e proprio cambio di passo: tutti i dipendenti hanno dovuto adattarsi a lavorare in modo nuovo, con strumenti e supporti per loro inediti. Per compiere questo nuovo passo si sono previste due tappe. Una prima fase a inizio 2014 e poi una seconda conclusasi a marzo 2015. "Nella prima fase - spiega Pisa

## LA STORIA DELLA CANTINI

La ditta si è costituita nel dicembre 1870 a Roma come piccola compagnia mercantile, attiva prevalentemente nell'importazione e distribuzione di metalli, utensili, metal-siderurgici, e nell'assistenza a piccoli produttori, finanziandone l'attività per approntare prodotti per la Cantini, poi distribuiti ai commercianti. Nel 1908, la trasformazione in società per azioni fa sì che l'azienda entri a far parte del gruppo di società controllato dai soci di riferimento della milanese Officine di Sesto S. Giovanni e Valsecchi A. - Osva (quotata a Milano dal 1905 al 1925), cioè Bartolomeo Camona, Tommaso Giussani e Virgilio Pisa. La Cantini sviluppa negli anni Dieci e Venti la commercializzazione di ulteriori tipologie di prodotti e intraprende attività diversificate. In seguito continua a rappresentare un punto di riferimento di qualità. E' stata tra le prime firme italiane, attive nel campo dell'utensileria e della ferramenta, ad adottare marchi per caratterizzare e garantire prodotti.



- abbiamo mappato il magazzino, inserito i codici a barre sui vani e attivato la soluzione per parte del prelievo. Nella seconda fase abbiamo deciso di passare al prelievo massivo. Ora abbiamo diviso i due piani del magazzino in quattro aree (minuteria di ferramenta, materiali autospedibili, imballabili e materiali voluminosi). La scelta è ricaduta su Incas, dopo che avevamo contattato anche altre aziende. Incas ci ha prospettato varie soluzioni e abbiamo scelto - avvalendoci della consulenza del loro team - quella che meglio si adattava alle nostre esigenze. Mappatura e suddivisione dei prodotti le abbiamo fatte noi, Incas ci ha fornito gli strumenti per portare a termine in autonomia queste operazioni”.

Gli obiettivi prefissati sono stati raggiunti. “Siamo consapevoli che abbiamo ancora della strada da fare, anche se gli obiettivi di base che ci eravamo prefissi sono stati ottenuti. Ci sono potenzialità del sistema Incas che non stiamo ancora sfruttando (ad esempio, la velocizzazione nel confezionamento degli ordini). E' indubbio che ora possiamo lavorare su supporti standardizzati, il che velocizza e semplifica tutto il lavoro all'interno del magazzino”.

## Le caratteristiche di WMS EasyStor

**M**aterie prime, merci che provengono da fornitori esterni su ordine, ma anche semilavorati e stock da reparti produttivi interni, entrano in magazzino per l'accettazione, lo stoccaggio e la ridestinazione. Questa fase è cruciale per i successivi passi del processo: verificare la conformità della fornitura con l'ordine e gli standard di qualità secondo le politiche di controllo dell'azienda, registrarne l'ingresso e garantirne lo stoccaggio ottimale in base alla movimentazione prevista e garantirne la tracciabilità all'interno del magazzino. Il “package EasyStor”, la soluzione WMS Incas, garantisce l'esecuzione ottimale di queste fasi e gestisce tutte le operazioni, quali il controllo formale della merce con i requisiti dell'ordine di acquisto o di lavoro; il controllo delle quantità e qualità (campione, statistici, quadratura) e l'integrazione con gli aspetti amministrativi; la predisposizione per l'ingresso della merce nel magazzino fisico, tenendo conto di esigenze di

cross docking, dove la merce non entra fisicamente nello stock, ma passa direttamente in baia di spedizione. La soluzione risponde inoltre a necessità particolari di refilling di aree picking secondo le politiche FIFO/FEFO impostate, nonché a eventuali necessità di rietichettatura per rendere riconoscibili e tracciabili i prodotti. Garantisce la compatibilità della merce con le aree di magazzino interessate, riconfezionando o separando referenze in base alle esigenze di movimentazione.

Tra i plus di EasyStor si sottolinea la possibilità di personalizzare le politiche di accettazione e ingresso merci per adattare alle specifiche esigenze aziendali, in base alle caratteristiche del prodotto, all'unità di stoccaggio, all'indice di rotazione e alle caratteristiche fisiche e organizzative del magazzino per l'opportuna missione di messa a dimora. Anche le regole di prelievo diventano una questione parametrica: il sistema prevede la possibilità di attivare tutte le metodologie note in letteratura (pick&pack, pick&sort, massive, wave picking, ecc). Il WMS EasyStor consente, attraverso un potente modulo di scambio dati automatico, un'integrazione real time con il sistema gestionale ERP per il perfetto allineamento delle giacenze e l'avanzamento di stato dei processi di carico/scarico. Il sistema offre la possibilità di gestire nativamente sistemi automatici di stoccaggio e di movimentazione tramite il Modulo WCS EasyLogic. ■



*In questa foto e in quella della pagina precedente, particolari dell'interno del magazzino Cantini*

# eastgate park

THE NORTH ADRIATIC LOGISTIC HUB

## CELTIC COMMERCIALIZZA EASTGATE PARK PORTOGRUARO (VE)

Il più moderno parco integrato logistico, industriale e artigianale del nord-est orientale: si estende su una superficie di **1,8 milioni di mq**. **Un esempio unico in Italia per innovazione, qualità dell'offerta, modernità e levatura degli standard realizzativi.** Funzionalità, armonia architettonica, servizi d'eccellenza, posizione strategica e attenzione verso l'ambiente.

### Edificio Logistico – 17.000 mq disponibili.

L'edificio logistico di Eastgate Park è un immobile di **32.300 mq di superficie coperta**, frazionabile in 4 unità ciascuna di circa 8.000 mq, sono disponibili 2 unità.

### I Lotti – La superficie fondiaria complessiva è di circa 834.000 mq.

Sono disponibili 15 lotti con superficie da **2.000 mq a 220.000 mq** con la possibilità di frazionare e accorpere.



*L'area è raggiungibile in 8 minuti dal casello della A4 (Portogruaro) e dalla A28. Grazie alla nuova tangenziale Eastgate Park è collegato in soli 7 minuti all'interporto e all'area industriale dei Nolari.*



**Estensione**  
oltre 1,8 milioni di mq

**Superficie copribile**  
573.884 mq

**Immobili realizzati**  
55.000 mq

### I 10 plus dell'area



POSIZIONE STRATEGICA



FIBRA OTTICA



SICUREZZA IDRAULICA E ANTISISMICA



SPAZI ED IMMOBILI VERSATILI E PERSONALIZZABILI



NUOVA VIABILITÀ E ACCESSI



POSSIBILITÀ DI FORNITURE DI ELEVATE POTENZE



ELEVATO STANDARD DELLE OPERE DI URBANIZZAZIONE



SICUREZZA PER LA TUA MERCE



RICERCA E SVILUPPO CON IL POLO DELL'INNOVAZIONE (POLINS)



IMMOBILI A BASSO CONSUMO ENERGETICO

Info Point: Via Adriano Olivetti, 1 • 30026 Portogruaro (VE)  
Tel +39 0421 244422 • Fax +39 0421 244515  
Info@eastgatepark.it • www.eastgatepark.it

Progetto commercializzato da:

 **Celtic**  
www.celticitaly.it

# OM STILL

## La generazione del futuro



[www.om-still.it/hybrid](http://www.om-still.it/hybrid)

### Risparmiare energia da oggi è ancora più facile l'RX70 Hybrid

L'RX70 OM STILL Hybrid è il carrello più economico ed ecosostenibile della sua categoria. Combina in un modo unico un'alta capacità di movimentazione con un basso consumo ed emissioni ridottissime. È il primo carrello elevatore a tecnologia ibrida prodotto in serie ed è in grado di immagazzinare l'energia prodotta in frenata dalla trasmissione elettrica di cui è dotato per poi rimetterla subito a disposizione del motore di trazione.

E a partire dal 2015 RX70 Hybrid è ancora più conveniente e sicuro grazie all'utilizzo di parte dell'energia immagazzinata durante la frenata per il sollevamento del carico e alla incredibile visibilità garantita dalla nuova colonna di sollevamento.

[www.om-still.it](http://www.om-still.it)



first in intralogistics