



N°10 OTTOBRE 2012 Euro 5.00

EUROMERCI



Valentino Chiarparin
GSE Italia

**"SEI MESI ED UN MAGAZZINO
NUOVO CON CUI RIPARTIRE"**

Aut. Trib. Roma n° 487 del 6.11.1993 - Poste Italiane s.p.a. - Specializzazione in Abbonamento Postale - 70% - D.C. Milano

A GUBBIO IL BUSINESS DELLA LOGISTICA

CRISI ITALIANA

**L'altra faccia
del Mezzogiorno**

ECONOMIA MONDO

**Ovest/Est: una partita
sempre più complessa**

AZIENDE

**La Palette Rouge
guarda all'ambiente**



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

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

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

50 ANNI | Linde Italia
1962-2012

Linde Material Handling

Linde

SISTEMA LOGISTICO NAZIONALE **È il tempo delle decisioni**

IN AGOSTO CON IL DECRETO SUL “CONTENIMENTO DELLA SPESA” SONO STATI SOPPRESSI MOLTI DI QUEGLI ORGANISMI COLLEGIALI ISTITUITI PRESSO L’AMMINISTRAZIONE PUBBLICA E IN REGIME DI PROROGA. FRA QUESTI ANCHE LA CONSULTA DELLA LOGISTICA E DELL’AUTOTRASPORTO (MA NON L’ALBO). SI È ANCHE DETTO CHE LA CONSULTA AVREBBE FINITO IL SUO COMPITO CON IL VARO DEFINITIVO DEL PIANO NAZIONALE DELLA LOGISTICA. NON ENTRIAMO NEL MERITO DELLA DECISIONE, OSSIA SE SIA GIUSTA O SBAGLIATA. QUALCUNO, NELL’AMBITO DELL’AUTOTRASPORTO, HA PARAGONATO LA CHIUSURA DELLA CONSULTA ALLA SOPPRESSIONE DEL CIPET, AVVENUTA NEI PRIMI ANNI ‘90. UN PARAGONE CHE CI PARE INAPPROPRIATO. INFATTI, IL CIPET ERA IL COMITATO INTERMINISTERIALE PER LA PROGRAMMAZIONE ECONOMICA NEL TRASPORTO. AVEVA, QUINDI, COMPITI BEN PRECISI D’INTERVENTO, ANCHE FINANZIARIO. ERA, INOLTRE, UN COMITATO CHE RAPPRESENTAVA L’AMMINISTRAZIONE DELLO STATO. ABOLIRLO FU UN ERRORE GRAVE, PERCHÉ SAREBBE SERVITO NEL SETTORE A PRENDERE QUELLE DECISIONI, A DECIDERE QUELLE PRIORITÀ, A FARE QUELLE SCELTE, CHE POI MAI SONO STATE FATTE. LA CONSULTA INVECE POTEVA SOLO ESPRIMERE “INDIRIZZI”, E LO DIMOSTRA IL PIANO DELLA LOGISTICA. QUEST’ULTIMO GIUSTAMENTE, INFATTI, CITA SPESSO LA NECESSITÀ DI INTRODURRE “INCENTIVI”, MA SENZA MAI POTERLI QUANTIFICARE O POTERLI “METTERE IN ORDINE DI PRIORITÀ”. IL CIPET ERA NATO PER QUESTO (E FORSE PROPRIO PER QUESTO FU CHIUSO...). OGGI, PER EFFETTO DELLA CRISI, MOLTI FENOMENI LOGISTICI NAZIONALI SI STANNO MODIFICANDO E RAZIONALIZZANDO. MA NON PUÒ ESSERE LA CRISI A RIORGANIZZARE IL SISTEMA NAZIONALE DELLA MOBILITÀ MERCI. OCCORRONO, APPUNTO, DECISIONI, PRIORITÀ, SCELTE. QUESTE LE POSSONO FARE SOLO IL PARLAMENTO E IL GOVERNO. È L’ORA CHE SE NE ASSUMANO LA RESPONSABILITÀ.



Assologistica

EUROMERCI



Cultura • Formazione
Assologistica

organizzano

in collaborazione con



ASSOLOMBARDA

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

La premiazione avverrà il 30/11/2012
presso l'Auditorium di Assolombarda, in via Pantano 9, a Milano.
Sarà preceduta dal convegno-dibattito
"LOGISTICA E TRASPORTO MERCI PER EXPO 2015,
ATTORI A CONFRONTO"

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

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

CHEP

Intermec

TOYOTA

MATERIAL HANDLING

Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

VI SEGNALIAMO

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

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

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

Direttore responsabile
Jean Francois Daher

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

Stampa
Mediaprint Milano

Pubblicità
Mariarosa Mazzoleni
cell.335.532.7936
mazzolenimariarosa@gmail.com

Economia
SUD: L'ALTRA FACCIA DELLA MEDAGLIA **7**

Cover
SEI MESI ED UN MAGAZZINO NUOVO CON CUI RIPARTIRE **26**

Primo Piano
GLI ARMATORI SOFFRONO LA CRISI DEL CREDITO **30**

Primo Piano
LA PALETTE ROUGE GUARDA ALL'AMBIENTE **34**

Logistics Forum
A GUBBIO IL BUSINESS DELLA LOGISTICA **43**

Logistics Forum
OVEST-EST: UNA PARTITA SEMPRE PIU' COMPLESSA **48**

Focus 1 - Material Handling
CALANO LE VENDITE **51**

Magazzino del mese
MAGAZZINO E CONSEGNE: LE APPLICAZIONI ICT **61**

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA **4**

NEWS **12**

DALLE AZIENDE **16**



In Italia, il calo della domanda interna è una delle cause principali della flessione della produzione industriale (a pag. 44)



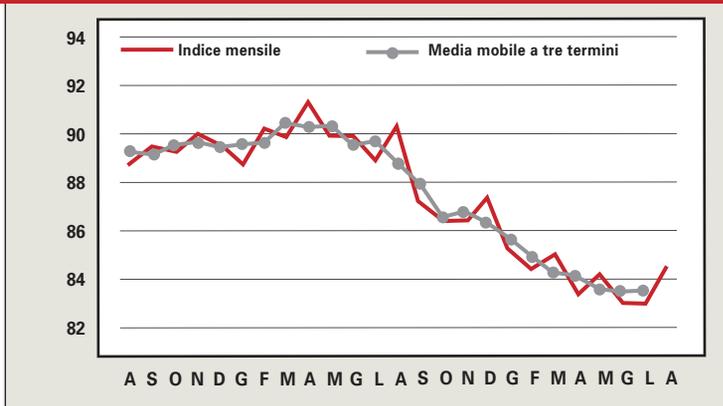
Gli imprenditori italiani e tedeschi chiedono politiche europee per l'innovazione (a pag. 12)

Italia: produzione di beni sempre in calo

Produzione Industriale

(agosto 2010-agosto 2012, variazioni % sul mese precedente)

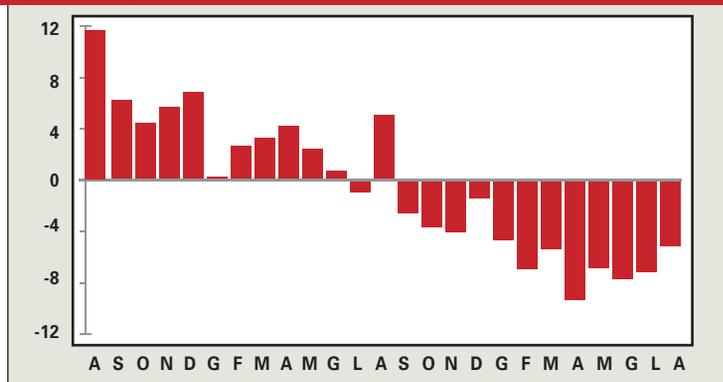
Fonte: ISTAT



Produzione industriale tendenziale

(agosto 2010-agosto 2012, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)

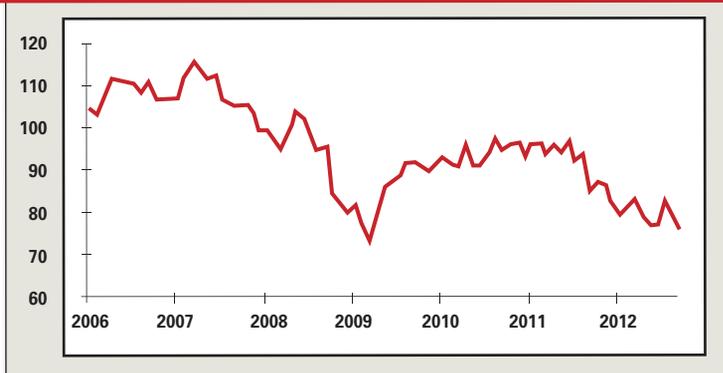
Fonte: ISTAT



Clima generale di fiducia delle imprese

(gennaio 2006-settembre 2012, indice base 2005=100)

Fonte: ISTAT



Finalmente in agosto, dopo undici mesi di flessioni mese su mese, l'indice della produzione industriale del nostro paese ha invertito la tendenza, crescendo su luglio dell'1,7%. Ciò non ha impedito una flessione del dato complessivo del trimestre giugno-agosto dello 0,7% rispetto a quello precedente, marzo-maggio. Non meglio è andato il dato dell'agosto scorso in termini tendenziali, ossia in confronto con lo stesso mese del 2011, in quanto ha denunciato un calo del 5,2%. Un calo quindi di rilevante entità, anche se, va ricordato, nell'agosto dell'anno passato si registrò un aumento dell'indice rilevato dall'Istat, in confronto a luglio, del 3,9% del tutto inaspettato da parte degli analisti. Un dato che potrebbe essere stato distorto da una risposta non completa del campione, causa le ferie. Il dato fu poi "ridimensionato" da quello di settembre che segnò una flessione "ano-



mala", mese su mese, del 4,9%, la più alta da inizio 2009. Flessione che, appunto, maggiormente pose la questione dell'attendibilità del dato rilevato in agosto. Occorrerà aspettare il dato di settembre 2012 per avere un quadro più preciso e attendibile dell'attuale situazione della produzione industriale. Comunque, complessivamente, l'indice che la misura si è abbassato nei primi otto mesi dell'anno del 6,8%. In particolare, preoccupante è la flessione, ad agosto scorso, della produzione di beni strumentali (meno 8,6%) e di beni intermedi (meno 6,9%), mentre più contenuta è stata quella dei beni di consumo (meno 3,8%), che però continuano nel loro percorso negativo. Volendo assumere un "termometro" dell'attuale situazione economica nazionale e del suo prossimo futuro, si può prendere in esame l'andamento dell'indice che misura il "clima di fiducia delle imprese italiane", rilevato dall'Istat ed espresso in base al valore 100 fissato per il 2005. Anche tale "termometro", però, da risposte controverse: in settembre è passato nel suo complesso da quota

Clima di fiducia manifattura e costruzioni

(I trimestre 2007-II trimestre 2012)

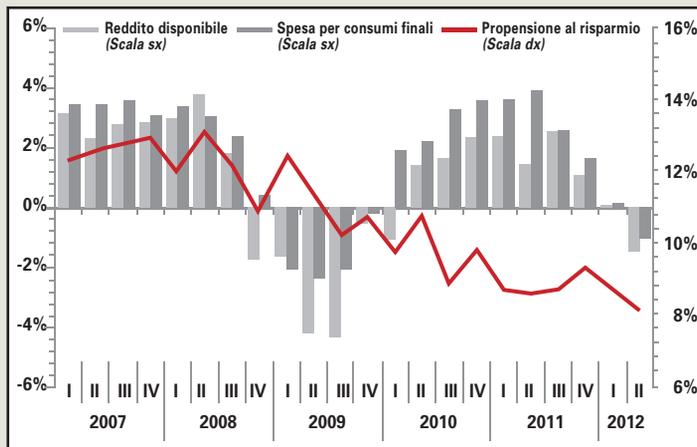
Fonte: ISTAT



Propensione al risparmio delle famiglie

(I trimestre 2007-II trimestre 2012)

Fonte: ISTAT



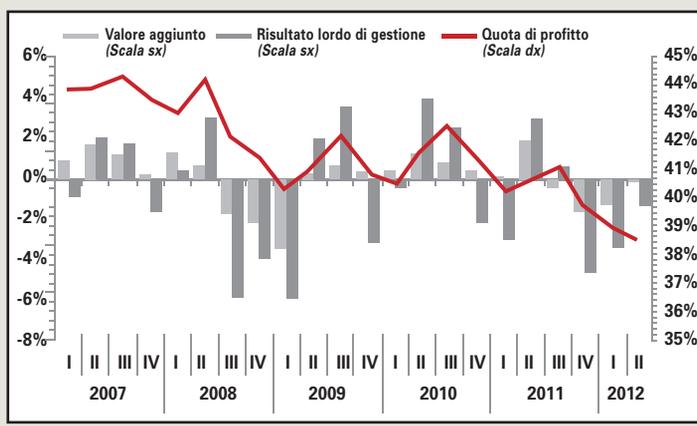
79,0 a quota 75,5%, perdendo quindi 3,5 punti, ma con distinzioni per macrosettori. Infatti, per le industrie manifatturiere il clima migliora (da 87,3 punti di agosto a 88,3 di settembre). Lo stesso avviene per le imprese di costruzioni (da 82,4 a 86,5), ma con un calo di due punti per quanto riguarda in particolare gli ordini. Il dato negativo globale sulla "fiducia" dipende dal notevole peggioramento, 6,4 punti, registrato nel settore delle imprese dei servizi di mercato.

Un punto fermo sulla via della ripresa è senza dubbio la necessità di risollevarne la domanda interna. Su questo "percorso" pesano però sia le tasse, dirette e indirette (l'aumento dell'Iva senza essere bilanciato da un reale calo dell'incidenza dell'Irpef sarebbe un'altra forte limitazione alla capacità di "ripartire") sia la sempre alta disoccupazione, alla quale si aggiungono anche forme di occupazioni anomale, come il precariato o il part time "truccato". Il problema centrale è che il reddito delle famiglie consumatrici in valori correnti, al netto dell'inflazione, continua a flettere: nei primi sei mesi del 2012, dato Istat, nei confronti dello stesso periodo del 2011, il potere d'acquisto di tali famiglie ha registrato una flessione del 3,5%, mentre nel secondo trimestre dell'anno, rispetto al precedente, è sceso dell'1,6% e del 4,1%, se paragonato al secondo trimestre dell'anno scorso. Anche la quota di profitto delle società non finanziarie è scesa nel secondo trimestre, passando al 38,5%, con una perdita del 2,1% rispetto al corrispondente trimestre del 2011. Sono dati che pesano in maniera fortemente negativa sulle possibilità di uscire dall'attuale fase di crisi. Dati che potrebbero essere in qualche maniera resi meno negativi se finalmente partisse in concreto la famosa "fase 2", ossia i provvedimenti destinati realmente alla crescita.

Profitto delle società non finanziarie

(I trimestre 2007-II trimestre 2012)

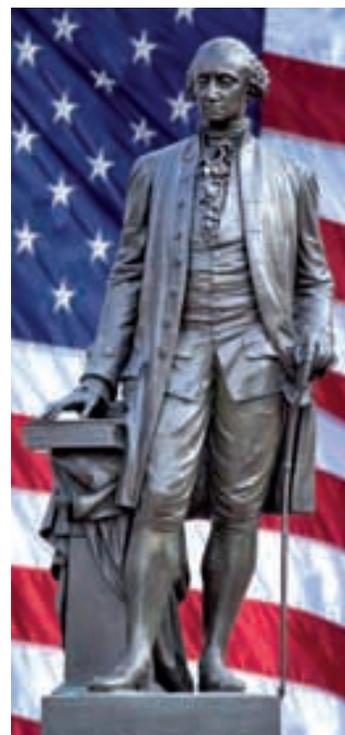
Fonte: ISTAT



Stati Uniti

Continua l'"altalena" dell'economia statunitense: a periodi in cui s'intravede una sostanziale ripresa seguono altri più negativi. Di certo, questa situazione d'incertezza è stata, recentemente, anche aiutata dalla campagna elettorale per l'elezione del presidente, molto serrata e senza previsioni certe su quale dei due schieramenti alla fine prevarrà. Non ha aiutato neanche, sempre a livello politico, il virtuale "blocco" delle decisioni a livello del Congresso che non è giunto, ad esempio, a un accordo sul "fiscal cliff" (scadono a fine 2012 i benefit fiscali e le spese straordinarie decise dalle precedenti amministrazioni). Tornando all'economia, uno dei periodi negativi è stato il secondo trimestre di quest'anno: il Pil del periodo era stato ipotizzato con una crescita dell'1,7% rispetto al secondo trimestre dell'anno scorso ed è stato ridimensionato, scendendo all'1,3%. Inoltre, ad agosto, la produzione industriale ha subito una brusca decelerazione (scendendo, in confronto ad agosto 2011, al più 2,8% dal previsto 4,3%), si è ridotto anche il grado di utilizzo degli impianti, così come si sono ridimensionati gli ordini (meno 2,5%, sempre rispetto ad agosto dell'anno passato). L'incertezza è sottolineata anche dalle contraddizio-

ni dei principali indicatori economici di settembre, come dimostrano il Pmi (l'indice sulle attese dei manager responsabili degli acquisti di grandi imprese di diversi comparti) dell'area industriale di Chicago (tra le più importanti) che volge al pessimismo e il Pmi manifatturiero nazionale che invece risale sopra quota 50 (la quota che separa il negativo dal positivo). La Fed, in questa situazione, continua a tenere gli interessi a livello praticamente zero (tasso che si protrarrà fino a tutto il 2015) e pare intenzionata a intervenire sul mercato immobiliare con l'acquisto di 40 miliardi di titoli immobiliari al mese per sostenere il mercato, che è in fase di consolidamento (in agosto è cresciuta la vendita di case nuove del 27,7% rispetto ad agosto dell'anno scorso, ma è diminuita quella relativa alle altre abitazioni). Sempre "fluido" è il problema occupazione, tallone d'Achille sulla via della ripresa: per il dato finale di settembre è atteso dagli esperti del settore un lieve incremento del tasso di disoccupazione. Tornando all'"incertezza", anche sull'occupazione i dati sono abbastanza controversi: il Pmi manifatturiero è decisamente ottimista su questo tema, prevedendo una "crescita più veloce" e salendo in settembre su agosto di oltre tre punti. ■



USA: indice PMI sulle aspettative

Fonte: ISM

	<i>Dato Set. 2012</i>	<i>Dato Ago. 2012</i>	<i>Scostamento</i>	<i>Direzione prevista</i>	<i>Andamento</i>	<i>Trend* (Mesi)</i>
PMI	51.5	49.6	+1.9	Crescita	Da contrazione	1
Nuovi ordini	52.3	47.1	+5.2	Crescita	Da contrazione	1
Produzione	49.5	47.2	+2.3	Contrazione	Più lento	2
Occupazione	54.7	51.6	+3.1	Crescita	Più veloce	36
Consegne fornitore	50.3	49.3	+1.0	Rallentamento	Da aumento	1
Rimanenze	50.5	53.0	-2.5	Crescita	Più lento	2
Scorte clienti	49.5	49.0	+0.5	In frenata	Più lento	10
Prezzi	58.0	54.0	+4.0	Aumento	Più veloce	2
Ordini inevasi	44.0	42.5	+1.5	Contrazione	Più lento	6
Esportazioni	48.5	47.0	+1.5	Contrazione	Più lento	4
Importazioni	49.5	49.0	+0.5	Contrazione	Più lento	2
ECONOMIA IN GENERALE				Crescita	Più veloce	40
Settore manifatturiero				Crescita	Da contrazione	1

*Numero di mesi nei quali il dato segue la stessa tendenza

Sud: l'altra faccia della medaglia

Negli ultimi due numeri di Euromercati abbiamo parlato del "Sud che innova e produce", facendo riferimento in primo luogo a due settori importanti per l'economia meridionale e in particolare per una regione come la Campania: l'aerospaziale e l'automotive. Due settori che nonostante l'attuale situazione di crisi stanno reagendo e stanno anche cercando di risalire la china, specialmente a livello delle piccole e medie imprese, innovando e, soprattutto, stringendo collaborazioni. Tutto ciò sta avvenendo, però, in un quadro socio-economico del nostro Mezzogiorno veramente allarmante. La "questione meridionale" nel nostro paese ha origini che si fondono con le scelte politico-economiche fatte immediatamente dopo l'Unità d'Italia, con al centro il grave problema del brigantaggio (oggi, lo potremo sostituire con la criminalità organizzata, ma con l'aggravante che questa si è "allargata", infiltrandosi profondamente in diverse regioni settentrionali, come dimostrano recenti eventi). Giustino Fortunato, meridionalista tra i più insigni e

tra i più "solitari" in termini politici, nel 1911, nel secondo volume della sua opera "Il Mezzogiorno e lo Stato italiano": scriveva: "Che esista una questione meridionale, nel significato economico e politico della parola, nessuno più mette in dubbio. C'è tra il nord e il sud della penisola una grande sproporzione nel campo delle attività umane, nella intensità della vita collettiva, nella misura e nel genere della produzione, e, quindi, per gli intimi legami che crescono tra il benessere e l'anima di un popolo, anche una profonda diversità tra le consuetudini, le tradizioni, il mondo intellettuale e morale". Inoltre, Fortunato aggiungeva con forza, in contrapposizione a coloro che facevano risalire i "mali" del Mezzogiorno alla riunificazione del paese, che se il Sud non si fosse legato allo Stato centrale nazionale non avrebbe potuto essere sottratto a "un destino africano o balcanico". Trasferite queste parole nella nostra epoca, ossia dopo un secolo, e fatto uno "sconto" sulle diversità che Fortunato rilevava tra sud e nord per la situazione culturale e sociale, >

TOTAL COMMITMENT. AGILE SOLUTIONS.

CONTRACT LOGISTIC

PACKING AND MANUFACTURING

MAGAZZINO E MOVIMENTAZIONE

TRASPORTO E DISTRIBUZIONE NAZIONALE ED INTERNAZIONALE

FM LOGISTIC
The art of winning solutions

La nostra Missione:

- ottimizzare la catena logistica globale dei nostri clienti tralasciando vantaggio dalla nostra posizione d'intermediario tra industriali e distributori.
- Creare soluzioni vincenti ed essere sempre pronti ad adattarsi alle esigenze dei nostri clienti.
- Essere i partner di riferimento in termini di performance, affidabilità, innovazione e rapporto qualità-prezzo.

14.000 collaboratori lavorano ogni giorno in tutto il mondo per realizzare questa missione.

www.fmlogistic.com

dovuto all'enorme evoluzione dei mezzi di comunicazione e di informazione, che hanno avvicinato le due aree del paese, in termini prettamente economici, quindi, a livello economico-produttivo, l'analisi non è molto differente. Potremmo giusto sostituire la frase "a un destino africano e balcanico", che all'inizio del secolo scorso aveva ben altro significato rispetto a quello che potrebbe assumere oggi, con "a un destino di desertificazione". L'ultimo termine non lo usiamo a caso. Infatti, è quello che ha usato la Svimez, l'Associazione per lo sviluppo dell'industria nel Mezzogiorno, nell'ultimo suo rapporto sull'economia del Sud.

Questa è la fotografia d'insieme che traccia la Svimez sull'odierna situazione del Meridione: "Un Mezzogiorno a rischio desertificazione industriale, dove i consumi non crescono da quattro anni, lavora ufficialmente meno di una giovane donna su quattro e si è a rischio segregazione occupazionale. Mentre un nuovo paradigma per il Sud dovrebbe essere capace di integrare sviluppo industriale, qualità ambientale, riqualificazione urbana e valorizzazione del patrimonio culturale". Riportiamo quanto mette in evidenza la Svimez su singoli, rilevanti aspetti dell'economia meridionale.

Crollo dei consumi. Nella crisi, i consumi anche alimentari delle famiglie meridionali sono stati duramente colpiti, arrivando a ridursi nel 2011 del 4,5%, a fronte di una sostanziale stazionarietà nelle regioni del centro-nord. Da quattro anni i consumi nel Sud non crescono. Il loro livello risulta inferiore in termini reali di oltre tre miliardi di euro rispetto al valore del 2000: una cifra che sottolinea la drammaticità di quanto sta avvenendo. Il calo reale dei redditi delle famiglie, unito alla flessione dei consumi pubblici e alla perdurante incertezza sulle prospettive del mercato del lavoro, rischia di pregiudicare fortemente anche le prospettive di ripresa della domanda interna

nel 2013. Il crollo dei consumi è spiegato anche dal Pil pro capite: nel 2011, nel Mezzogiorno si è attestato su 17.645 euro, contro i 30.262 del centro-nord (a livello regionale, nel sud, il più alto è stato quello dell'Abruzzo con 21.980 euro e il più basso quello campano con 16.448 euro, contro i 32.538 della Lombardia). In generale, riguardo al Pil pro capite, il Mezzogiorno nel 2011 ha confermato lo stesso livello del 57,7% del valore del centro-nord, così com'era avvenuto l'anno scorso. In un decennio il recupero del gap è stato soltanto di un punto e mezzo, dal 56,1% al 57,7%. Nota la Svimez a tale proposito: "Continuando così ci vorrebbero 400 anni per recuperare lo svantaggio che separa il Sud dal resto del paese".



Nel Sud, i consumi, compresi anche quelli alimentari, sono in costante calo: nel 2011 si sono ridotti del 4,5%

Il deserto industriale. Il rischio reale è la scomparsa di interi comparti dell'industria nell'area meridionale. Negli ultimi quattro anni, dal 2007 al 2011, l'industria ha perso 147 mila unità (meno 15,5%), il triplo del centro-nord (meno 5,5%), e il 4,9% per quanto riguarda gli investimenti fissi lordi. Lo scenario è quindi quello di una profonda e continua de-industrializzazione, perché le imprese del Sud non riescono a mettere in pratica strategie di internazionalizzazione e delocalizzazione di fasi produttive tali da accrescere la competitività del sistema. Situazione ancora più difficile in presenza di un costo del lavoro decisamente più alto dei competitor europei e asiatici. Infatti, secondo una simulazione della Svimez, un lavora-

tore meridionale nel 2008 è costato circa 34.334 euro, quanto costano in Polonia circa due lavoratori (costo unitario 19.738 euro), in Romania sette lavoratori (costo unitario 5.429) e in Bulgaria addirittura quasi dieci lavoratori (costo unitario 3.813 euro). Tutto ciò mentre il livello della produttività vede il lavoratore del nostro Sud in vantaggio sui suoi colleghi dell'est Europa in vantaggio solo da due a quattro volte.



La Svimez parla di una "segregazione occupazionale" per quanto riguarda le donne meridionali, che trovano solo lavori precari. Inoltre l'inattività riguarda due donne su tre

La disoccupazione. Nel 2010, il tasso di disoccupazione registrato ufficialmente è stato del 13,6% al Sud e del 6,3% al centro-nord a testimonianza del permanente squilibrio strutturale del nostro mercato del lavoro. Nel centro-nord, la perdita di posti di lavoro tende a trasformarsi quasi interamente in ricerca di nuovi posti di lavoro, mentre nel Mezzogiorno solo in minima parte diventa effettivamente ricerca di nuova occupazione. Rispetto all'anno precedente, i disoccupati sono aumentati al Sud del 2% (con una crescita addirittura del 18% in Molise e dell'11,5% in Campania), mentre il loro numero è sceso nel centro-nord dell'1,2%. Per regioni, in testa alla classifica si pone la Campania con un tasso di disoccupazione del 15,5%. Stiamo però parlando di "disoccupazione ufficiale", che rivela una realtà in parte alterata (come spesso abbiamo sottolineato su Euromercati): la "zona grigia" del mercato del lavoro continua ad ampliarsi per effetto in particolare dei "disoccupati impliciti", ossia di coloro che non hanno effettuato azioni di ricerca del lavoro nei sei mesi precedenti l'indagine sul tasso. Considerando questa componente, la Svimez calcola che il tasso di disoccupazione effettivo nel centro-nord supererebbe la soglia del 10% mentre nel Sud raddoppierebbe, passando nel 2011 al 25,5%.

Emergenza giovani e donne. Nell'ambito della disoccupazione, si registra una vera e propria emergenza che riguarda i giovani: in tre anni, dal 2008 al 2011, gli under 34 che hanno perso il lavoro al sud sono stati 329 mila. Ancora più grave la situazione per quanto riguarda le donne. La Svimez sottolinea a tale proposito: "Non è esagerato parlare di una vera e propria 'segregazione occupazionale' delle donne, che nel Mezzogiorno scontano una precarietà lavorativa maggiore sia nel confronto con i >

You drive, we care.



Mi occorre mantenere una solida liquidità – senza confondere le ricevute.

ECOTAXE 2013

S. Fischer, imprenditore
filiera trasporti e logistica,
B50 dipendenti

Il vostro partner per il pagamento delle citate
ecotaxi e citate
secondarie in Francia!

DKV Euro Service. Il vostro partner per il servizio rimborso in tutta Europa.

- » Rapido rimborso dell'IVA.
- » Disbrigo completo delle pratiche burocratiche.
- » Riconoscimento delle fatture DKV da parte delle autorità fiscali europee.
- » Non occorre conservare le ricevute originali.

"You drive, we care" non è solo un bel motto, ma la filosofia attuata da DKV, il vostro partner preferito per il pedaggio, il rifornimento e le procedure di rimborso in Europa. Appuratelo voi stessi!

Servizio assistenza online 24 ore su 24:
00800 365 24 365

www.dkv-euroservice.com

La Svimez sottolinea l'esigenza che nel Sud s'investa in innovazione, ricerca, sviluppo delle reti digitali e delle energie alternative

Nel 2011, i pendolari di "lungo raggio" da sud a nord sono stati 140 mila: di questi quasi 40 mila sono laureati. Così il tessuto economico-culturale continua a impoverirsi



Le misure per la crescita. Secondo la Svimez serve un progetto per il paese in settori chiave: infrastrutture, offerta di servizi adeguati a cittadini e imprese, politica per l'innovazione e la ricerca. L'Associazione per lo sviluppo dell'industria nel Mezzogiorno propone, inoltre, una modifica delle regole europee che consenta di escludere la spesa per investimenti dal Patto di Stabilità, come ha chiesto lo stesso presidente del consiglio

maschi del Sud sia con le donne nel resto del paese. Se da un lato la quota di donne meridionali occupate con un contratto a tempo parziale (27,3%) è inferiore di quasi tre punti rispetto a quella del centro-nord (29,9%), dall'altro l'aspetto più allarmante è che il 67,6% di queste donne lavora part-time perché non ha trovato un lavoro a tempo pieno". Il dato forse più rilevante è testimoniato dall'inattività, che riguarda ormai due donne meridionali su tre. Mentre nel corso degli ultimi dieci anni il centro-nord ha colmato in parte la distanza del suo tasso di attività femminile dalla media europea (recuperando oltre un punto e mezzo, da meno 7% a meno 5,4%), nel Sud il divario è aumentato del 4% (passando dal meno 24,5% del 2000 al meno 28,2% del 2011). L'inattività femminile cresce al Sud perché, da un lato, le donne scoraggiate pensano di non trovare un'occupazione e non si mettono quindi neppure a cercarla e, dall'altro, perché i canali di intermediazione formali sono carenti e insufficienti. Secondo la Svimez, nel Mezzogiorno, l'82% delle donne inattive non cerca lavoro perché lo ritiene un esercizio inutile, al massimo può avere la prospettiva di un'occupazione con una retribuzione bassa e discontinua. Vince la rassegnazione.

gio Mario Monti a sostegno della cosiddetta golden rule. Si tratta di una politica che permetterebbe nel medio periodo di rendere il processo di risanamento compatibile con l'esigenza di non aggravare la recessione in corso. Secondo la Svimez, in particolare, occorrono "politiche industriali immediate" per attivare processi di internazionalizzazione e innovazione, consolidando e rafforzando l'industria manifatturiera, ma anche favorendo la penetrazione di "settori nuovi". La Svimez le cita: puntare sulla crescita dimensionale e sull'innovazione tecnologica; incentivare le produzioni sostenibili (a partire dalla mobilità); investire sulle reti digitali; riqualificare le aree urbane; orientare sull'efficienza energetica l'edilizia e sviluppare in modo diffuso le energie rinnovabili; mettere in campo una vasta opera di difesa e valorizzazione dell'ambiente e del territorio; sviluppare filiere agroalimentari di qualità nella prospettiva dell'integrazione mediterranea; avviare una moderna industria culturale non solo turistica; favorire i servizi avanzati e l'impresa sociale. In altri termini incominciare a fare tutto ciò che negli ultimi trent'anni non è stato fatto, nella speranza che non sia troppo tardi. ■

THE ECONOMIST

La Cina si "accontenta" di una crescita al 7%?

Secondo i dati pubblicati in Cina nella penultima settimana di ottobre, il Pil del paese nel terzo trimestre di quest'anno è cresciuto del 7,4%. È la crescita trimestrale più bassa dall'inizio del 2009, lontano, ad esempio, da quella registrata nei primi tre mesi del 2010, quando superò il 12%. Inoltre, da quel trimestre, ormai lontano due anni e sei mesi, i dati sull'incremento del Pil sono stati sempre in flessione, seppure leggera. Il citato aumento del 7,4% rappresenta la crescita del Pil rispetto allo stesso periodo del 2011. Se, invece, il confronto viene fatto con il trimestre precedente, ossia con il periodo aprile-giugno 2012, l'incremento è più alto: 9%. Ci sono altri dati significativi sul-



l'ultimo periodo, ad esempio: in settembre, le esportazioni, rispetto allo stesso mese del 2011, sono cresciute del 9,9% contro la ben più bassa crescita registrata in agosto, quando fu solo del 2,7%; sempre in settembre, la produzione industriale è andata, anche se di poco, oltre le attese; lo stesso risultato hanno fatto registrare le vendite al dettaglio. Da questo insieme di notizie, alcuni analisti stanno considerando che il "rallentamento" cinese potrebbe fermarsi, nonostante le diverse critiche che gli investitori internazionali hanno rivolto al governo, sottolineando che la reazione alla frenata dell'economia è stata "lenta" e "timida" (specialmente per la politica sui tassi d'interesse). I dati recenti, comunque, stanno smentendo coloro che ipotizzavano una forte crisi cinese, in primo luogo sul fronte degli investimenti. Questi ultimi invece crescono: nelle infrastrutture, nei primi nove mesi dell'anno, è stato investito il 12,6% in più in rapporto al 2011. Un'altra cosa appare probabile: il governo cinese si sta "accontentando" di una crescita più lenta, ancorata al 7-8%, e non guarda ai "numeri" del passato. Punta a uno sviluppo più equilibrato. È molto credibile che questo sarà nel medio termine il target per lo sviluppo cinese. ■

SEBINO

FIRE PROTECTION®

Dal 1982
progettazione,
costruzione
e installazione
di sistemi automatici
di spegnimento
per la protezione
antincendio.

SEBINO
FIRE PROTECTION®

24060 Bagnatica (BG) • Via Don Bolis, 1
Tel. +39 035 292811 • Fax +39 035 303978

www.sebino.eu

La Confindustria italiana e quella tedesca si sono incontrate a Bolzano

“Nell’attuale scenario globale, nel quale la crisi finanziaria ha indebolito le posizioni economiche e commerciali dell’Europa nei confronti degli altri partner mondiali, è cruciale assicurare che l’Europa diventi il cuore del settore manifatturiero a livello internazionale. Dal momento che l’Europa è in ritardo nell’innovazione e nello sviluppo tecnologico, solo con un settore industriale manifatturiero forte, competitivo e diversificato essa avrà l’opportunità di giocare un ruolo significativo. Oggi, l’industria ha bisogno di maggiore produttività e innovazione, e queste sono le aree nelle quali noi abbiamo bisogno di investire”, sottolinea la “dichiarazione finale” sottoscritta dalla nostra Confindustria e dalla BDI, ossia l’associazione degli industriali tedeschi, al termine dell’incontro tra le due organizzazioni, tenutosi a Bolzano il 18 e 19 ottobre.

La “dichiarazione” parte dalla constatazione che i due paesi, grazie al loro “dinamismo imprenditoriale”, sono i primi due per produzione manifatturiera in Europa e due dei maggiori esportatori dell’eurozona. Per tali ragioni, sono in grado di offrire un contributo sostanziale sia per una ripresa economica sia per la creazione di posti di lavoro, due elementi chiave per

una maggiore integrazione all’interno dell’eurozona. Il tema “dell’integrazione” è ripreso con forza nel documento delle due organizzazioni: “Gli imprenditori italiani e tedeschi condividono l’idea che, senza una moneta comune, la crisi avrebbe avuto un impatto ancora più devastante sulle nostre economie. Senza un euro forte, non può esistere un’Europa forte ... Le istituzioni europee devono velocizzare e dare carattere d’urgenza ad azioni

che possano salvaguardare il progetto europeo ristabilendo la fiducia nell’unione monetaria”. Nel breve periodo, in particolare, occorre affrontare il problema per l’accesso al credito delle piccole e medie imprese, rafforzando la fiducia tra gli operatori finanziari. “Il ripristino della fiducia - aggiunge la “dichiarazione” - richiede una strategia della crescita fondata su tre pilastri: un consolidamento di bilancio intelligente, una rapida implementazione di riforme strutturali così come di politiche fiscali orientate alla crescita. Le riforme



Rispetto al periodo pre-crisi, l’Unione europea ha perso nel 2012 tre milioni di posti di lavoro



strutturali, incluse quelle del mercato del lavoro e del potenziamento della concorrenza all’interno del mercato dell’energia, dovrebbero essere promosse, in larga misura, con l’adozione di raccomandazioni-paese specifiche maggiormente vincolanti. Una ‘capacità fiscale per l’Unione europea monetaria’ dovrebbe essere gradualmente sviluppata, includendo un supporto mirato a quelle riforme in grado di promuovere la competitività. Progressi su queste riforme cardine per il futuro dell’Europa non dovrebbero essere frenati da posizioni divergenti sull’Unione Bancaria. Un meccanismo efficace di supervisione dovrebbe essere realizzato il prima possibile. Di questo ha bisogno l’Europa”.

Dopo aver sottolineato le difficoltà del momento (alla fine di giugno la produzione industriale dell’Unione era del 10% più bassa del periodo pre-crisi e più di tre milioni di posti di lavoro sono andati persi), le due associazioni hanno espresso apprezzamento per la recente comunicazione della commissione europea dedicata alla competitività dell’industria europea: “Ha il merito - è stato scritto nel documento finale - di riconoscere che tutte le politiche comunitarie aventi un impatto, diretto o indiretto, sulla competitività devono essere coordinate e sincronizzate in

maniera appropriata e in stretta collaborazione con le necessità del settore industriale”. Un coordinamento che Confindustria e BDI ritengono indispensabile: “Il successo di una nuova politica industriale europea dipenderà in larga misura da come le politiche energetiche, ambientali, commerciali, della concorrenza, della ricerca e innovazione, e le altre politiche saranno sviluppate a livello europeo alla luce delle sfide industriali e avendo in mente un unico obiettivo primario: il rilancio della crescita sul continente europeo”.

L'Unione interporti riuniti in audizione al senato

Una delegazione dell'Unione interporti riuniti-Uir è stata ascoltata dall'8° commissione Lavori pubblici del senato in merito alla nuova legge quadro sugli interporti e le piattaforme logistiche territoriali, attualmente all'esame del senato, dopo essere stata approvata dall'altro ramo del parlamento. La delegazione, della quale facevano parte il presidente Alessandro Ricci, il vicepresidente Antonio Salvatore De Biasio e i consiglieri Giuseppe De Tomas, Johan Marzani e Roberto Pesaresi, dopo aver apprezzato il testo licenziato dalla camera, ha sottolineato "la necessità di dare nuovo slancio all'operatività degli interporti nazionali". Alcuni punti sono in questo senso essenziali: definire e concepire gli interporti in un'ottica di rete e di sistema che contempli anche le infrastrutture portuali; riordinare le competenze fra i diversi livelli istituzionali in materia di pianificazione urbanisti-

ca per evitare l'inutile proliferare di infrastrutture simili agli interporti che non consentono la concentrazione dei flussi di merce per favorire lo scambio modale; concepire un piano nazionale per lo sviluppo dell'intermodalità; specificare e ribadire la natura giuridica privatistica della gestione di un interporto. Ricci ha sottolineato che "l'incontro è avvenuto in un clima adeguato all'urgenza di sostenere iniziative in grado di contribuire nel breve termine al rilancio del sistema logistico nazionale. Il paese ha bisogno subito di azioni veloci con effetti nel breve e medio periodo, se si vuole invertire la tendenza al calo del trasporto ferroviario delle merci".

Spagna: investimenti sulla ferrovia per 4,7 miliardi di euro

Il ministro dello Sviluppo economico spagnolo Ana Pastor ha dichiarato che il governo investirà il 47% del proprio piano d'investimenti per il prossimo anno sui collegamenti ferro- >

Genova, Port&ShippingTech 2012

Si terrà a Genova nelle giornate di **giovedì 29 e venerdì 30 novembre 2012**
la quarta edizione del **Forum internazionale Port&ShippingTech**.

"Saranno due giorni di convegni e workshop sui temi della logistica portuale e dello shipping - spiega Carlo Silva, presidente di ClickUtility - Aziende e operatori del settore avranno inoltre la possibilità di presentare i loro progetti, confrontarsi, creare partenariati e collaborazioni".



Carlo Silva, Presidente ClickUtility

A Port&ShippingTech si parlerà infatti di

■ **RELAZIONE PORTO-CITTÀ:**

Presente e futuro dei waterfront e delle aree portuali recuperate

■ **IL PORTO DIVENTA SMART:**

Progetti, tecnologie e soluzioni ICT per lo sviluppo competitivo della logistica portuale

■ **GREEN SHIPPING SUMMIT:**

Progetti e tecnologie all'avanguardia per la promozione di un trasporto marittimo eco sostenibile e per lo sviluppo del settore della cantieristica

■ **GREEN PORTS:**

Nuove energie e sostenibilità per porti e città marittime

Port&ShippingTech

si terrà in contemporanea a **Green City Energy ONtheSEA**.

Entrambi gli eventi sono organizzati da **ClickUtility Network**
(info: www.shippingtech.it)

viari. La cifra globale destinata al "ferro" sarà di 4,7 miliardi di euro. Di tale ammontare il 71% sarà impiegato sui progetti alta velocità: oltre un miliardo sarà investito sul collegamento tra Madrid e Ourense e Vigo; mentre un altro miliardo sarà destinato al Corridoio Mediterraneo (compresi 270 milioni per il raddoppio di linee in Catalogna e nella regione di Valencia); all'alta velocità da Madrid alle regioni nord del paese saranno destinati circa 677 milioni di euro. In particolare, per quanto riguarda le merci, tra i lavori programmati vi è anche un nuovo accesso ferroviario al porto di Barcellona. Nonostante le gravi difficoltà del paese, il governo continua a investire sulle infrastrutture.

Approvato dalla camera il Protocollo delle Alpi

Con solo 39 voti contrari, contro i 383 favorevoli, la camera ha approvato in via definitiva la ratifica del Protocollo delle Alpi Trasporto, che era già passata al senato. Il relatore Franco Narducci ha sottolineato, in particolare, che: "il Protocollo prevede innanzitutto il potenziamento di sistemi di trasporto ecocompatibili. Pertanto le strutture e le infrastrutture ferroviarie devono essere migliorate intorno a grandi progetti transalpini, che, oltre gli assi principali, terranno in debito conto anche gli altri punti della rete e i vari terminali. Di vitale importanza ecologica è, ovviamente, il passaggio su rotaia del trasporto merci nell'arco alpino". Si potrebbe obiettare che nella realtà italiana, attualmente, non sia così "ovvio" parlare di potenziamento del trasporto



Il Protocollo delle Alpi dedicato al trasporto era stato stralciato dal testo complessivo, approvato dal parlamento italiano nel 2009

ferroviario merci, dato che questo è un settore in costante calo e totalmente "dimenticato" dalle Ferrovie dello Stato. Forse, a fianco dell'approvazione del Protocollo delle Alpi Trasporto, il parlamento dovrebbe anche occuparsi del problema italiano "ferrovia merci", considerando che i trasporti ferroviari, specialmente quelli organizzati dalle imprese straniere, si fermano tutti tra Novara, Busto Arsizio, Verona, forse Bologna. L'Italia, però, è "leggermente" più lunga.

Tornando al voto della camera, un punto molto dibattuto è stato quello dell'impegno da parte dei paesi che hanno sottoscritto il Protocollo di "astenersi dalla costruzione di strade di grande comunicazione per il trasporto transalpino". Altra questione contestata e dibattuta è stata quella "dell'internalizzazione dei costi esterni" generati dal trasporto. Su questi due temi è stato trovato un escamotage con l'approvazione di un ordine del giorno che contiene riserve sull'applicazione del Protocollo. Era comunque necessario approvare il documento sul Trasporto che era stato stralciato dal testo complessivo, contenete altri undici Protocolli, che era stato firmato dall'Italia già tre anni fa. La soluzione trovata è stata accolta favorevolmente dall'autotrasporto. "L'approvazione dell'ordine del giorno rappresenta un giusto compromesso tra l'esigenza del nostro paese di dover ratificare e la necessità di assicurare la libera circolazione delle merci", ha dichiarato Eleuterio Arcese, presidente dell'Anita, che ha aggiunto: "Avevamo sostenuto con forza la necessità di non sottoscrivere il Protocollo o almeno di inserire riserve alla ratifica per salvaguardare il nostro sistema economico dalle conseguenze che l'accettazione del provvedimento avrebbe comportato sulla capacità di movimentazione delle merci nel traffico internazionale".

Utili delle compagnie aeree oltre le aspettative

Secondo l'ultimo report, emesso a Singapore all'inizio di ottobre, dell'Associazione internazionale del trasporto aereo-lata, l'anno in corso dovrebbe chiudersi per le compagnie con una crescita degli utili in rapporto alle stime pubblicate in giugno. Queste ultime parlavano di tre miliardi di dollari, cifra corretta adesso in 4,1 miliardi, ossia la metà dell'importo realizzato nel 2011. Il miglioramento sulle previsioni, secondo la lata, è dovuto allo sforzo delle compa-

gnie nel rendere i voli più economici e nel miglioramento delle performance. Tony Tyler, amministratore delegato e direttore generale dell'associazione, ha così commentato: "Sei anni fa, non avremmo mai potuto credere di riuscire a generare profitti con un costo del carburante a 110 dollari il barile. Invece è accaduto



perché le compagnie hanno modificato i loro comportamenti, hanno adottato processi di produzione più efficienti, hanno amministrato le proprie flotte e la propria capacità di

trasporto con molta attenzione. Nonostante questi sforzi, gli utili stanno sul filo del rasoio, in quanto non sono sufficienti a coprire per le compagnie il costo del capitale investito". In particolare, per quanto riguarda il cargo aereo, la lata considera, secondo le ultime proiezioni, che l'anno si

chiuderà con un calo dei traffici dello 0,4% rispetto al 2011 (in questo caso, le aspettative di giugno sono state corrette con un ribasso dello 0,1%). ■

VANDERLANDE
INDUSTRIES



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

Vanderlande Industries. 60 anni di automazione per la logistica.

www.vanderlande.com



Vanderlande Industries International B.V. Via E. Fermi 216A, 51047 Soriano (SI) Italia info@vanderlande.it tel. +39 02 90719001 fax +39 02 90719007

Gefco uno degli sponsor di "Electric Odyssey"

Due ingegneri francesi, Antonin Guy e Xavier Degon, hanno concluso a Strasburgo, sette mesi dopo aver lasciato la città dell'Alsazia, il loro eccezionale viaggio: il giro del mondo su una vettura elettrica, la Citroen C-Zéro. Un viaggio di 25 mila chilometri. Obiettivo dell'impresa è stato di dimostrare la credibilità dell'auto elettrica come auto ecologica del futuro a bassi costi d'impiego e con grande facilità di guida. I due ingegneri al loro ritorno, dopo aver fatto una sosta al Salone dell'Automobile di Parigi, sono stati ricevuti dal ministro per il Risanamento economico Arnaud Montebourg. La difficile sfida è stata superata grazie al contributo degli abitanti dei diciassette paesi attraversati, in ogni parte del globo, che hanno messo a disposizione le loro prese elettriche per ricaricare la vettura. Tra i nove sponsor del progetto, denominato "Electric Odyssey", vi è stata anche la Gefco, l'azienda logistica francese, che ha messo a disposizione dei due giovani piloti tutta la sua esperienza internazionale e il suo know how. L'azienda, che ha coinvolto nell'iniziativa tutte le filiali presenti nei paesi compresi nell'itinerario, si è anche occupata in varie occasioni di assistere i due viaggiatori nel disbrigo delle pratiche amministrative e doganali. Inoltre, ha "traghettato" tre volte la vettura: la prima, dai Paesi Bassi agli Stati Uniti attraverso l'Atlantico, poi attraverso il Pacifico per arrivare in Giappone e, quindi, attraverso il Mar della Cina.

Gefco si è dichiarata "orgogliosa di aver partecipato a questa avventura e di aver sostenuto un'iniziativa che non solo è in linea con la propria politica ambientale, ma promuove anche la mobilità del futuro. Questo progetto, volto a dimostrare



Particolare della baia di Hong Kong

l'importanza e l'affidabilità del trasporto elettrico e a diffondere tra il pubblico la conoscenza delle problematiche ambientali, s'inserisce perfettamente nelle strategie aziendali".

ThyssenKrupp: 81 impianti per la stazione sotterranea più grande del mondo

ThyssenKrupp Elevator, nell'ambito del progetto di realizzazione del nodo ferroviario di West Kowloon a Hong Kong, si è aggiudicata il contratto per la fornitura di un totale di 73 scale mobili e di otto tappeti mobili. Con una superficie di 380 mila metri quadrati, questo gigantesco capolinea ferroviario, la maggior parte del quale sarà sotterraneo, supererà per dimensioni alcuni dei più grandi terminal aeroportuali. Anche la sua capacità sarà eccezionale: il capolinea è progettato infatti per gestire 99 mila passeggeri al giorno. La stazione servirà anche l'Express Rail Link, un treno da duecento chilometri orari, operativo nel 2015, che collegherà Hong Kong con Pechino attraverso una linea lunga duemila chilometri, passando per Shenzhen, Guangzhou e Wuhan. La stazione avrà un design molto particolare. Infatti, l'architetto Andrew Bromberg, per fornire luce naturale ai diversi piani, che prevedono negozi, duty-free, ristoranti, sale di attesa, ha progettato il tetto in acciaio e vetro calpestabile. La copertura si stende sopra l'edificio in una sorta di "casco" futuristico. Il progetto, già vincitore nel 2010 del World Architecture Festival, è stato premiato al Mipim Award di quest'anno. Gli 81 impianti, forniti dalla ThyssenKrupp, trasporteranno

no i viaggiatori attraverso i molteplici livelli della stazione e ai quindici binari. Tutti questi impianti saranno dotati di un sistema di risparmio energetico per la riduzione della velocità in assenza di passeggeri che può abbattere il consumo fino al 60%.

Swisslog ottiene due contratti per realizzare magazzini

Swisslog, fornitore globale di magazzini e centri di distribuzione, con una specializzazione nel settore del farmaco, del freddo e della grande distribuzione, ha firmato contratti con l'azienda slovena Krka, leader nella produzione di prodotti farmaceutici generici, e con Alnura, azienda tedesca che

si occupa dei prodotti bio, presente con 65 supermercati in tutta la Germania. Per la Krka, Swisslog dovrà progettare un nuovo magazzino automatico ad alta densità di stoccaggio del valore di 18 milioni di euro. Il magazzino, che sarà operativo nella seconda metà del 2014, sosterrà il nuovo stabilimento produttivo che l'azienda slovena sta realizzando a Novo Mesto. Lo stesso impegno, ossia la progettazione e la realizzazione di un magazzino automatico, la Swisslog ha preso con Alnura. Nel progetto di tale impianto, particolare attenzione sarà rivolta alla sostenibilità ambientale, quindi al risparmio energetico nelle operazioni di movimentazione delle merci e alla scelta dei materiali utilizzati. E questo rientra nelle caratteristiche di Swisslog, che ha una lunga esperienza nelle soluzioni logistiche "green". ■



Il trasporto del futuro!

Caricatori, spedizionieri e trasportatori in un'unica piattaforma



- Ogni giorno fino a 300.000 carichi e mezzi disponibili
- Assegnazione di grandi commesse di trasporto in tutta Europa
- Pubblicazione tender di trasporto e invio offerte
- 30.000 fornitori di servizi verificati
- Periodo di prova gratuito

NOVITÀ
La più grande borsa
di magazzinaggio in
Europa



Ulteriori informazioni allo 008000 8466266.

www.timocom.it

Reti di Impresa

di Franco De Renzo

Il decreto legge 22 giugno 2012, n. 83 (Decreto Sviluppo) è stato convertito in data 3 agosto 2012 nella legge 134, recante misure urgenti per la crescita del paese. Siamo a una nuova formulazione della legge riguardante le “reti di imprese” e si dovrà attendere qualche tempo per comprendere appieno la normativa. È, comunque, interessante per gli imprenditori.

Il “contratto di rete” può essere sottoscritto per atto pubblico o scrittura privata autenticata, a pena di nullità, e gli stessi strumenti dovranno essere mantenuti anche per eventuali modifiche o integrazioni, perché il contratto ha una “struttura aperta” e prevede la possibilità di ingressi successivi. È da tenere presente che il contratto di rete è possibile soltanto per i soggetti identificati dall’art. 2082 del codice civile. L’“organo comune” è quello cui, eventualmente, è affidata la direzione delle attività previste ed è soggetto alle regole del mandato collettivo. La responsabilità è quella prescritta dalle norme in tema di responsabilità contrattuale e, per l’organo comune, in tema di mandato. L’inadempimento di una delle imprese della rete fa sorgere responsabilità nei confronti degli altri componenti. In assenza di diversa espressa previsione contrattuale, si applicano le norme del codice civile relative alla risoluzione del contratto pluri rateale con comunione di scopo. Invece, nei confronti di terzi, la mancanza di soggettività giuridica della rete comporta il necessario coinvolgimento delle imprese “retiste” e dell’organo comune. Pur dovendo distinguere se quest’ultimo opera con o senza rappresentanza:

Con rappresentanza:

- **per le prestazioni indivisibili:** vale la regola della responsabilità solidale di tutte le imprese, e il terzo ha la possibilità di rivalersene nei confronti di ciascuna impresa per l’intero;
- **per le prestazioni divisibili:** è esclusa la responsabilità solidale e ciascuna impresa risponde solo dell’esecuzione delle prestazioni di sua competenza;

Senza rappresentanza:

- l’organo comune trasferirà gli effetti giuridici degli atti compiuti in capo alle imprese retiste mandanti.

La durata del contratto di rete deve essere specificata, ma nulla toglie che possa essere prorogata sistematicamente. La rete di imprese è obbligata a essere iscritta al Registro delle imprese.

Dal punto di vista fiscale, la costituzione della rete non fa nascere un nuovo soggetto fiscale, ma la norma prevede un regime di sospensione d’imposta per gli utili di esercizio

che le parti accantonano in apposita riserva, e destinato al fondo patrimoniale per la realizzazione degli investimenti previsti nel programma di rete, ma solo per le imprese aderenti a contratti di rete che ne abbiano prevista l’istituzione. Permettendo, così, il regime di sospensione sia alle imprese che originariamente hanno sottoscritto il contratto sia a quelle che abbiano aderito successivamente.

Normalmente le Regioni favoriscono questi nuovi accordi soprattutto quando i progetti favoriscono l’aggregazione e la competitività sul mercato delle imprese in rete, razionalizzando i costi, unendo le capacità, favorendo lo scambio di conoscenze e competenze, funzionali all’innovazione dei prodotti e dei processi. Certo è difficile immaginare che aziende concorrenti si convincano a condividere i propri progetti e le tante difficoltà con altri, ma il periodo, probabilmente, è quello giusto per fare da collante e per spingere a mettersi insieme per affrontare in maniera migliore la disastrosa situazione economica che non sembra imboccare la via della fine. Se soltanto si mettessero insieme alcune delle cose di cui potrebbe occuparsi la rete, anche i più reticenti potrebbero cambiare idea: approvvigionare materie prime, comunicare in maniera condivisa, penetrare in nuovi mercati, importanti affari o progetti da fare insieme, collaborare, scambiare informazioni e/o conoscenze e/o contratti, scambiare prestazioni, svolgere attività in comune, allineare caratteristiche, controllare in comune i costi, integrare le conoscenze umane e imprenditoriali, sfruttare le migliori conoscenze dei partecipanti.

Da notare che la rete non è soggetto tributario e, quindi, non può emettere fattura. Sarà un aderente che fatturerà anche per gli altri aderenti, ripartendo equamente costi e benefici. L’aspetto che dovrebbe spingere a far parte della rete è che l’imprenditore si deve sentire parte di un insieme di imprenditori, ma libero nelle scelte e nelle azioni. La rete ha la funzione di coordinamento tra le imprese partecipanti, mentre l’assunzione delle scelte strategiche permane in capo a ciascuna impresa separatamente, pur in vista del perseguimento dello scopo comune, come previsto dal contratto che le vincola. Altri aspetti saranno affrontati in prossime considerazioni. ■

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



CAPTRAIN

Il miglior viaggio organizzato per le tue merci



Foto: M. P. - Fotogramma / SNCF - Immagine coordinata

Il logistico
2011
dell'anno

Specialista della logistica multimodale, Captrain Italia è all'avanguardia nel trasporto merci sul territorio nazionale e in Europa. Con diverse sedi distribuite nel nord Italia, la filiale di SNCF Geodis opera con i suoi partner sui principali assi ferroviari nazionali ed internazionali, dalla Francia ai paesi dell'Est e dalla Scandinavia e Benelux fino in Italia. L'entusiasmo, l'impegno e la professionalità dei suoi circa 200 collaboratori consentono a Captrain Italia di proporre ai propri clienti soluzioni personalizzate e innovative con un centro operativo disponibile 24 ore su 24 e 7 giorni su 7, un servizio clienti multilingue dedicato e un'officina di manutenzione rotabili propria per garantire la sicurezza del trasporto...

Captrain, l'alternativa per il tuo trasporto merci!

www.captrain.it



La piena responsabilità degli operatori aeroportuali

di **Marco Lenti e Martino Sternai***

A un anno di distanza, torniamo ad affrontare il tema della responsabilità degli operatori aeroportuali, addetti alle operazioni di gestione, carico e scarico delle merci dagli aeromobili. Nel solco delle due pronunce richiamate nell'articolo del mese di ottobre 2011 (sentenza del tribunale di Roma n. 5869 del 13 marzo 2009 e sentenza del tribunale di Milano n. 9952 del 10 agosto 2010), il tribunale di Roma ha nuovamente affermato la piena responsabilità di una società di servizi di handling aeroportuale per la perdita della merce affidatale, negando l'applicabilità della Convenzione di Montreal e del limite di responsabilità ivi previsto (19 Diritti Speciali di Prelievo/Kg, pari a circa 25,00 euro al chilogrammo).

Il tribunale di Roma, nella motivazione della sentenza n. 17642 del 21 settembre 2012, ha precisato che la limitazione di responsabilità, di cui alla sopra citata Convenzione, può trovare applicazione solamente nel corso del trasporto aereo e comunque solamente dopo che il vettore aereo abbia preso in consegna la merce. Il limite di responsabilità previsto dalla normativa internazionale, infatti, funge da contropartita per la responsabilità pressoché oggettiva che ricade sui vettori aerei in caso di perdita o avaria della merce e trova la sua ragione nella pericolosità insita nell'esercizio dell'attività di navigazione aerea.

In ragione di quanto sopra, secondo il tribunale, gli operatori di terra, non essendo partecipi dell'alea derivante dalla

pericolosità dell'attività di volo, non hanno diritto ad avvalersi della limitazione di responsabilità di cui alla Convenzione di Montreal e pertanto, nel caso di perdita e avaria della merce mentre la stessa si trova nella loro disponibilità, essi rispondono secondo le norme relative al deposito e al mandato. Nel caso di specie, non essendo stata fornita in giudizio la prova dell'avvenuta consegna materiale del collo al vettore aereo, il giudice ha condannato l'handler al risarcimento integrale del danno - corrispondente al valore della merce - per la perdita della merce avvenuta mentre si trovava nella sua disponibilità, "avendo ricevuto il collo per custodirlo e imbarcarlo e non risultando avere adempiuto [alle proprie obbligazioni]" (cfr. sent. n. 17642/12).

In conclusione, si può sostenere che l'interpretazione della Convenzione di Montreal nel senso dell'inapplicabilità della stessa agli operatori aeroportuali di terra, fatta propria dalla sentenza in commento rappresenti la conferma di un nascente orientamento. ■

***Studio legale Mordiglia**

20145 Milano - Via Telesio, 2

Tel. 0243980804

16121 Genova - Via XX Settembre, 14/17

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





SMOOV
Automazione senza limiti



Di spazio, di tempi, di costi. Sono numerose le barriere che possono ostacolare il flusso delle tue merci in magazzino.

Smoov ASRV è l'unico sistema di **automazione distribuita** per la gestione integrata dei tuoi pallet basato su veicoli intelligenti, interconnessi e indipendenti dalla struttura di magazzino che, grazie a binari dedicati, si muovono tra le scaffalature nelle due direzioni ortogonali, svolgendo in autonomia operazioni di stoccaggio e movimentazione merci, ottimizzando le missioni e superando eventuali limiti strutturali esistenti.

Modulare, flessibile, scalabile, Smoov rivoluziona l'automazione intralogistica estendendola a contesti finora impossibili, come locali con vincoli di altezza, forme irregolari, complesse o di piccole dimensioni.

Vuoi implementare nel tuo magazzino la soluzione Smoov più adatta a te? Visita il sito www.smoov-asrv.eu e scopri la nostra rete di Solution Partner o invia una e-mail a smoov@smoov-asrv.eu


SMOOV ASRV
WHEREVER SMART

I prodotti contraffatti

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

Con il termine “contraffazione” vengono indicati quei prodotti considerati “non genuini”, pericolosi, che non rispondono ai requisiti minimi previsti per la tipologia alla quale appartengono, quindi che recano segni o elementi distintivi falsi o mendaci. La norma comunitaria di base, regolamento Cee n. 1383 del 22.07.2003, definisce e distingue le merci contraffatte e le merci usurpative.

1. Per merci contraffatte si intendono le merci, compreso il loro imballaggio, su cui sia stato apposto senza autorizzazione un marchio di fabbrica o di commercio identico a quello validamente registrato per gli stessi tipi di merci, o che non possa essere distinto nei suoi aspetti essenziali da tale marchio di fabbrica o di commercio e che pertanto violi i diritti del titolare del marchio in questione; qualsiasi segno distintivo, compresi loghi, etichette, opuscoli, ecc., anche presentati separatamente; gli imballaggi recanti marchi di merce contraffatta presentati separatamente.

2. Per merci usurpative si intendono le merci che costituiscono o che contengono copie fabbricate senza il consenso del titolare del diritto d'autore o dei diritti connessi o del titolare dei diritti relativi al disegno o modello, registrato o meno, a norma del diritto nazionale, ovvero di una persona da questi autorizzata nel paese di produzione.

Il mercato del “falso” reca grave danno, in via generale, all'economia della comunità europea e in particolare a quella nazionale, in quanto la pratica della contraffazione genera distorsioni di traffico e concorrenza sleale minando di fatto uno dei punti di forza del nostro sistema produttivo. Tutti i settori merceologici sono interessati da questo “fenomeno”, passando dall'abbigliamento e accessori, giocattoli, prodotti farmaceutici e non ultimo al settore alimentare con rischi anche gravi per la salute dei consumatori.

Le norme nazionali e comunitarie conferiscono alla agenzia delle dogane la funzione di intervento negli spazi doganali, al fine di “bloccare” merci/prodotti sospettati di ledere marchi/brevetti/disegni/modelli.

La contraffazione, in ambito nazionale, è un delitto previsto dal codice penale e più precisamente dall'art. 473 che recita: *“Chiunque contraffà o altera i marchi o segni distintivi, nazionali o esteri, delle opere dell'ingegno o dei prodotti industriali, ovvero, senza essere concorso nella contraffazione o alterazione, fa uso di tali marchi o segni contraffatti o alterati, è punito con la reclusione fino a tre anni e con la multa fino a lire quattro milioni. Alla stessa pena soggiace chi contraffà o altera brevetti, disegni o modelli industriali, nazionali o esteri, ovvero, senza essere concorso nella contraffazione o alterazione, fa uso di tali brevetti, disegni o modelli contraffatti o alterati”*.

La contraffazione è definita come un illecito doganale extratributario previsto dal regolamento Cee n. 1383/2003; questo regolamento di base stabilisce, tra gli altri, i poteri che le amministrazioni doganali possono esercitare nelle loro attività di controllo, tra cui quello di sospendere lo svincolo delle merci sospettate di violare un diritto di proprietà intellettuale. Il regolamento di applicazione del reg. Cee n. 1383/2003 risulta essere il n. 1891/2004 che detta la normativa di dettaglio a completamento delle procedure previste dal regolamento di base. Secondo stime del Wto i beni contraffatti ammontano al 10% del commercio mondiale. L'industria del falso, quindi, rappresenta una voce molto consistente dell'economia mondiale e la criminalità organizzata è sempre più coinvolta e interessata in questo “settore”. La crisi economica che stiamo vivendo, inoltre, può facilitare la contraffazione: il consumatore potrebbe

essere tentato maggiormente dall'acquisto di un prodotto meno caro in questo periodo di forte recessione. Per arginare il problema occorre migliorare l'identificazione certificata e la tracciabilità di tutti i prodotti dalla produzione al consumatore finale. ■



EDIA EM

Il piacere della guida

quando
l'affidabilità
è tutto...



*Facilità di manovra senza sforzo ... controllo totale
Il nostro ultimo modello elettrico ha impostato un nuovo standard
per "gestibilità" - il singolo fattore più importante della produttività.*

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

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

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

Ogni carrello elevatore è costruito per continuare a lavorare

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

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

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



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



DEGROCAR
insieme possiamo

Numero Verde 800 264 603

Oppure visita www.mitsubishicorelli.com

Qualità | Affidabilità | Value For Money

 **MITSUBISHI**
FORKLIFT TRUCKS

La formazione "salva vita"

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

La formazione sulla "sicurezza" è divenuta negli ultimi anni un elemento culturale importante da parte delle imprese. Studi e analisi hanno effettivamente dimostrato che una formazione efficace può essere strumento concreto per agire su comportamenti non corretti e ridurre l'incidenza degli infortuni. Tuttavia, recenti avvenimenti hanno evidenziato l'opportunità che il tema della "sicurezza" venga apprezzato in tutte le sue sfaccettature, e che sia data importanza specifica alla problematica della salute della persona, anche nell'ottica di gestire emergenze che la riguardino. La normativa impone che il personale aziendale frequentati corsi specifici di primo soccorso, e che vengano poi realizzati periodici aggiornamenti.

"Ma non è solo questa la molla che spinge le aziende a richiedere corsi legati al primo soccorso" sottolinea Genziana Giacomelli, direttore della Scuola Nazionale Trasporti e Logistica "negli ultimi piani formativi che abbiamo realizzato abbiamo avuto moltissime richieste da parte delle imprese non necessariamente legate all'urgenza di adeguarsi alla normativa vigente. Molte aziende si sono oltretutto dotate di importanti strumenti che possono salvare la vita alle persone, quali i defibrillatori. Si tratta di 'investimenti' che inevitabilmente ne generano altri sul lato del capitale umano. Anche per questo motivo abbiamo da tempo stabilito una partnership con la Croce Rossa Italiana, che ci aiuta nella definizione di programmi formativi e svolge per noi attività di informazione e docenza in materia di primo soccorso".

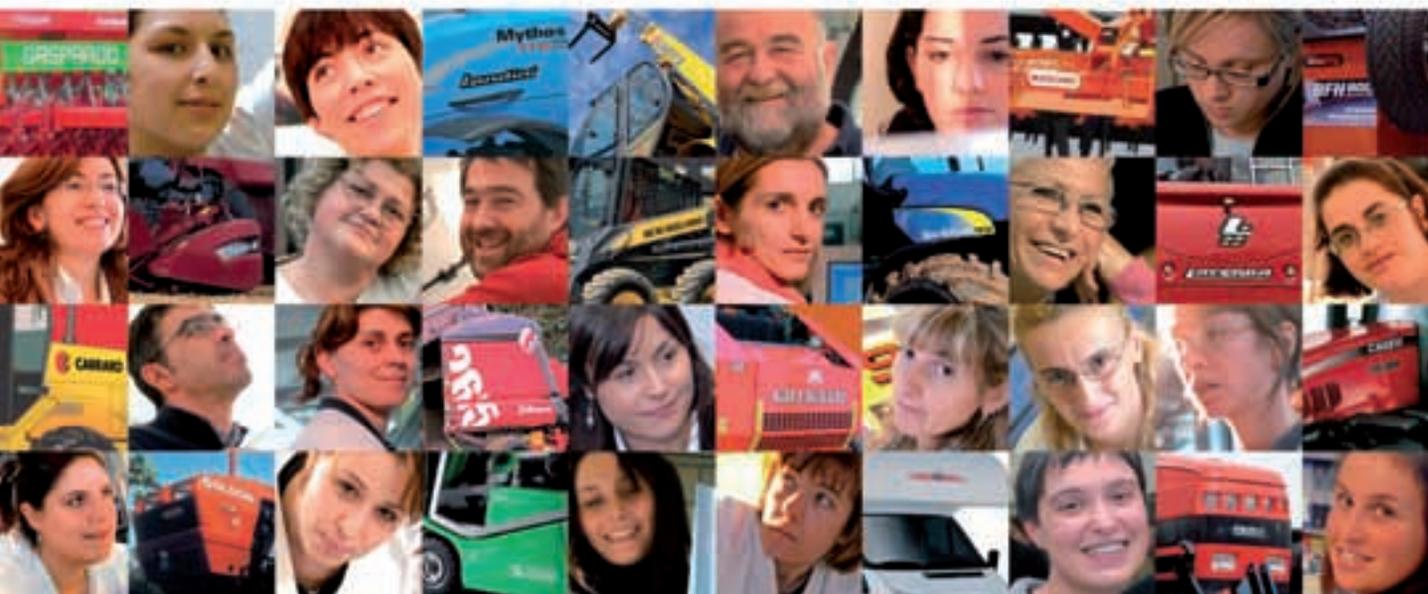
"Per salvare una vita non servono supereroi", commenta Vir-

ginia Delsanto del corpo volontari della Croce Rossa Italiana "servono persone che siano adeguatamente e costantemente formate su queste tematiche. Nel nostro paese, tra le 60 e le 70 mila persone, ogni anno, vengono colpite da un arresto cardiaco improvviso: circa una ogni otto minuti. Molte di queste persone sono colpite all'interno dell'abitazione o del luogo di lavoro, in alcuni casi sono giovani colpiti sui campi da calcio, nelle palestre delle scuole o nei circoli sportivi. La percentuale di sopravvivenza è intorno al 2% ed è strettamente legata alla tempestività dell'intervento di soccorso. Ma non tutti sanno che l'utilizzo, entro pochissimi minuti, di un defibrillatore semiautomatico esterno (DAE), utilizzabile anche da personale non sanitario, opportunamente formato, può salvare la vita alla persona colpita da arresto cardiaco. Secondo le raccomandazioni della Federazione internazionale delle Società nazionali di Croce Rossa e Mezzaluna Rossa, l'accesso ai defibrillatori dovrebbe essere incrementato rendendoli disponibili in tutti i luoghi pubblici. Un più ampio accesso ai defibrillatori, infatti, può salvare la vita ad almeno il 30% delle persone colpite da arresto cardiaco. Il nostro obiettivo, che perseguiamo anche attraverso le attività di formazione realizzate, è quello di diffondere nella popolazione la conoscenza delle pratiche di rianimazione cardiopolmonare in situazioni di emergenza e di aumentare la disponibilità delle attrezzature mediche salvavita nelle scuole, nelle strutture sportive, nelle imprese. Per questo non è esagerato affermare che un'adeguata informazione, che culmina in un'adeguata formazione in materia di soccorso, non solo può migliorare, ma addirittura salvare la vita". ■



Grafiche adesive per l'industria europea.

Passion for industry



Serigrafia
76

saremo presenti ad

eima
international

PAD. 20
STAND C12

Via E. Torricelli, 18/20 - 42027 Montecchio E. (R.E.)
Tel. +39 0522 864981 - 864827 - Fax +39 0522 866760

www.serigrafia76.com

Sei mesi ed un magazzino nuovo con cui ripartire

“Questo il tempo che la squadra di GSE ha impiegato per realizzare il nuovo deposito di 20.000 mq per CARAPELLI a Inveruno”.

di **Valerio Di Velo**



VALENTINO CHIARPARIN

GSE Group è una società presente su scala internazionale che sin dagli albori ha mirato a fornire servizi di ingegneria ad alto valore aggiunto nel mondo delle costruzioni, trasformandosi ben presto in un General Contractor capace di progettare e costruire immobili “chiavi in mano”, interagendo con tutte le figure presenti nell’organigramma dei propri clienti. I paesi in cui opera costituiscono il principale veicolo di crescita e fonte di innovazione continua: un canale che le ha permesso di trovare gli strumenti per competere in qualità ed economia in un settore estremamente combattuto come l’immobiliare logistico.

Dal 1998 ad oggi la filiale GSE Italia ha portato a compimento numerosi pro-

getti logistici per sviluppatori immobiliari, società estere, e nazionali, come i tre magazzini consegnati a Michelin, le piattaforme logistiche per Prologis, il Magna Park per Gazeley a Monticelli (PC). Dal 2008 si è rafforzato poi l’impegno nello sviluppo di soluzioni tecniche che potessero costituire un valore aggiunto tangibile per le medie e grandi aziende italiane, alle prese con la necessità di contenere i costi di deposito per posto pallet, e ridurre i costi operativi degli immobili in cui operano. Un’operazione che ha portato i suoi frutti anche di recente, con gli edifici realizzati per DI.MO- Euronic Nord Ovest o Carapelli. Ne parliamo con il direttore sviluppo di GSE Italia, Valentino Chiarparin.

COME STATE FRONTEGGIANDO LE ODIERNE CRITICITÀ DEL MERCATO?

■ Dopo aver retto la brusca frenata dell’economia globale avvenuta negli anni 2008-2009, abbiamo trovato un nuovo assetto attraverso la ricerca di settori di mercato “anticiclici” e aziende leader nel proprio settore, quanto più autonome finanziariamente dato il contesto di difficile accesso al credito. Credo che sia stata una strategia corretta, anche perché ci siamo presentati a questi soggetti con concrete soluzioni in grado di dare un reale vantaggio competitivo nei rispettivi mercati.

UN ESEMPIO?

■ Direi che l’introduzione delle coperture “piana”, è una delle soluzioni più rappresentative in assoluto. Seppur essa non costituisce lo “standard” logistico italiano, abbiamo declinato secondo l’industria edilizia locale questa tipologia di tetto con proprietà tra le più performanti e un payback limitato a 4-6 anni in contesti a temperatura controllata. Rispetto a una copertura in tegole convenzionale, questa tipologia presenta infatti il 19% di superficie disperdente e il 76% di ponti termici in meno, due dati che al di là del coefficiente di coibentazione la dicono lunga sulla capacità di isolare efficacemente l’interno dell’edificio dagli sbalzi di temperatura esterni. L’innovazione è stata in questo caso una delle chiavi di maggiore soddisfazione per il cliente. Ma altre volte essa diventa uno strumento per conquistare nuove commesse.

COME L’AGGIUDICAZIONE DELLA NUOVA PIATTAFORMA LOGISTICA PER CARAPELLI, STORICA AZIENDA FIORENTINA PRODUTTRICE DI OLIO DA TAVOLA. NON È COSÌ?

■ Certamente. Due anni fa Carapelli ha deciso di riportare “in house” il deposito del prodotto finito, in precedenza in locazione presso terzi. Da qui la necessità di poter contare su una nuova



Impianto satellitare Drive in (realizzato da Sacma) con dettaglio delle testine a copertura di ogni posto pallet

piattaforma logistica, che la società ha deciso di realizzare su di un'area di proprietà, adiacente lo stabilimento di Inveruno, nell'hinterland milanese.

COME SIETE ARRIVATI ALL'AFFIDAMENTO DELLA COMMESSA?

■ Nel 2011 GVA Redilco, advisor immobiliare di Carapelli, ha bandito la gara per la realizzazione dell'opera, su progetto sviluppato dallo studio tecnico I.S.T.A., che ha poi seguito il progetto in qualità di direzione lavori. La nostra offerta è risultata sin dalla prima tornata la più competitiva, grazie ad un profondo sforzo di Value engineering condotto dai nostri ingegneri che ci ha permesso di non scostarci di molto tra il primo prezzo e quello finale.

COME SI FA, IN GENERALE, A TAGLIARE I COSTI SENZA ANDARE A DETRIMENTO DELLA "QUALITÀ"?

■ Se volessimo semplificare, potremmo dire che la componente "costo" in un progetto edilizio dipende princi-

Rulliera per lo scarico dei semirimorchi (realizzata da Moveco) con chiusura ritardata in caso di incendio, per consentire ai pallet in transito di spostarsi e permettere ad un tronco della rulliera di slittare e liberare il passaggio al portone in chiusura

L'IMMOBILE CARAPELLI

La piattaforma logistica si estende su 19.760 metri quadrati a Inveruno, Milano, ed è contigua allo stabilimento Carapelli. Dato il tipo di prodotto trattato, l'olio alimentare, la realizzazione ha richiesto alcune particolari misure e precauzioni: un grado di isolamento termico migliorato, in quanto la temperatura degli ambienti non può scendere sotto i 10° C; un pavimento dallo spessore di venti centimetri per poter sopportare portate da cinque tonnellate per metro quadro

distribuito; un impianto sprinkler antincendio acqua-schiuma con una testina per posto pallet nelle aree di stoccaggio ad alta intensità; un sistema automatico per il carico e lo scarico delle merci che consente di scaricare, senza l'ausilio di personale, i prodotti contenuti in un bilico in tempi rapidissimi; un'area di stoccaggio con 5.580 posti pallet su scaffalature tradizionali e con 9.036 su impianto automatico satellitare; illuminazione a led per magazzini e uffici.

palmente da tre variabili: il tipo di soluzione tecnica adottata, le quantità di materiali impiegati, i costi di questi ultimi e della manodopera necessaria. Nella logistica è molto difficile garantire la qualità ai prezzi richiesti dal mercato attraverso tecnologie convenzionali, limitandosi a negoziare quanto più possibile l'acquisto dei materiali e della manodopera. È necessario coniugare la standardizzazione e l'innovazione, il nostro vero "cavallo di battaglia": individuare e applicare tecnologie che necessitano di minori quantità per essere efficienti e costare meno. Oggi il cliente può vedere finalmente il risultato con i suoi occhi: ha acquistato al prezzo minore un immobile di qualità tangibile, realizzato a tempo di record, senza spendere un euro in più di quanto pattuito.

NELLA VOSTRA OFFERTA, CI SONO STATI ALTRI "PUNTI DI FORZA"?

■ La stretta tempistica su cui ci siamo

impegnati è stato certamente un punto che ha fatto breccia nel cliente, impegnato a completare il trasloco entro fine anno. Abbiamo così iniziato i lavori il 5 marzo scorso, mettendo a disposizione a fine luglio e fine agosto due cellule di 5.000 metri quadri cadauna, complete di impianti per la successiva installazione di scaffalature porta pallet e drive-in. A sei mesi e mezzo dall'inizio lavori, il 24 settembre scorso, l'immobile è stato definitivamente consegnato, a esclusione della rete sprinkler in rack che ha seguito l'installazione di questi ultimi ed è stata completata il 19 ottobre. È stato certamente un notevole risultato, in quanto non si è trattato di un immobile logistico standard. Basti pensare alla fitta rete di canalette integrate nel pavimento industriale che abbiamo realizzato, collegate a due vasche esterne interrattate della portata di mille metri cubi l'una per il contenimento dei liquidi sversati accidentalmente o in caso d'incendio.



TORNIAMO AL PROGETTO: COME AVETE GESTITO LA COMMESSA E LE DIVERSE FIGURE COINVOLTE?

■ La gestione della commessa è un punto che mi sta particolarmente a cuore, in quanto in GSE si è voluto ricreare un “tavolo virtuale” attorno al quale far sedere tutte le figure coinvolte nel progetto: il cliente, l’advisor immobiliare, il progettista, il General Contractor e i nostri subappaltatori. Questo “tavolo” è costituito da una piattaforma on-line chiamata “Mezzoteam” che in mano alla nostra direzione di cantiere presente in loco permette di condividere in tempo reale tutti i contratti, i verbali, gli elaborati grafici (di gara ed esecutivi), con possibilità di verificare le revisioni apportate da ognuno, le consultazioni effettivamente avvenute, le interfacce tra i vari lotti, e molto ancora. È una sorta di “filo diretto” che permette al cliente di seguire la realizzazione dell’opera lungo tutto il suo percorso, come se fosse lui in persona a gestirlo,



LA PIATTAFORMA MEZZOTEAM

Mezzoteam è una “piattaforma virtuale” che permette la condivisione dei documenti online (disegni/planning/verbali/contratti/documenti amministrativi...) in tempo reale e in modo simultaneo. Uno strumento dagli innumerevoli vantaggi che favorisce la compartecipazione attiva di tutti gli attori che collaborano alla realizzazione di un progetto (cliente/progettisti/direttore dei lavori/subappaltatori/tecnici/Project Manager...).

La piattaforma online permette infatti di:

- caricare e scaricare i documenti;
- aggiornare i documenti che subiscono delle revisioni mantenendo,

comunque, lo storico delle versioni precedenti;

- Controllare gli accessi alla piattaforma, sia in termini di diritti del soggetto alla consultazione che di azioni intraprese dalle persone abilitate all’uso del sistema sui singoli documenti (ex visualizzato/scaricato)

Mezzoteam è dunque uno strumento a disposizione del cliente e dei suoi tecnici per vivere l’appalto come “processo partecipativo” che può essere da loro supervisionato in modo trasparente, in qualunque momento della giornata. Una soluzione di lavoro collaborativo per gestire in modo semplice, lineare e celere cantieri che viaggiano ad alte velocità.

ma con il vantaggio del contratto chiavi in mano e delle responsabilità in capo al General Contractor.

DI FATTO È COME METTERE IL CLIENTE AL VOLANTE DI UN’AUTOMOBILE CON TUTTI I DISPOSITIVI DI SICUREZZA ATTIVATI...

■ ...esatto e con la libertà di concentrarsi sulla traiettoria e la strada da prendere. In altre parole possiamo parlare di una catena di controllo continua, sia in verticale, con le disposizioni del committente che arrivano all’operaio in

cantiere, sia in senso orizzontale, con la distribuzione delle informazioni tra tutte le figure professionali impegnate nel progetto. Il risultato principale è la grande trasparenza nella gestione del progetto e fluidità nel flusso di informazioni. “Mezzoteam” è un po’ la risposta di GSE ai clienti che temono di acquistare con un General Contractor un immobile “a scatola chiusa”.

UNA “GESTIONE COLLABORATIVA” DEL PROGETTO.

■ Esatto. Utilizzando un termine di uso comune nella logistica, con il modello proposto da GSE il cliente di fatto esternalizza i rischi e gli imprevisti del costruire, senza rinunciare a seguire l’intero processo dall’interno: così si può focalizzare sulle prestazioni da ottenere, a fronte di un impegno certo da parte di GSE su un prezzo e su una tempistica definiti. ■



Dettaglio delle canalette di raccolta olii a pavimento



Outsourcing della Logistica: le potenzialità di crescita e innovazione

Presentazione dei risultati della Ricerca 2012

Lunedì 5 Novembre 2012 – Ore 14.00

Aula Carlo De Carli – Politecnico di Milano

(Campus Bovisa) Via Durando 10

Quanto vale il mercato della logistica in Italia e quali sono i trend in atto? Come si stanno comportando gli operatori leader nell'offerta di servizi logistici? Quali sono le potenzialità di crescita dell'outsourcing della logistica nei diversi settori? Quali motivazioni alla base delle scelte di outsourcing del processo logistico? Qual è lo stato dell'arte e il punto di vista di fornitori e committenti in riferimento ai temi di innovazione quali Servizi Logistici Avanzati, TMS, Dematerializzazione, ...?

Queste sono alcune delle domande a cui intende rispondere la seconda edizione della Ricerca dell'Osservatorio Contract Logistics del Politecnico di Milano.

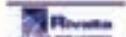
È possibile iscriversi gratuitamente all'evento sul sito www.contractlogistics.it.

Per chiarimenti o ulteriori informazioni contattare l'Ing. Damiano Frosi (damiano.frosi@polimi.it)

IN COLLABORAZIONE CON



PARTNER



SPONSOR



Gli armatori soffrono la crisi del credito

La relazione del presidente Paolo d'Amico ha aperto l'assemblea della Confitarma: in evidenza i maggiori problemi del settore.

di **Giovanna Visco**

Lo shipping è ciclico e non è la diminuzione della domanda di trasporto via mare per l'eccessiva disponibilità di tonnellaggio a determinare l'aggravamento della difficile situazione del settore in Italia, quanto l'emergenza finanziaria dell'industria del credito nel suo complesso. Dal 2006 al 2008 l'industria armatoriale mondiale ha effettuato massicci investimenti in nuove costruzioni che oggi determinano la caduta dei noli per un eccesso di offerta di stiva, anche se asset nuovi, per la lunga vita operativa che hanno davanti, rappresentano al tempo stesso un valore aggiunto nei rapporti con il mondo finanziario. Questo è uno dei punti chiariti dalla relazione di Paolo d'Amico all'assemblea della Confitarma, che ha anche sottolineato che le imprese armatoriali italiane sono storicamente "entità esclusivamente corporate di lunga tradizione" fuori da logiche finanziarie speculative, e quindi in grado di mantenere aperto il dialogo con l'Abi e le principali banche italiane per definire best practice che contemporaneamente soddisfino le esigenze specifiche del credito e quelle della continuità aziendale delle imprese armatoriali. L'industria del trasporto marittimo nel

2011 ha portato via mare oltre il 54% delle tonnellate merci export/import italiane, contro il 16% del camionato. Nella composizione degli scambi commerciali con gli altri paesi, il 39% ha riguardato l'Unione europea e il 7% di import e il 15% di export trasportati via mare. Nella classifica generale europea l'Italia è al primo posto per le tonnellate di merce in import via mare (oltre 185 milioni) e al terzo per quelle in export (47 milioni). In termini economici, il va-



Scorcio del porto di Venezia, con l'imbocco del Canal Grande

lore della produzione del trasporto marittimo di merci e passeggeri in Italia supera gli 11 miliardi di euro, arrivando a 22 se si aggiungono le attività cantieristiche e portuali ad esso correlate, con una incidenza occupazionale di oltre 78 mila unità, di cui oltre la metà dirette (circa 42.500 unità).

In questa cornice, si inserisce la flotta mercantile di proprietà italiana, per il 93% iscritta al Registro internazionale, composta da 1.619 navi, numero diminuito del 3% rispetto al 2010, per un ammontare complessivo di 18.778.840 tonn gt (il 50% delle navi è di oltre 1000 tonn gt), con una crescita rispetto al 2010 in tonnellaggio dell'8%. In sostanza, in linea con il trend mondiale, gli armatori privati italiani hanno costruito navi nuove di maggiore capacità sostituendo quelle più vecchie, con il risultato che l'Italia oggi può contare su una flotta di bandiera di 13 anni di età media (più bassa di quella mondiale di due anni), efficiente e ambientalmente più sicura, composta per il 46% da unità di meno di cinque anni. Tra il 2012 e il 2013 sono attese le consegne di altre 57 unità per 1.431.184 gt totali, in calo fisiologico rispetto ai numeri precedenti per la crisi dei noli. L'Italia è all'undicesimo posto nella graduatoria di bandiera mondiale ed è quarta in quella europea. Sono stati proprio questi dati a essere messi al centro dell'attenzione dal presidente d'Amico per affermare che gli armatori italiani, per sostenere le proprie flotte, devono poter competere a livello internazionale a parità di condizione con gli altri paesi.



Il Registro internazionale è il pilastro del sistema, ma è necessario che il governo italiano proceda anche a snellire la complessità delle procedure previste per le navi di bandiera, responsabili di inefficienze e costi aggiuntivi per le imprese. Richiesta esplicita in totale armonia con il presidente della Confindustria Giorgio Squinzi, che nel suo intervento all'assemblea ha tra l'altro enfatizzato la necessità per gli imprenditori di "ridimensionare il perimetro pubblico" e ha espresso la forte aspettativa che con il "decreto semplificazioni" vengano eliminati "gli ostacoli burocratici che frenano la nostra economia". Il sottosegretario Guido Improta, nel corso del suo intervento, ha a tal proposito rassicurato Confitarma chiamando in causa lo stesso ministro Passera che ha accolto alcune proposte della Confederazione degli armatori di adeguamento normativo nella direzione della semplificazione e ha anche assicurato che, su recepimento normativo del governo, entro il 2015 avverrà il passaggio definitivo dell'amministrazione marittima dal cartaceo all'elettronico. La relazione del presidente non ha poi tralasciato, per quanto riguarda il cabotaggio soprattutto cisterniero, di denunciare una pesante distorsione di mercato fuori dai regolamenti comuni-

tari a danno degli armatori italiani, riguardante l'ingresso di operatori extracomunitari nel sistema cabotiero, vietato dalle normative Ue sulla liberalizzazione, "mascherati da vettori europei ma fuori dal sistema di regole comuni e con condizioni operative più favorevoli", che sta mettendo a durissima prova gli armatori italiani dei servizi di bunkeraggio nei porti, "costringendoli a una competizione subdola che conta sulle difficoltà delle autorità competenti, anche per carenze della norma comunitaria, di attivare controlli e verifiche ristabilendo le corrette regole del gioco". Apprezzando l'approccio del ministro Clini dopo il tragico evento di Costa Concordia, d'Amico si è poi soffermato sul tema della sicurezza della navigazione e sull'ambiente, auspicando un'analoga coniugazione tra esigenze dei traffici e la salvaguardia ambientale, nella gestione della "recente imposizione alle navi passeggeri in servizio di linea di utilizzare combustibile a basso tenore di zolfo nella Zona di protezione ecologica". Il raffinato in questione è infatti al momento di difficile reperimento nei porti italiani nelle quantità richieste dal mercato, con il rischio di far fermare le navi e riportare sulla strada le merci che utilizzano le autostrade del mare, come già successo nell'area Seca del Mar Baltico. Parole poi di pieno sostegno all'ecobonus per lo sviluppo delle autostrade del mare e del riequilibrio modale di cui si attende l'esito della risposta di Bruxel-

les e all'Accordo intrassociativo dei servizi tecnico-nautici, considerato da Confitarma "estremamente prezioso" e recepito pienamente dal senato nel disegno di legge in materia di riforma portuale.

In apertura, un lungo capitolo dedicato alla pirateria che in circa sette anni ha attaccato 42 navi italiane e ne ha sequestrate sei. Per protezione adeguata degli equipaggi e per motivi assicurativi è stata necessaria l'introduzione della difesa attiva a bordo delle navi con l'imbarco di team militari o di privati armati, che tuttavia sul campo concreto dell'applicazione normativa ha fatto emergere alcune criticità, da correggere tecnicamente a costo zero sulla norma primaria, con le vicende dei fucilieri del Battaglione San Marco sulla Enrica Lexie, ora sotto custodia in India. Infine, manca il decreto attuativo della legge 130 per l'impiego a bordo dei team armati privati, quando non disponibili quelli militari. Correzioni necessarie per mantenere la flotta sotto la bandiera italiana.

Infine una previsione, pur nella situazione scaturita dal credit crunch prima e dal debito sovrano poi, che sta comportando una costante revisione delle previsioni di crescita mondiale con ripercussioni sui traffici mercantili e sul trasporto marittimo: "Abbiamo una certezza: il segnale della ripresa economica mondiale coinciderà con l'avvio di un ciclo positivo per lo shipping, anello iniziale della catena economica mondiale".

>

Sempre più costi

Il giorno dopo l'assemblea Confitarma, a Palermo, il suo vice presidente Emanuele Grimaldi ha aperto i lavori della XVI Euro-Med Convention From Land to Sea della Grimaldi Group, che dirige congiuntamente al cognato Diego Paccella e al fratello Gianluca Grimaldi che ne è anche il presidente. La sostenibilità ambientale ed economica della mobilità marittima è stato il tema centrale dei lavori della Convention che ha ospitato, oltre ai delegati aziendali di tutta Europa e delle controllate Finnlines e Minoan, presidenti di porto e importanti clienti provenienti da molti paesi nordafricani e del Medio Oriente. La relazione introduttiva si è focalizzata sull'allarmante congiunzione della crisi economica con il rialzo record del prezzo del bunker, che nella prima metà del 2012 è salito a 550 euro la tonnellata con un balzo di circa 100 euro, incrementando la voce di spesa del gruppo di circa 150 milioni di euro a parità di carico. L'intera flotta di oltre 100 navi, giovani e molto avanzate per capacità/consumo/velocità di navigazione, ha un costo complessivo di fuel e lubrificanti di 800 milioni di euro, tre volte quello delle 10 mila persone che lavorano nel gruppo tra mare e terra. La Corporate si è data quindi l'obiettivo di risparmiare circa 100 mila tonnellate di bunker all'anno, istituendo il dipartimento interno Energy Saving, per la promozione nel ramo shipping aziendale, che controlla sei compagnie di navigazione, di iniziative di breve e lungo termi-

ne per ridurre i consumi senza condizionare la qualità dei servizi.

Riducendo il consumo di carburante si riducono anche le emissioni prodotte dalle navi, e Ugo Salerno, amministratore delegato e presidente del Rina, ha suggerito che, per proteggere l'ambiente, l'Europa deve puntare sul risparmio energetico lavorando su dimensioni, geometria e caratteristiche delle navi. All'orizzonte, però, si sta delineando un aggravamento del problema, segnalato anche dalla relazione all'assemblea di Confitarma, che nessuna iniziativa armatoriale potrà da sola contenere. Infatti, è alle porte l'entrata in vigore della direttiva europea di recepimento dei nuovi regolamenti Imo sulle emissioni navali, che ha fissato il limite del contenuto di zolfo nei combustibili per uso marittimo all'1% fino al 31 dicembre 2014 e allo 0,1% dal 1° gennaio 2015 per le aree Seca e allo 0,5% nelle altre acque comunitarie entro il 2020. L'attuale differenziale di prezzo tra l'olio combustibile in uso e il fuel a basso tenore di zolfo è del 50%, che è destinato ad aumentare se alla nuova domanda non corrisponderà una maggiore offerta, perché i sistemi alternativi di propulsione LNG presentano ancora forti criticità mentre l'installazione di scrubber a bordo, che occupano lo spazio di 10 camion, pregiudicano la stabilità della nave e aggiungono il problema dello smaltimento dei materiali di scarto. Il rischio è che il trasporto marittimo sia messo fuori

mercato se gli Stati membri non si attiveranno a sostenere sistemi di produzione adeguati delle raffinerie e a spingere altri paesi a recepire il regolamento Imo per impedire gravi distorsioni di mercato.

Nel corso del dibattito si sono poi aggiunti altri temi, tra cui l'ecobonus, congelato dall'Unione europea per incomprensioni sui criteri di proroga al 2010 adottati dall'Italia, come ha spiegato l'Executive Director ECG (European Vehicle Logistics) Mike Sturgeon, mentre c'è una forte richiesta di introduzione di un green bonus comunitario, che tuttavia ha diverse criticità, a cominciare dal costo del carburante dei camion, che varia da paese a paese producendo sacche di forte distorsione. Emanuele Grimaldi, che ne è stato pioniere, dopo aver richiamato il ruolo dell'ecobonus ("non incide sulla competitività, ma è solo un acceleratore del processo intermodale", ha sottolineato) si è soffermato sul "modello protezionistico dei servizi portuali", sottolineando l'importanza di metterli in discussione, affrontandoli uno per volta: rizzatori, piloti, ormeggiatori e rimorchiatori, che, a parere dell'armatore, renderebbero difficile l'utilizzazione delle autostrade del mare. Alfons Guinier, segretario generale dell'Ecsa e assiduo frequentatore di questo importante evento internazionale, ha poi confermato, in fase di conclusione del dibattito, la convergenza su tale approccio dello stesso commissario Kallas. ■

IL TUO PARTNER NEL LUNGO PERIODO

Con Prologis troverete un partner con l'esperienza, la flessibilità e le risorse all'altezza delle vostre aspettative in materia di spazi logistici, sia ora che in futuro.

Grazie ai nostri centri di distribuzione presenti nelle posizioni più strategiche al mondo, potrete fare affidamento su di noi per fornirvi la struttura logistica che cercate dove la cercate.



Prologis è il leader tra i fornitori d'immobili per la distribuzione, con oltre 52,9 milioni di metri quadrati di proprietà e in gestione, in 21 paesi di 4 continenti.

Il vostro partner locale per il commercio globale

La Palette Rouge guarda all'ambiente

LPR è una grande azienda impegnata in Europa nel pallet pooling fortemente orientata alla sostenibilità ambientale. “Un lavoro difficile date le forti criticità italiane”, dice il General Manager Fabio Benazzo.

di Carlo Conti



FABIO BENAZZO

LPR, nata nel 1992, è il secondo operatore di pallet pooling dedicato esclusivamente al settore Fast Moving Consumer Goods, “spostando” più di 40 milioni di pallet ogni anno. Con filiali in sette paesi (Francia, Spagna, Portogallo, Benelux, Gran Bretagna, Germania e Italia), offre una consegna “end-to-end” e un servizio di raccolta attraverso tutta l'Europa occidentale. Lavora con i principali produttori del settore e con tutti i più importanti distributori della Gdo. In questa attività, l'azienda guarda con molta attenzione e cura a un principio: la salvaguardia ambientale. Ne parliamo con Fabio Benazzo, General Manager LPR Italia.

LPR È DA SEMPRE IMPEGNATA, IN TUTTA EUROPA, SUL VERSANTE DELLA SOSTENIBILITÀ. NON PER NULLA È STATA LA PRIMA AZIENDA NEL SETTORE PALLET POOLING A OTTENERE IL CERTIFICATO PEFC (PROGRAMME FOR THE ENDORSEMENT OF FOREST CERTIFICATION). COME INCIDE L'INPUT DELLA SOSTENIBILITÀ SUL VOSTRO LAVORO?

■ Il concetto di sostenibilità è parte integrante del principio di pallet pooling. Questo prevede infatti l'ottimizzazione delle procedure di handling e di trasporto dei pallet, il controllo del materiale utilizzato per la loro riparazione e degli scarti di lavorazione, e la protezione sistematica di questo importante asset, finalizzata a minimizzare la sua dispersione nell'ambiente. LPR ha sempre avuto una spiccata sensibilità nei confronti dell'ambiente, che negli anni si è concretizzata nella ricerca delle materie prime in grado di garantirlo, nella continua analisi dei processi in modo da ottenere la massima efficienza possibile e nella riduzione della dispersione di materiale e di gas serra nell'ambiente. Oggi questo impegno continua e ne è la prova il rinnovo della certificazione PEFC, che garantisce che i nostri pallet sono fabbricati e riparati con legno proveniente da

foreste gestite in maniera sostenibile e che l'intera catena produttiva è gestita da società che soddisfano tutti i requisiti PEFC. In breve, la sostenibilità continua a essere un punto focale di ogni decisione del nostro gruppo.

IL MERCATO ITALIANO È PER LPR UN MERCATO RECENTE, CHE È PERÒ IN COSTANTE CRESCITA. DAL VOSTRO PUNTO DI VISTA QUALI SONO LE MAGGIORI CRITICITÀ CHE S'INCONTRANO A LIVELLO LOGISTICO NEL NOSTRO PAESE?

■ La configurazione del nostro territorio e la carenza di infrastrutture adeguate sono sempre state una spina nel fianco di chiunque si trovi a dover trasportare merci nel nostro paese. A parità di distanza, rispetto ad altri paesi europei, il nostro trasporto su gomma richiede molto più tempo, pagando lo scotto sia dell'orografia sia del sovraffollamento della rete stradale. La crescita del sistema pooling, e di LPR in particolare, sono in parte dovute proprio a queste peculiarità prettamente italiane. L'ottimizzazione dei trasporti, resa possibile grazie ai pallet a noleggio, infatti, diventa sempre più interessante sia per gli operatori logistici sia per l'industria. Entrambi impegnati a superare le criticità del trasporto, non devono più porsi anche il problema

della gestione della “reverse logistics” dei pallet.

NELLA DISTRIBUZIONE DEI PRODOTTI DI LARGO CONSUMO STA CRESCENDO DA PARTE DELLE AZIENDE SIA DI PRODUZIONE SIA DI LOGISTICA IL RICORSO A SOCIETÀ CHE, COME LA VOSTRA, SI OCCUPANO DELLA FOR-

NITURA E DEL RECUPERO DEI PALLET. E' UN FENOMENO DESTINATO A CRESCERE E PER QUALI MOTIVI?

■ In parte, alcune motivazioni che stanno orientando le aziende verso il pooling, sono state già sottolineate nelle risposte precedenti. Resta da aggiungere che l'interscambio, da sistema unico o prevalente sul nostro territorio, sta sempre più diventando una fra le varie alternative possibili. Questo si deve sia al recente sviluppo sul territorio delle società di pooling che, finalmente, come nella maggior parte dei paesi europei, possono ora competere su un mercato praticamente aperto e fornire ai propri clienti il miglior rapporto “price/performance” possibile, sia a causa di una serie di aspetti critici (indisponibilità di pallet per l'interscambio, qualità del parco circolante in caduta libera, furti e dispersioni lungo tutta la supply chain, ecc.) che, soprattutto in questa fase di crisi diffusa, le aziende non sono più disposte a tollerare. I trasportatori, che da sempre hanno rivestito una funzione di ammortizzatore rispetto a questi problemi, assorbendone una buona parte nell'ambito della propria organizzazione e a danno dei loro stessi utili aziendali, non dispongono più dei margini per mitigare le negatività e le comples-



sità dell'interscambio verso i propri clienti. Anzi, si rivolgono a loro per la soluzione del problema, rendendolo pienamente evidente dal punto di vista dei costi, non solo logistici ma anche commerciali. Basti pensare ai contenziosi sui pallet Epal tra fornitori e clienti. Come spesso accade, il mercato si sta autoregolando e anche nel nostro paese, nonostante il ritardo dovuto ai molti e non sempre chiari interessi coinvolti, il sistema del noleggio pallet prenderà il posto che gli spetta, in termini di quote di mercato, rispetto agli altri sistemi.

IN GENERALE, ALLARGANDO IL DISCORSO SULLA REVERSE LOGISTICS ANCHE AD ALTRI SETTORI DIVERSI DAL RETAIL, QUALI LIMITI ORGANIZZATIVI E NORMATIVI SI RICONTRANO NEL NOSTRO PAESE? L'“INFORTUNIO” DEL SISTRI È SINTOMATICO, OLTRE CHE DI UN ERRORE, DICIAMO, DI “SOTTOVALUTAZIONE” DEL PROBLEMA, ANCHE DI UN RITARDO CULTURALE?

■ Il ritardo, più che culturale è di sistema: come per altri argomenti, quando al centro troviamo l'impresa, i risultati, nonostante tutte le difficoltà, arrivano. Quando si sale di livello e si parla di sistema di aziende, la questione si complica, e se l'amministrazione pubblica è parte del sistema, la situa-

zione diventa ancora più complessa. Ma preferisco attenermi al nostro ambito specifico. Semplicemente, in Italia, fino a poco tempo fa, la reverse logistic dei pallet per i nostri potenziali clienti, non esisteva o quasi. Se era riconosciuta lo era solo a livello di flusso, non le si attribuivano costi reali o significativi. Questo perché, il “fiume” di attività attinenti i pallet scorre attraverso l'intera struttura aziendale (acquisti, produzione, SH&Q, commerciale, amministrazione, logistica, ecc.) pervadendola con tanti “rivoli”, ciascuno dei quali, percepibile sono all'occhio più attento e analitico, è difficile da valutare. Come detto in precedenza, alcuni di questi “rivoli” stanno diventando sufficientemente critici, o costosi, da far emergere anche tutta la rete carsica sottostante. Gli aspetti tipici del servizio offerto da LPR, quali il costo certo garantito del servizio, la semplicità amministrativa, 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. ■

Cesena: i Magazzini investono sul verde

“Stiamo seguendo una politica aziendale che permetta di tagliare i costi dei servizi ai clienti”, sottolinea Michele Montalti.

di Sergio Collina

“**T**utto sommato stiamo andando abbastanza bene, reggiamo ai livelli dello scorso anno, nonostante la crisi nella nostra provincia stia costringendo alla chiusura diverse aziende medio-piccole. Quindi, a livello locale ne stiamo pagando le conseguenze, dato che offriamo servizi a tutto campo”, sottolinea Massimiliano Montalti, amministratore delegato dei Magazzini Generali Raccordati di Cesena, carica che ricopre anche il fratello Michele. L'azienda sta, però, rispondendo a questa situazione con coraggio, facendo investimenti sia sugli impianti sia sui servizi sia varando nuove iniziative da proporre ai clienti. A proposito di investimenti ne è stato porta-

to a termine uno: la realizzazione sulla copertura dei magazzini di un grande impianto fotovoltaico, uno dei più importanti della provincia. E' stato inaugurato nei primi giorni di ottobre e vale la pena soffermarsi su questa realizzazione. L'investimento è stato di oltre un milione di euro e verrà ammortizzato nell'arco di sei anni. La struttura durante il giorno è completamente autosufficiente e si alimenta con l'energia prodotta dal sole. “La spiegazione di questo particolare investimento - sottolinea Michele Montalti - sta nella strategia che abbiamo adottato: abbattere i costi fissi per poter essere in grado di offrire ai clienti servizi a prezzi sempre più accessibili e competitivi”. Su questa stessa linea va posta l'iniziativa

di recuperare alla piena efficienza, all'interno dell'area dove sono situati i magazzini, un pozzo che permette all'azienda di essere autonoma nell'approvvigionamento di una notevole quota dell'acqua necessaria per il funzionamento dell'impianto frigorifero (di circa 5.000 metri quadrati). Una scelta quella fatta dai Montalti che, come ha affermato Gian Carlo Muzzarelli, assessore regionale alle Attività produttive, intervenuto alla cerimonia d'inaugurazione dell'impianto fotovoltaico, “va verso un profondo cambiamento nel modo di fare impresa”.

Un cambiamento che i Magazzini Generali stanno realmente mettendo in campo nell'intento di allargare sia il business sia la sfera dei clienti. “Il mercato interno e la domanda interna come ben sappiamo stanno flettendo in modo notevole. Le aziende, tutte le aziende anche quelle che non lo hanno mai fatto, devono provare a cimentarsi con il mercato internazionale, devono provare a esportare. Noi, in generale, proponiamo servizi completi per quanto riguarda sia l'import sia l'export. Oggi, stiamo avanzando nuove proposte alle piccole imprese per facilitare il loro 'sbargo' a livello estero, ad esempio soluzioni di groupage con altri per dividere i costi di trasporto. In questo senso abbiamo messo in piedi un 'progetto Brasile', uno dei paesi



Da sinistra, Massimiliano Montalti e il fratello Michele, amministratori delegati dei Magazzini Generali Raccordati di Cesena



Bric, attraverso una collaborazione con quattro operatori che lavorano in diverse aree dell'immenso territorio brasiliano. Grazie a questa scelta possiamo offrire servizi Italia-Brasile door to door. Parallelamente, abbiamo stretto una partnership con un magazzino alandese che ci permette di avere un collegamento diretto con tutti i più importanti porti del Northern Range. Iniziative che facilitano tutte le operazioni. Ripeto non è semplice, se non ci sono dei corrispondenti, superare tante barriere che si pongono a livello di imposte, di magazzino, di trasporto. Barriere che scoraggiano, in primo luogo, un imprenditore anche di medie dimensioni. Stiamo cercando di costruire una 'cultura' sul tema delle operazioni con l'estero sia in entrata sia in uscita. Ci sono strumenti, spesso ignorati, che permettono di semplificare tali operazioni e anche di abbassarne i costi. Posso fare esempi: il deposito doganale, il deposito Iva e il deposito fiscale accise, quest'ultimo, in primo luogo, per quanto riguarda gli alcolici. Se le aziende non s'informano perdono queste possibilità. Noi lavoriamo affinché ciò non accada", spiega Massimiliano Montalti.

L'azienda di Cesena ha una lunga esperienza anche nei rapporti con le imprese di piccole dimensioni, derivata dal tipo di lavoro che svolge e che riguarda

ogni tipo di merce, dallo zucchero alla ceramica, dalla cristalleria ai prodotti della catena del freddo. Per svolgere tutte queste attività, l'azienda cesenate conta su un'area di proprietà di oltre 40 mila metri quadrati, dei quali la metà coperti, che comprendono l'impianto frigorifero polivalente in grado di garantire la conservazione di merci a una temperatura da meno 25° a più 10°. Inoltre, per ottimizzare il trasporto ha anche una propria casa di spedizioni, con la quale opera anche per le merci a temperatura controllata. Infine, da molto tempo, l'azienda opera con i più importanti porti italiani, da Ravenna, che è ovviamente in posizione privilegiata, data la breve distanza che la separa da Cesena, a Genova e La Spezia, proponendo caso per caso, al cliente di turno, un preventivo formulato valutando la più conveniente tra le tante possibilità offerte sia dagli scali sia dai vettori. Questo è un altro elemento che va nella direzione di favorire l'internazionalizzazione degli operatori emiliano-romagnoli. "Quanto stiamo facendo, come dicevo, sta andando incontro alle esigenze di molte aziende, assolve e dà risposte ai loro bisogni. L'importante è costruire con questi operatori un rapporto di fiducia, convincerli che offriamo un servizio serio e di qualità. Penso che ci stiamo riuscendo", conclude Massimiliano Montalti. ■

IL NUOVO IMPIANTO

L'impianto fotovoltaico realizzato sulla copertura dei Magazzini Generali di Cesena annovera 2.653 pannelli, che generano una potenza di circa 650 kWp, per una produzione annua elettrica stimata di 799 MWh. In venti anni si stima che le emissioni nocive evitate dall'impianto saranno circa 8.500 tonnellate. L'impianto è stato montato dalla società cesenate Apollon, partner della società Solsonica che ha fornito i pannelli. Quest'ultima, oltre a essere il primo produttore italiano di moduli fotovoltaici, è anche un punto di riferimento nazionale per il settore in termini tecnologici. Nata nel 2007 e con quartiere generale situato a Cittaducale, in provincia di Rieti, si avvale di uno stabilimento di oltre 180 mila metri quadrati. In realtà la sua attività è iniziata molto prima, nel 1969, quando rappresentava il primo insediamento italiano dell'americana Texas Instrument, che, sempre a Cittaducale, ha prodotto per venticinque anni memorie e semiconduttori.



I Magazzini Generali hanno una lunga tradizione familiare. Un clima che pervade tutta l'azienda. Durante l'inaugurazione dell'impianto fotovoltaico è stato premiato dall'assessore regionale Gian Carlo Muzarelli (al centro, con la targa) il dipendente Maurizio Romagnoli (a sinistra), andato in pensione dopo 38 anni di lavoro tutti trascorsi nell'azienda

Progetti europei, come accedere ai fondi

La società Olos, che conta su un team specializzato e su metodi sperimentati, aiuta le imprese a predisporre le proposte di finanziamento.

di **Carlotta Valeri**

Oggi, più che mai, le imprese private e pubbliche si confrontano in un mercato dove gli scenari sono globali: per continuare a essere competitive e di successo, hanno l'esigenza di sviluppare idee e progetti per intercettare le risorse utili alla loro crescita e a quella dell'economia. L'Unione europea mette a disposizione fondi per sostenere questo "percorso" virtuoso. Contribuisce finanziariamente, infatti, a progetti in linea con le priorità strategiche fissate a livello comunitario. L'Unione, quindi, vuole aiutare investimenti, privati e pubblici, che tendono ad aumentare la competitività in modo costruttivo, nel segno dell'innovazione e della ricerca, nel rispetto delle persone e dell'ambiente, principi che stanno alla base dello "sviluppo sostenibile". In particolare, l'approccio europeo alla progettazione si basa sull'innovazione, sulla sostenibilità tecnica a medio-lungo termine e sulla creazione di reti di partenariato permanenti. Questi tre concetti si traducono nella strategia "Europa 2020", nelle sue priorità (crescita intelligente; crescita sostenibile, crescita inclusiva e governance dell'economia) e infine nella "nuova programmazione europea 2014-2020". Per ciascuna priorità, l'Unione ha identificato obiettivi strategici per permettere la crescita economica e sostenibile del territorio e della popolazione europea.

Vediamo, in sintesi, come si articolano questi obiettivi:

- **La "crescita intelligente"** approfondisce i temi dell'istruzione, della ricerca e innovazione e della società digitale, con i quali si mira a raggiungere i seguenti risultati: riduzione dell'abbandono scolastico dal 14 al 10%; ottenimento del titolo universitario per almeno il 40% dei 30-34enni (contro il 30% attuale); aumento degli investimenti al 3% del Pil dell'Unione; aumento del tasso di occupazione del 75% nella fascia di età 20-64 anni; accesso a internet facilitato per tutti i cittadini;
- **la "crescita inclusiva"** affronta le difficoltà inerenti a occupazione e inclusione sociale, emarginazione e apprendimento permanente, con questi particolari obiettivi: aumentare il tasso di occupazione soprattutto per giovani, donne, anziani e immigrati offrendo diverse opportunità di lavoro; ridurre di 20 milioni il numero di persone a rischio di emarginazione o in situazione di povertà; sostenere i cittadini nell'adattamento ai cambiamenti socioeconomici e nell'investimento in nuove competenze e tipologie di formazione per rispondere con flessibilità al mercato del lavoro;
- **la priorità "crescita sostenibile"** si prefigge di contribuire alla risoluzione delle criticità inerenti all'ambien-

te, all'energia e alle fonti rinnovabili, attraverso il raggiungimento dei seguenti risultati: riduzione delle emissioni di gas serra del 20% rispetto all'anno 1990; incremento del consumo da energie rinnovabili del 20%; incremento dell'efficienza energetica del 20%; aumento degli investimenti per l'utilizzo delle reti elettriche, soprattutto per la mobilità. Infine, per "governare l'economia" si intende l'insieme delle manovre finanziarie trasversali che l'Unione europea attuerà in merito alla salvaguardia della moneta unica e della finanza comunitaria.

Come prima ricordavamo, i progetti che si candideranno per ottenere un contributo finanziario europeo, dovranno essere in linea con queste priorità in base alla tematica di riferimento. Su tali "candidature" rivolgiamo alcune domande a Simona Rossotti, amministratore delegato di Olos, un team di professionisti specializzato nell'affiancare aziende ed enti nella richiesta di finanziamenti europei. In particolare, ha una lunga esperienza personale nell'"europrogettazione" e nella formazione.

RISPETTO AI PROGETTI EUROPEI, COME OPERA OLOS?

■ Premetto che la crescita strutturata delle imprese, così come degli enti, richiede sempre nuove informazioni e



nuove conoscenze, anche sulla possibilità di ottenere finanziamenti aggiuntivi. Un'opportunità importante in questo senso è rappresentata dai bandi europei. Olos ha messo a punto un metodo di lavoro su tale tema: parte dall'analisi dei bisogni per arrivare allo sviluppo degli obiettivi, dando vita all'idea progettuale in sintonia con le strategie aziendali del cliente e con le specifiche priorità richieste dal singolo bando. Tutto ciò viene fatto con lo sviluppo di azioni basate su criteri scientifici e metodologie sperimentate, che costituiscono una risorsa fondamentale per la progettazione europea, nazionale e territoriale. Grazie alla propria banca dati, aggiornata quotidianamente, e all'utilizzo delle più moderne tecnologie dell'informazione e della comunicazione, offre al cliente risposte tempestive. Il team crea opportunità di sinergie e networking tra le imprese e gli enti e costruisce il percorso insieme al cliente, individuando anche i partner migliori. Inoltre, realizza l'attività di ricerca dei finanziamenti, scrive i progetti e offre ai clienti assistenza tecnica.

COSA INTENDE, IN PARTICOLARE, QUANDO PARLA DI FARE "IL PERCORSO INSIEME AL CLIENTE"?

■ Per prima cosa, Olos pubblica una "Newsletter" personalizzata e specializzata per settore. Ciò permette al cliente di essere aggiornato sulle possibilità di finanziamento esistenti relative al business. La vocazione del team è quella di saper individuare e comprendere, applicando una metodologia di analisi mirata, quelli che possono essere i progetti sostenibili in ogni realtà e contesto produttivo. Su questi, appunto insieme ai singoli clienti, lavora proponendo risposte personalizzate che tengono conto delle rispettive esigenze. La ricerca e il coinvolgimento attivo di partner ottimali, la suddivisione delle fasi progettuali in work packages, la stesura condivisa del budget rispetto ai criteri di ammissibilità, l'allocazione delle spese alle singole WP e l'attribuzione equilibrata del co-finanziamento per ciascun partner traducono nella realtà la proposta secondo le linee dell'application form. ■

PS
PORT & SHIPPING TECH

GENOVA, CENTRO CONGRESSI
PORTO ANTICO
29 E 30 NOVEMBRE 2012

4^a edizione
Forum Internazionale

INNOVAZIONE TECNOLOGICA PER LO SVILUPPO COMPETITIVO E SOSTENIBILE DEL SISTEMA LOGISTICO PORTUALE E DELLO SHIPPING

www.shippingtech.it



Tematiche



Novità 2012

Brokerage event LEaN2012:
Nuove opportunità di business attraverso incontri one-to-one tra aziende preselezionate.



In contemporanea:



www.greenenergy.it

Comitato Promotore:



Segreteria Organizzativa:

Dott.ssa Gloria Cottafava
Via Sottoripa 1A, 16124 Genova
Tel. +39 010 42 17 101
Fax: +39 010 999 86 83
Mobile: +39 346 479 4176
E-mail: g.cottafava@clickutility.it

Organizzato da:



Cervignano punta sullo sviluppo logistico

L'interporto, che ha forti potenzialità, ha aderito alla rete di imprese Nest e collabora con l'area industriale Aussa Corno e Porto Nogaro.

di Paolo Sartor

È ormai consolidato che un interporto non si può più limitare ad affrontare il mero aspetto del trasporto e quello immobiliare, ma deve guardare all'intera filiera della logistica e della movimentazione delle merci, che costituiscono il fulcro delle realtà produttive e di servizio più moderne ed efficienti. Perciò, la gran parte degli investimenti infrastrutturali realizzati e/o pianificati dall'interporto di Cervignano del Friuli sono indirizzati a dare risposte concrete alle crescenti richieste degli operatori del settore e delle attività produttive locali nell'ottica della più moderna concezione della logistica integrata. "Il tema strategico per la Regione Friuli Venezia Giulia e in particolare per la nostra infrastruttura logistica - precisa il presidente Tullio Bratta - è quello di sfruttare al meglio le strutture esistenti cercando di creare le condizioni per migliorarne la loro efficacia ed efficienza. In questo contesto sono proprio gli operatori che possono fare la differenza avviando percorsi evolutivi di ristrutturazione e razionalizzazione dell'offerta di servizi di spedizione, trasporto e logistica". In questo disegno strategico assume particolare rilevanza per l'interporto



La natura pubblica della società Interporto garantisce massima neutralità di rapporti agli operatori insediati

L'interporto offre servizi a 360 gradi

la recente adesione al Contratto di rete di imprese Nest (acronimo di Network europeo servizi e trasporto) con altri tre operatori e precisamente: Inter-rail (operatore logistico ferroviario), Marlines (casa di spedizioni, agenzia marittima e brokers marittimi) e Fratelli Midolini (compagnia portuale, trasporti eccezionali stradali, sollevamenti e stoccaggio in aree portuali). "L'obiettivo che ci siamo prefissati fin da principio aderendo a Nest - spiega Bratta - è da una parte quello di rispondere a 360° alle esigenze lo-

gistiche delle imprese manifatturiere regionali e dall'altro di garantire un'ampia piattaforma logistica terrestre e marittima al servizio delle merci con origine e/o destinazione il nord Italia, l'Europa centrale e orientale". Particolare impegno assume inoltre la collaborazione messa in atto dall'interporto con l'adiacente zona industriale dell'Aussa Corno e Porto Nogaro per consolidare nuove sinergie operative e promuovere servizi logistici integrati e altri progetti innovativi per lo sviluppo di nuove relazioni e collegamenti di trasporto. "Quella di Cervignano è un'infrastruttura - ha aggiunto Bratta - sulla



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

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

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

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

Più di 15 milioni di m² di immobili costruiti.

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

quale la Regione Friuli Venezia Giulia ha investito importanti risorse, credendo fortemente nel suo sviluppo e nel suo consolidamento nel ruolo di 'piattaforma logistica regionale'. Sono convinto che la sua presenza nella rete Nest potrà far crescere la percentuale di merce in transito per l'interporto che oggi, anche per la pesante crisi in atto, è inferiore rispetto alle capacità potenziali dell'infrastruttura".

L'infrastruttura

L'interporto è posizionato sulla confluenza tra le vie di collegamento tra Venezia e Trieste con quella che da Cervignano, passando per Tarvisio, collega l'Italia all'Austria. Grazie al sistema di collegamenti autostradali e ferroviari l'interporto, in un'ottica europea e internazionale, si colloca sul Corridoio 3 Mediterraneo e sul Corridoio 1 Baltico-Adriatico. Le aree destinate ad attività interportuali sono di 1.360 mila metri quadrati di cui ad oggi ne sono disponibili 460 mila.

La zona terminalistica dell'interporto comprende un terminal gestito direttamente su una superficie di 160 mila metri quadrati al cui interno sono presenti tre fasci da due binari ciascuno, lunghi 750 metri. All'interno del terminal sono presenti tutte le attrezzature di movimentazione per le merci e unità di carico intermodali. Il terminal offre i servizi di handling, deposito, riparazione, pac-



L'Interporto di Cervignano è uno snodo logistico ideale per i flussi di merci tra l'Italia e i paesi del centro-est Europa



king, pesa ferroviaria e pesa stradale e una fossa per lavaggio carri e container. Parte dell'area terminalistica è destinata all'attività di terminalizzazione delle merci pericolose. Le infrastrutture logistiche interportuali sono composte da 24 mila metri quadrati di magazzini di cui 22.800 metri quadrati per secco e 1.200 metri quadrati a temperatura controllata. Tali magazzini hanno tutti un'altezza libera interna di 10,5 metri sotto trave. All'interno dei magazzini sono inoltre presenti 600 metri quadrati di uffici. In aggiunta alle strutture coperte sono presenti anche 10 mila metri quadrati di parcheggi per mezzi pesanti a pagamento. La struttura interportuale offre 2.500 metri quadrati di uffici modulari e disposti su 1.100 metri quadrati di superficie, che possono contare su altri 6.000 metri quadrati di aree funzionali.

La società interportuale, grazie alle proprie maestranze di elevata professionalità e affidabilità, offre servizi di sviluppo e gestione immobiliare, gestione degli spazi comuni, servizi ferroviari di manovra, servizi di gestione del terminal e servizi logistici. Per quanto riguarda invece i servizi destinati ai veicoli, è presen-

te in prossimità dell'infrastruttura una stazione di servizio e un servizio di vigilanza diurno e notturno sull'intera area interportuale. Al momento all'interno della struttura operano una dozzina di società, principalmente spedizionieri, MTO e operatori logistici.

Il movimento di merci

Il traffico ferroviario del terminal interportuale si divide quasi equamente tra l'intermodale, che lo scorso anno ha totalizzato circa 140 treni annui, e quello convenzionale, composto da 180 treni. I collegamenti creati dal traffico intermodale sono composti da 34 coppie annue di origine e destinazione olandese e 40 coppie di origine e destinazione belga. Il traffico convenzionale è invece composto da sette coppie annue di treni da e per la Grecia e 27 coppie annue da e per la Croazia. Le unità di carico movimentate dal traffico intermodale nel periodo febbraio-dicembre 2011 sono state complessivamente 16.150, mentre il traffico convenzionale ha movimentato 3.000 vagoni. In totale i carri movimentati all'interno del terminal sono stati 5.000, divisi su 320 treni. ■

I PUNTI DI FORZA

La società per azioni Interporto di Cervignano del Friuli mette a disposizione degli operatori nella sua struttura un importante "pacchetto" di soluzioni e di possibilità teso a migliorare ogni aspetto nella movimentazione delle merci. Un "pacchetto" che, in particolare, può contare su:

- presenza di un terminal intermodale idoneo alla movimentazione di merci pericolose (RID);
- edifici nuovi, razionali, a prezzi competitivi;
- spazi "su misura" ma adeguabili nel tempo;
- disponibilità di magazzini misti raccordati alla ferrovia;
- facilità di trovare mezzi e svariate soluzioni di trasporto grazie alla presenza di qualificati operatori del settore trasporti, spedizione e logistica;
- deposito contenitori e stoccaggio temporaneo di merci;
- interconnessione diretta con lo scalo merci di Cervignano Smistamento;
- sicurezza, qualità e neutralità di trattamento nella gestione e trattamento delle merci;
- possibilità di dogana interna;
- servizi comuni di sorveglianza, connettività, pulizie, movimentazione, ecc.;
- area parcheggio con sistema di custodia passiva per sosta temporanea e/o lunga di tir.

A Gubbio il business della logistica

L'evento ha riunito anche quest'anno protagonisti di importanti filiere di settore e ha offerto spunti di riflessione sui temi economici più attuali

a cura di **Paolo Giordano**

Organizzato da **Richmond Italia**
Media Partner: **Euromerci**

Crisi congiunturale o crisi di sistema?

Una relazione del professor Innocenzo Cipolletta ha esaminato le attuali difficoltà della nostra economia nel contesto mondiale.

“L'economia italiana ha vissuto una fase fortemente negativa nel corso del 2009. In seguito, nei primi mesi del 2010, si è avviata verso una lenta ripresa per poi frenare in manie-

ra progressiva e cadere, infine, in quella recessione dalla quale ancora non è uscita e trova enormi difficoltà a uscire”, ha sottolineato Innocenzo Cipolletta nella relazione svolta nel corso dell'assemblea plenaria che ha avuto

luogo nella prima giornata del Logistics Forum. Analizzando le ragioni di fondo di questa “caduta” verticale, che ha fatto segnare, mese dopo mese, quasi per un anno consecutivo un calo della produzione industriale, ha aggiunto: “Il risultato negativo è tutto da ascrivere al forte, progressivo rallentamento della domanda interna. Diversi settori della nostra industria riescono ancora a competere sui mercati esteri, sia europei sia extraeuropei, facendo aumentare in maniera significativa le esportazioni, ma questo dato positivo viene cancellato da quanto l'industria perde sul mercato interno. Una crisi, quest'ultima, che travolge le attività produttive che hanno come target esclusivamente il mercato italiano. I numeri

sono impietosi: nel secondo trimestre di quest'anno rispetto allo stesso periodo del 2011, i consumi privati sono calati del 3,1%, i consumi delle famiglie residenti del 3,6%, i consumi pubblici dello 0,9%, gli investimenti lordi del 16,3%”. Inoltre, ha aggiunto Cipolletta, la domanda interna cala anche perché cresce la disoccupazione e l'Italia “è l'unico paese che non ha un'indennità di disoccupazione, ma ha solo lo strumento della cassa integrazione”. Uno strumento che non tutela, che non copre in primo luogo i giovani assunti a tempo determinato. C'è anche da evitare un atteggiamento che si sta manifestando: “ricercare l'aumento della produttività, tenendo ferma la quantità di prodotto e diminuendo la manodopera”. L'unico obiettivo da inseguire non può che essere quello di far crescere, di stimolare la domanda interna. “Per raggiungerlo una delle possibilità, utilizzata negli anni scorsi dai tedeschi, è di utilizzare la leva fiscale, riducendo la tassazione

diretta e spostando le tasse su quella indiretta”, ha detto ancora Cipolletta.

Il problema centrale è che il paese deve fare i conti con il suo enorme debito pubblico: per fronteggiarlo la tassazione, sia diretta sia

indiretta (basti pensare al costo del carburante), ha continuato a crescere e con questi proventi si è fronteggiato



Il professor Innocenzo Cipolletta, già direttore generale di Confindustria e presidente del Gruppo Fs, è presidente dell'Università di Trento

Punto centrale è la ripresa della domanda interna

Marina Carnevale,
Events Conference Director
Richmond Italia

il costo degli interessi sui titoli di Stato, in costante aumento. Le imprese, da un lato, hanno subito questi costi e, dall'altro, hanno trovato sempre maggiori difficoltà per ottenere crediti dal sistema bancario. Le banche sono state un altro tema toccato da Cipolletta: "I nostri istituti di credito, quando si è iniziata a manifestare la crisi finanziaria, non erano così compromessi con i 'fondi spazzatura' come, ad esempio, quelli anglosassoni. Avendo una struttura più tradizionale hanno scelto di correre meno rischi. Poi, quando è entrato in crisi l'euro, hanno avuto paura per le perdite di patrimonio, causate dalla recessione, dai cali delle azioni, dal possesso di titoli di Stato deboli e sotto attacco da parte della speculazione. Da qui una restrizione del credito. Nella fase attuale e nella situazione in cui versano le imprese, hanno responsabilità in più: la Banca Centrale Europea ha immesso nel sistema una forte liquidità che deve essere utilizzata per aumentare il livello dei crediti".

Cipolletta ha quindi inquadrato il "caso Italia" nel contesto mondiale: "L'economia sta rallentando ovunque. A livello globale il Pil passa dal più 5,3% del 2010 al 3,9% del 2011, allo stimato 3,5% di quest'anno. Da questo decremento sono toccati anche i paesi emergenti. Sugli Stati Uniti pesa il debito pubblico che nel 2012 raggiungerà il 100% del Pil, per probabilmente superarlo entro il 2013. Nel 2012 scenderà dello 0,5% anche il Pil dell'Unione europea a 27. Le sorti dell'area euro sono molto legate a quanto farà in con-

creto la Banca Centrale Europea: finora ha solo fatto dichiarazioni d'intenti, senza concretamente intervenire. Regna molta incertezza. La Cina, 'campione' dei paesi definiti emergenti, sta frenando la sua crescita essendo alle prese con molti problemi che vanno dal rialzo dell'inflazione alla bolla immobiliare, dalle grandi spese infrastrutturali all'inquinamento, alla gestione di circa 120 milioni di contadini emigrati 'clandestinamente' nelle aree urbane, alle rivendicazioni salariali nelle aree a forte vocazione industriale. Negli anni 2000, la crescita a livello globale è stata del 3%, con i paesi emergenti, quelli del Brics (originariamente Brasile, Russia, Cina e India ai quali si è aggiunto recentemente il Sud Africa) e del Next 11, mediamente al 6%. Quindi, chi era povero è cresciuto di più di chi era ricco. Si può dire che sia stata vinta la scommessa che sembrava impossibile negli anni '60, ossia migliorare l'economia dei paesi poveri. Una vittoria che però ha portato tutta un'altra serie di proble-

matiche, da quelle energetiche a quelle ambientali. Oggi stiamo vivendo una fase di transizione alla ricerca di un assetto globale migliore". Resta una domanda: come sarà tale assetto? Ritornando alle questioni italiane e in particolare alla forte flessione >

GUBBIO COME UNA NAVE

La Richmond Italia, "costola" della Richmond che opera a Londra e a New York, è nata nel 1994. Allora iniziò organizzando un evento dedicato al mondo dell'IT, portando gli operatori a Londra. Così fece anche per altre iniziative come il Marketing Forum che per dieci anni si è svolto a bordo di una nave, nel bel mezzo del mare, secondo il metodo usato dalla Richmond inglese. "Questa è stata una scelta che abbiamo ritenuta la più giusta per favorire incontri tra i diversi operatori, tra clienti e fornitori. A bordo di una nave si sta comodi, ci si diverte, ma,

dato che non si può 'scendere', i tempi di lavoro sono rispettati al minuto, alla fine con la soddisfazione di tutti", dice Marina Carnevale, Events Conference Director della società. Nel 2004, la società decise di sperimentare un'altra iniziativa e varò il Logistics Forum, già nel calendario della società inglese. Ciò perché la logistica venne ritenuta una materia per la sua natura molto adatta a meeting tra operatori di diversi settori della filiera, dalla produzione alla distribuzione, al trasporto. Nel 2007, il Forum per la prima volta "sbarca", è il caso di dirlo, a Gubbio. "Questa cittadina umbra è splendida, altrettanto bella è la sede che abbiamo scelto per svolgere l'evento, l'Hotel dei Cappuccini. Poi possiamo dire che assomiglia a una nave: come la nave ha contorni molto limitati, ci si vive bene dentro, ma è complicato varcarne i confini",

RichmondItalia
Events for your professional life
Milano Londra Basilea New York

sottolinea con un filo d'ironia la dottoressa Carnevale. Anche l'edizione di quest'anno si è rivelata un successo: oltre trenta i fornitori presenti e novanta i clienti, che si sono incontrati grazie a un'agenda d'incontri già predisposta, e gestita in maniera perfetta per tempi, per ciascun partecipante sulla base delle richieste rivolte in precedenza all'organizzazione dell'evento. "Un lavoro complesso, molto articolato, ma che ha dato ottimi risultati vista la soddisfazione espressa dai partecipanti". Il Forum, oltre agli incontri tra gli operatori, ha dato vita a seminari e workshop su diversi temi, oltre a riunioni in assemblea plenaria su temi economici generali. In queste pagine ne diamo un esempio.



Le banche devono dare più credito alle imprese

della domanda interna, Cipolletta ha affermato che “nei paesi ricchi, come il nostro, il calo significa che i consumatori ‘rinviano’ un acquisto, ‘rinviano’ la sostituzione di un bene. Un esempio classico è quello dell’automobile”. Interpretata così la crisi parrebbe essere una crisi congiunturale, ciclica, come tante ce ne sono state in passato. Potrebbe però non essere così: potrebbe essere, e a nostro avviso lo è, una crisi strutturale, di sistema. Il

mondo (e perciò anche l’Italia) in futuro, comunque, non sarà più quello che era nel 2008. Se guardiamo in particolare al nostro paese, usciremo dalla crisi, probabilmente, solo se saremmo capaci di modificare tanti dei parametri economici, politici, sociali, che sono stati alla base della nostra società negli ultimi decenni. ■

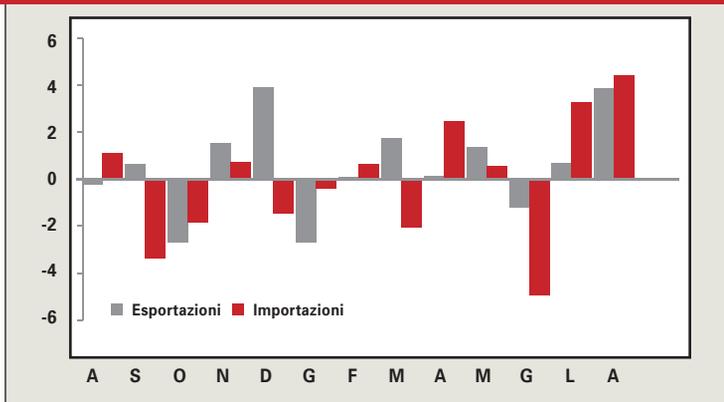
TEMPUS, KRONOS, KAIROS

Il monaco benedettino Natale Brescianini, priore della Comunità monastica, Eremiti di Monte Giove, Fano, è intervenuto al Logistics Forum in assemblea plenaria, come aveva già fatto l’anno scorso. Un benedettino che quando si parla di logistica, conosce bene il tema. Da bambino, come ha raccontato, avendo il padre camionista, giocava a calcio spesso nei piazzali del porto di Livorno con gli operai e con i colleghi del padre. Inoltre, dopo essere stato in seminario dodici anni e due anni in California, ha lavorato per altri due anni a Verona in una società che effettuava i controlli satellitari. Ciò non meraviglia, perché la regola benedettina, Ora et Labora, si fonda su un equilibrato rapporto, su un’interconnessione tra la preghiera, la meditazione e il lavoro, l’attività manuale. Così è sempre stato da quando San Benedetto, nato a Norcia nel 480, fondò l’ordine. Una regola che quindi porta i monaci benedettini “dentro” la realtà, “dentro” la società moderna. Brescianini ha svolto tutto il suo intervento su questo “doppio filo”, quello spirituale e quello della realtà quotidiana, sottolineando che la regola benedettina è tutta tesa “a dare un ritmo alle cose, a distinguere ciò che bisogna fare, e quando farlo, a distinguere priorità, necessità, emergenze, usando la ‘discrezione’, ossia il limite, la giusta misura”. Da qui nasce la distinzione tra Tempus, che è la complessità; Kronos, che è il tempo che scorre; Kairos, che indica il tempo opportuno, appunto ‘distingue’. Dobbiamo costruire il nostro tempo, sulla memoria, sul presente e sull’attesa, quest’ultima interpretata come tensione, come apertura verso il futuro. Su queste basi, Brescianini ha inserito il concetto di “crisi”, che vuol dire “guardare dentro e oltre le cose, per poi tagliare e fare scelte”. Il problema non è “dare risposte, ma farsi domande”, ha sottolineato il monaco benedettino, è “capire la misura sbagliata della nostra vita”. A questo punto Brescianini, citando Albert Einstein, ha sottolineato: “Inutile cercare di risolvere i problemi con gli stessi strumenti che li hanno creati. Bisogna guardare la realtà da un’altra prospettiva”. E con altri valori.

Commercio con l'estero

(agosto 2011-agosto 2012, variazioni % sul mese precedente)

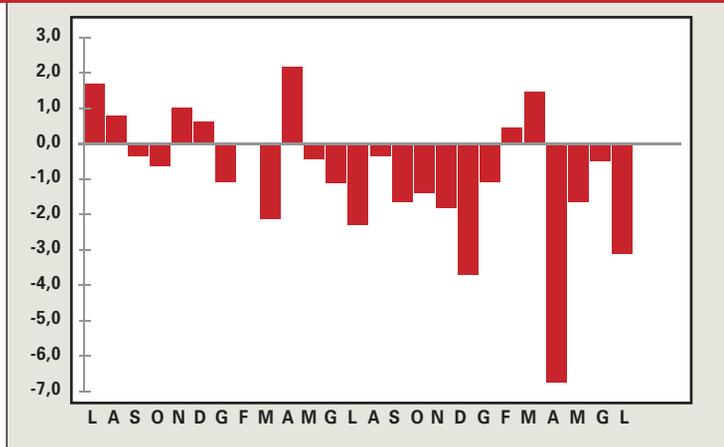
Fonte: ISTAT



Commercio al dettaglio

(luglio 2010-luglio 2012, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)

Fonte: ISTAT



Toyota, la “filosofia” giapponese del produrre

L'azienda, da sempre, applica un metodo di lavoro, il “Toyota Way”, basato su alcuni valori fondamentali



Gianni Dal Pozzo

La Toyota, azienda giapponese fondata da Kiichiro Toyoda nel 1937, con il nome di Toyota Motor Corporation, oggi leader a livello globale nel settore automobilistico, e non solo, ha, si può dire dalla nascita, alla base del suo successo un metodo di lavoro, il “Toyota Way”, che mette insieme alcuni valori fondamentali condivisi dall'intera organizzazione e applicati a qualsiasi livello nelle attività lavorative e nel rapporto con gli altri. La Toyota, del resto, nella tradizione giapponese, ha sempre coltivato una “filosofia” della produzione. Ad esempio, nel 1918, il padre di Kiichiro, Sakichi Toyoda, diede vita alla Toyoda Spinning and Weaving Company nel settore tessile e inventò il primo telaio a vapore che era in grado di fermarsi automaticamente se un filo si rompeva. Questa innovazione introdusse il principio dell'“automazione dal volto umano”. Il figlio, oltre vent'anni dopo, vi affiancò un'altra propria convinzione filosofica, maturata in una visita negli Usa agli stabilimenti Ford: il just in time. Su queste storiche premesse è fondato il “Toyota Way” che contempla cinque “valori” di base:



Il “Toyota Way” si rifa anche alla cultura e alla tradizione giapponese

Genchi Genbutsu, ossia “andare alla fonte” per vedere e scoprire i fatti in base ai quali poter prendere le giuste decisioni, raccogliere consenso e raggiungere gli obiettivi; Kaizen, “miglioramento continuo” (visto che un processo non potrà mai essere definito “perfetto”, c'è sempre spazio per eventuali miglioramenti); Challenge, nel senso di perseguire una visione a lungo termine e affrontare tutte le sfide con il coraggio e la creatività necessarie per poterla realizzare; Teamwork, per l'azienda giapponese è fondamentale incentivare la crescita personale e professionale dei collaboratori, condividendo le opportunità di sviluppo e puntando al massimo delle performance personali e di squadra; Respect, Toyota rispetta gli altri, si sforza continuamente di comprenderli assumendosi le proprie responsabilità e impegnandosi al meglio per costruire rapporti di reciproca fiducia. Il mix di questi cinque valori, come ha sottolineato a Gubbio Gianni Dal Pozzo, amministratore delegato e Senior Partner della Considi (società con una storia trentennale nel campo della consulenza aziendale e che collabora con Toyota Material Handling Italia-TMHIT), ha dato vita al TPS, acronimo per Toyota Production System: “Un sistema che permette ai membri di un team di incrementare la qualità, ottimizzando costantemente i processi ed eliminando inutili sprechi di risorse naturali, umane e aziendali. Il TPS influenza ogni aspetto dell'organizzazione Toyota e include un sistema

comune di valori, conoscenze e procedure. Affidando ai dipendenti responsabilità chiare e definite per ogni fase produttiva, incoraggia l'aspirazione al miglioramento in ogni membro del team”. “Il TPS - ha aggiunto Dal Pozzo - è una scelta che comporta una lotta ossessiva a ciò che non fa progredire, al ‘muda’, ossia allo spreco, e non è un pacchetto chiuso, un modello pronto, ma che va adattato e plasmato da ciascuna azienda sul proprio tipo di business. Alla base di tutto c'è una cultura aziendale fatta di regole, valori, strumenti e metodi, che pongono in primo piano le persone”. “Dai principi del TPS - afferma Emanuele Cesari, Business Solutions Manager di Toyota Material Handling - è nata la Toyota Academy, che è la Divisione Training&Consulting di TMHIT fondata anch'essa sul principio secondo il quale non è sufficiente sviluppare tecnologie sempre nuove e sofisticate, ma occorre sviluppare al meglio il fattore umano al fine di mettere l'azienda nelle condizioni di creare valore”. Una delle mission dell'Academy - prosegue Cesari - è di diventare un partner di prima scelta per tutti i clienti in cerca di soluzioni per la movimentazione delle merci e di operare affinché l'azienda “venga ampiamente riconosciuta sia grazie ai suoi prodotti e ai suoi servizi all'avanguardia sia per il suo profondo rispetto verso la società civile”. ■

Ovest-est: una partita sempre più complessa

“I temi delle delocalizzazioni e dell’export sono sempre più al centro dell’attenzione delle aziende occidentali, in un mondo che la crisi ha profondamente modificato”, ha spiegato a Gubbio Marco Alberti.

Per quanto riguarda l’economia mondiale, in un contesto complessivamente “mobile”, una cosa appare certa: non tornerà più com’era prima della crisi. Certi fenomeni finanziari, chiamiamoli “allegri”, privi di qualsiasi riferimento alla realtà produttiva e anche sociale molto difficilmente si ripeteranno, almeno con l’estensione devastante con cui si sono affermati prima del 2008. Una certezza che possiamo definire “al negativo”, infatti sappiamo (oltre che speriamo) che certi eccessi non si verificheranno più. In senso positivo, lo scenario è tutto da decifrare: restano da capire le strade dello sviluppo che l’economia globale, parliamo ovviamente di quella “reale”, prenderà. Alcuni punti fermi sono emersi già durante la crisi, il più evidente è che quest’ultima ha colpito in primo luogo le economie occidentali, ossia quelle storicamente più forti (e più esposte alla “finanza creativa”), mentre i paesi definiti “emergenti”, con una terminologia che prima poi dovrà essere abbandonata, sono riusciti a fronteggiarla, continuando a crescere anche se in misura minore rispetto a un passato recente. Due fenomeni in particolare hanno segnato una svolta nell’ultimo decennio: l’India ha più che raddoppiato il proprio Pil e la Cina l’ha addirittura tripli-

cato; i paesi “emergenti” non dipendono più dalla domanda interna delle nazioni ricche ma danno impulso alle produzioni di queste ultime. Questi fenomeni e questa crescita, guidata senza dubbio dalla Cina, hanno avuto e hanno ripercussioni sulle imprese occidentali, e in primo luogo su quelle europee. Come si dovranno comportare, alla luce anche dell’attuale rallenta-

La Cina continuerà a essere un paese “guida”

mento dell’economia cinese? A Gubbio si è parlato di quest’aspetto, in particolare l’argomento è stato trattato in un seminario aperto da due relazioni, una di Marco Alberti, Senior Director del William George Group, con una forte esperienza lavorativa sia in India sia in Cina, e l’altra di Andrea Grassini, Global Supply Chain Project Leader del Safilo Group. Approfondiamo il tema con un’intervista a Marco Alberti.

NELLA RELAZIONE PRESENTATA A GUBBIO, LEI HA AFFERMATO CHE IL MERCATO CINESE RAPPRESENTA UN PUNTO DI VISTA PRIVILEGIATO PER COMPRENDERE “DOVE VA IL MONDO”. INTANTO PERÒ BISOGNEREBBE CAPIRE BENE DOVE STA ANDANDO LA CINA. PUÒ AVERE DIFFICOLTÀ, AD ESEMPIO PER LA CRESCITA DEL COSTO DEL LAVORO? IN GENERALE, QUAL È LA SUA OPINIONE?

■ È vero che nei prossimi cinque anni la

manifattura in Cina perderà in buona parte il vantaggio sul costo del lavoro di cui ha sempre goduto: i salari stanno crescendo dal 15 al 20% l’anno, le nuove leggi sul lavoro stanno riconoscendo importanti diritti ai lavoratori, la moneta cinese, il Renminbi, si sta rivalutando (rispetto al 2007 nei confronti del dollaro americano la rivalutazione è stata del 13%) e si prevede che la rivalutazione proseguirà. È però anche vero che la Cina ha punti di forza, ne possiamo elencare tre: sta investendo da molto tempo in infrastrutture, cosa che ad esempio l’India non ha fatto, e quindi ha un impianto infrastrutturale estremamente valido; ha un sistema legale e burocratico che facilita la presenza di imprese straniere, il governo ha lavorato con attenzione per favorire gli investimenti sia a livello di incentivi sia, appunto, a livello amministrativo-burocratico; i cinesi sono stati molto bravi a crescere sul piano della tecnologia, campo in cui hanno raggiunto standard elevati, anche per quanto riguarda i sistemi completi nel settore dell’automazione industriale. Possiamo dire che a differenza di altre aree emergenti possono garantire una filiera di fornitura completa, anche sulla componentistica, manca loro in questo senso solo l’ultimo livello, l’ultimo “strato”...

QUESTA CRESCITA TECNOLOGICA NON PUÒ ESSERE UN HANDICAP PER LE AZIENDE E

PER LE ESPORTAZIONI OCCIDENTALI?

■ Penso il contrario, le chance dell'occidente e dell'Europa stanno nella tecnologia avanzata, proprio in quell'ultimo "strato" di cui stavo parlando, nel "place aggiuntivo". L'occidente deve mettere a frutto il suo know how, i suoi brand, la sua tecnologia avanzata. Su questi tre livelli ha molto spazio per esportare. Certamente se si resta sui prodotti a tecnologia media, vendere in Cina diventa difficile. Occorre giocare sul "differenziale" tecnologico che ancora esiste, così come sui marchi. I brand hanno fatto la storia delle economie occidentali. Questo pesa e peserà ancora.

TORNIAMO AL COSTO DEL LAVORO. UN ASPETTO CHE È IMPORTANTE SUL VERSANTE DELLA DELOCALIZZAZIONE DELLE AZIENDE OCCIDENTALI. COSA CI SI DEVE ASPETTARE?

■ Mi fa una domanda alla quale gli esperti da tempo stanno cercando risposte. Sono convinto che la Cina rimarrà comunque un bacino rilevante, anche per i motivi che prima dicevo. Inoltre, non va dimenticato che quando si parla di Cina si parla di un paese enorme, dove le dimensioni sono talmente grandi e complesse da sfuggire a una valutazione univoca. Questo è valido anche se si osserva il fenomeno del costo del lavoro. Ci sono le aree interne, dove oggi si stanno spostando molte imprese, che hanno costi del lavoro molto più bassi rispetto alle aree tradizionalmente industriali. Ad esempio, un'ora di lavoro a Wuhan, area importante, anche in termini industriali, nel cuore del paese, costa 1,9 dollari, a Chongqing, altra municipalità del centro Cina in forte sviluppo, il costo sale a 2,1 dollari, lontano dai livelli di Shanghai dove arriva a 3,5 dollari e da quelli di Pechino, 3,1 dollari. Esistono ancora enormi serbatoi per il



lavoro a basso costo. Certamente altri paesi asiatici, come il Vietnam, sull'aspetto costo del lavoro possono essere preferibili, ma la partita è anche più complessa. In generale, credo che nel prossimo futuro non ci sarà un paese che potrà vantare il "monopolio" dell'attrattiva degli investimenti, così come credo, e lo dicevo prima, che la Cina resterà comunque in una forte posizione.

DA QUESTE SUE ULTIME PAROLE, SI DESUME CHE ABBIAMO DAVANTI UNA SITUAZIONE COMUNQUE "FLUIDA", E COSÌ?

■ Il contesto globale, lo dicevo nella mia relazione al seminario di Gubbio, è sempre più incerto e imprevedibile. Ci sono tante variabili, ne cito tre: la fluttuazione della domanda sia in termini complessivi sia in termini locali; la volatilità delle monete e dei prezzi delle materie prime; i cambiamenti possibili delle regole e delle barriere doganali. Tutti aspetti con cui occorre fare i conti, momento per momento, quando si parla di export e di delocalizzazioni. In generale posso dire che il generico modello di un tempo "manifattura a est, vendite a ovest" ha perso molta della sua validità. Per le aziende occidentali

tutto è più complicato e va oltre, come dicevo, al solo aspetto del costo del lavoro, per comprendere il fattore "costo totale" in funzione dei singoli mercati di riferimento. Quindi, le aziende devono fare scelte che tengano conto della rete dei supply hubs disponibili e, in questa ottica, stanno anche riconsiderando di usare come "puntelli" delle proprie produzioni paesi limitrofi. Sta avvenendo, ad esempio, negli Usa che utilizzano come "sponda" il Messico e sta avvenendo per i paesi dell'area euro nei confronti di quelli dell'est europeo e di quelli dell'area sud mediterranea, dove, inoltre, trovano anche costo del lavoro più basso.

TUTTO CIÒ PUÒ AVERE RIPERCUSSIONI SULLA LOGISTICA E SUL TRASPORTO?

■ Penso proprio di sì: sono fattori importanti nella composizione di quel "costo totale" di cui parlavo prima, anche perché significano "tempi", "scorte", "magazzini". È molto probabile, ad esempio nell'ambito del trasporto, che si sviluppi in maniera massiccia l'uso della ferrovia, che potrebbe, e i cinesi ci stanno pensando, anche iniziare a sostituire la nave nei collegamenti con l'Europa. ■

La "rete" Sky

Tutte le complessità di gestione di un network formato da oltre tremila installatori e cento distributori



Anche per la televisione sono tempi difficili. "L'ultimo anno è stato molto duro. È stato complicato aumentare i nostri clienti, anche se riteniamo che per gli abbonamenti nel nostro paese, visti i dati di Francia e Gran Bretagna, ci sia ancora spazio", ha detto Andrea Salmaso, responsabile Sky Service&Sales Operations di Sky Italy, con il compito di coordinare la rete Sky Service



sul territorio italiano per i processi di vendita, di installazione e di post-vendita. Salmaso, quindi, coordina anche la logistica della società. Un impegno molto complesso sotto diversi aspetti, il primo geografico, perché la "rete" si estende capillarmente in tutto il paese, dal Trentino alla Sicilia, il secondo riguarda la distribuzione dei materiali da installare e la reverse logistics, il terzo riguarda la necessità di avere operatori in grado, nelle diverse aree geografiche, quindi con forti diversità, di trattare con il pubblico e con un pubblico che sta pagando per avere un servizio, e si potrebbe andare oltre. Salmaso ha spiegato come Sky

ha affrontato tutti questi problemi: "In primo luogo abbiamo scartato l'idea di affidare le nostre attività all'esterno a grandi aziende, in quanto abbiamo ritenuto che la nostra principale esigenza fosse quella di avere dai nostri collaboratori esterni la massima flessibilità. Abbiamo, quindi, costruito la nostra rete nazionale con cento imprenditori, che svolgono la funzione di distributori, e con tremila artigiani che effettuano le installazioni e che si recano presso i clienti. Siamo soddisfatti di questa scelta: gli imprenditori hanno sposato la nostra causa e rischiano insieme a noi, mentre gli artigiani, non solo svolgono il loro lavoro, ma diventano a loro volta venditori quando si recano dai clienti, offrendo nuovi servizi,

dalla banda larga a un canale da aggiungere alla TV per la videosorveglianza della casa. Così facendo creano business per loro e per noi. Si sono dimostrati e si dimostrano il miglior punto di contatto con il cliente perché di fatto lo sentono come proprio". I "numeri" di questa rete danno l'idea delle complessità da gestire, ne citiamo qualcuno: un milione di interventi di installazione, 500 mila clienti gestiti nei centri servizi, tremila magazzini da rifornire di materiali da installare, due milioni di decoder movimentati e 40 mila riparati nei centri di assistenza tecnica. La gestione di tutto ciò si basa su quattro "leve" fundamenta-

li: una forte struttura centrale che gestisce gli installatori (stiamo parlando, come dicevamo prima, di tremila partite Iva), dei quali al centro si sa tutto, dove vanno, quando e perché, e che effettua un costante monitoraggio sui magazzini e sui materiali; forti investimenti in comunicazione; una continua opera di formazione; adeguamento ai target delle risorse interne. Salmaso ha aggiunto che "Sky porta avanti solo le attività che è in grado di gestire. Sul fronte della comunicazione utilizziamo tutti gli strumenti possibili: il portale, l'email, gli Sms, la stessa TvSky".

Determinante è la formazione che viene svolta in maniera "itinerante": ogni sei mesi si tengono corsi in venti città che fanno da "caposaldo" con lo scopo di dare ai partecipanti, in primo luogo agli installatori, tutti gli elementi necessari alla loro crescita professionale in termini sia tecnici sia gestionali sia di approccio al cliente. "Ci stiamo impegnando per migliorare le nostre performance, perché è una via per superare le attuali difficoltà del mercato, ad esempio dobbiamo abbassare quanto è più possibile i tempi di installazione per venire incontro alle esigenze dei clienti, per farlo dobbiamo essere presenti sempre, se ci chiamano sabato o domenica, o qualche giorno alle sette di mattina". Un'ultima cosa ha sottolineato Salmaso, che riportiamo volentieri: lo slancio di solidarietà dimostrato dagli installatori, oltre che dall'azienda, quando prima nelle tendopoli abruzzesi e poi in quelle emiliane sono state installate le TV. ■



Calano le vendite

Il mercato del material handling sta segnando il passo, specialmente nelle vendite di prodotti nuovi. Del resto non poteva essere altrimenti, data la persistente flessione della produzione industriale italiana che, a caduta, si ripercuote su tutti gli altri settori connessi con quello produttivo. E in prima fila ci sono i magazzini e, in generale, la logistica. Le aziende produttrici di carrelli elevatori stanno reagendo sia continuando, con coraggio, a investire, sia potenziando fortemente i servizi ai clienti, come quello dedicato al noleggio, anche a breve termine.

OM STILL, i frutti della recente fusione

Le due aziende, una italiana e l'altra tedesca, unendosi, hanno molto potenziato la loro presenza sul mercato e la rete di vendita.

OM STILL nasce nel 2011 dalla fusione tra OM Carrelli Elevatori, storico marchio dell'industria italiana con quasi cent'anni di storia, e la tedesca STILL che, con oltre 7.000 dipendenti in tutto il mondo, è uno dei principali players internazionali in ambito logistico. In seguito alla fusione,

da inizio 2012 le due aziende operano in Italia con il nuovo logo OM STILL e, soprattutto, con un'unica gamma di prodotti, tutti caratterizzati da una nuova livrea. La fusione tra OM e

STILL rappresenta una grande opportunità per i clienti, che possono ora beneficiare della più solida e capillare rete di vendita e assistenza presente sul territorio italiano e, soprattutto, attingere da un catalogo prodotti ampio e completo, che comprende il meglio delle soluzioni logistiche proposte da OM e STILL.

“La nuova gamma - spiega Angelo Zanotti Sales&Marketing Director - sintetizza il meglio dell'offerta di OM e STILL, che è composta da numerosi prodotti ma anche da servizi avanzati, come la gestione remota delle flotte a noleggio o i programmi di manutenzione personalizzati. È inoltre importante sottolineare che, oltre a disporre di un'offerta completa e vasta come mai prima d'ora, grazie alle sinergie derivanti dalla fusione siamo oggi in grado di offrire ai nostri clienti servizi di progettazione dei magazzini ed integrazione con le principali soluzioni di automazione del magazzino”.

Complessivamente, la gamma OM STILL è composta da oltre sessanta modelli: dai carrelli controbilanciati elettrici e termici fino a otto tonnellate ai transpallet manuali, dai complessi carrelli trilaterali per magazzini inten-



sivi ai trattori. Le avanzate soluzioni proposte da OM STILL sono improntate alla minimizzazione dei consumi energetici e al rispetto ambientale, obiettivi sintetizzati perfettamente dal modello RX 70 HYBRID - il carrello elevatore termico con i minori consumi di carburante sul mercato, grazie

all'abbinamento di un motore diesel e uno elettrico in grado di immagazzinare e riutilizzare l'energia cinetica prodotta in frenata - e dal Blue-Q, programma di-

sponibile di serie su tutti i carrelli della gamma RX che garantisce risparmi del 10-20% nei consumi di energia attraverso una gestione intelligente delle curve caratteristiche, con conseguente ottimizzazione della trazione. Nel nostro paese OM STILL impiega circa 900 dipendenti diretti e, in seguito alla fusione, può contare sulla più solida e capillare rete di vendita e assi-



Una gamma complessiva di oltre 60 modelli



consentirà ora di valorizzare ancora di più l'offerta di prodotti e servizi dedicati ai nostri clienti in Italia, fornendo notevoli vantaggi alle loro organizza-

zioni. L'obiettivo è consolidare e rafforzare ulteriormente la nostra posizione di leadership di mercato in Italia". ■



L'IMPIANTO DI LUZZARA

In Italia OM STILL è presente a Lainate, dove ha sede il quartier generale della società, e a Luzzara, storico impianto produttivo nato negli anni '60

per la produzione dei carrelli elevatori da magazzino. Negli anni l'impianto è sempre rimasto fedele al proprio modello produttivo, costruendo carrelli da magazzino sempre più sofisticati e registrando volumi in continua crescita. Grazie alla qualità dei carrelli prodotti e alla straordinaria competenza dei dipendenti che vi lavorano, in seguito alla fusione tra OM e STILL, l'impianto di Luzzara è stato scelto come centro di competenza per la produzione e lo sviluppo di carrelli elevatori a timone per tutto il gruppo. Per far fronte a tutta la domanda del mercato europeo, lo stabilimento è stato ulteriormente ampliato nel 2012 e ora conta una superficie coperta di quasi 20 mila metri quadrati. Allo scopo di massimizzare l'efficienza sono inoltre state ridisegnate le linee di montaggio, implementando i più avanzati principi della "lean manufacturing": la produzione inizia solo nel momento in cui si riceve l'ordine, è quindi necessario che il processo sia estremamente organizzato, flessibile e snello. Oltre a ciò, nello stabilimento è stato recentemente installato un nuovo impianto di

verniciatura, automatizzato e altamente ecologico. Fiore all'occhiello della produzione dello stabilimento è certamente il COP, il commissionatore orizzontale che combina elevata agilità, indispensabile nei magazzini con corsie strette, eccellenti dinamiche di guida ed eccezionali performance nella raccolta del materiale al primo e secondo livello di presa. Diffusi in molteplici settori, i commissionatori sono particolarmente importanti nella grande distribuzione, dove rappresentano circa il 70% dei carrelli operanti. Il commissionatore orizzontale è infatti un carrello fondamentale nelle grandi logistiche distributive, in quanto viene utilizzato nel picking per la preparazione degli ordini da spedire nella logistica della grande e piccola distribuzione. Il modello COP, disponibile in tre differenti configurazioni, è il carrello più veloce disponibile sul mercato. La velocità massima raggiungibile è infatti 14 km/h, senza eguali sul mercato. Altra caratteristica peculiare del COP è la possibilità di un'efficiente guida in quota. Grazie alla sua conformazione tecnica, con il timone che sale con l'operatore unitamente alla pedana elevabile a 900 mm, il COP permette all'operatore nel picking di primo e secondo livello di compiere la cosiddetta "diagonale" in salita e discesa, aumentando di almeno il 40% la produttività rispetto a un pari carrello senza questa caratteristica.



stenza presente sul territorio italiano, composta da 6 filiali, 52 concessionari, 800 tecnici di assistenza e oltre 150 funzionari commerciali. La capillare presenza sul territorio garantisce un servizio di assistenza di grande qualità, la società è infatti in grado di rispondere tempestivamente alle segnalazioni dei clienti, intervenendo e risolvendo il 95% dei problemi entro 24 ore dalla chiamata. Nel 2011, OM STILL ha confermato la propria posizione di leadership in Italia, con una quota di mercato del 25% circa. "Per tutto il 2011 - ha spiegato l'amministratore delegato Ettore Zoboli - abbiamo lavorato con impegno all'integrazione delle strutture operative e della rete di vendita e assistenza delle due società, ricevendo positivi feedback da clienti e dealers. La fusione ci

L'alternativa metano

“La Linde sta reagendo alla crisi anche investendo in ricerca e sviluppo. Ne sono un esempio i nuovi carrelli che impiegano carburanti altamente ecologici”, sottolinea Andrea Lusvardi.

di **Giorgio Serpieri**



ANDREA LUSVARDI

Linde Material Handling Italia, nonostante il mercato, in generale, registri un sensibile calo delle vendite, sta reagendo alla crisi investendo su strutture e risorse umane. L'obiettivo è quello di proporsi sempre più ai clienti, assieme alla propria rete nazionale di concessionari esclusivisti, come un partner in grado di offrire soluzioni. In questi giorni, c'è stata un'altra conferma di tale strategia: è stata aperta una nuova filiale a Castel Maggiore, nel bolognese, al servizio, appunto, delle province di Bologna e di Ravenna. La filiale emiliana segue, dopo due anni, l'apertura di quella, la prima, di Milano. “La nuova filiale rappresenta una tappa ulteriore nella strategia di sviluppo della nostra società” ha dichiarato Andrea Lusvardi, direttore Business Development di

Linde MH Italia, “che si pone gli obiettivi di rafforzare la nostra presenza sul mercato di riferimento, fino al raggiungimento delle posizioni di leadership già consolidate in altri paesi europei. E tutto questo grazie a una sempre maggior vicinanza al cliente sia in termini logistici sia di molteplicità di servizi offerti”. In particolare, la nuova filiale si estende su una superficie di 1.800 metri quadrati, dei quali circa 500 dedicati a uffici e sala training polivalente.

L'officina è stata allestita secondo gli standard che Linde ha ritenuto necessari per garantire un servizio Premium in linea con le caratteristiche tecniche del prodotto. Inoltre, nella realizzazione dell'immobile particolare attenzione è stata posta alla sostenibilità ambientale per quanto riguarda sia l'energia utilizzata sia le emissioni, eventualmente generate dall'attività dell'officina.

Altro punto di forza della strategia Linde è di essere molto attenta alle particolari esigenze delle aziende che impiegano i carrelli elevatori. In questa ottica, la società ha potenziato il servizio di noleggio a breve termine. Le due filiali rappresentano il fulcro di questa attività per le aree di Milano, Monza, Lodi, Piacenza, Cremona, Bologna e Ravenna. Il servizio, inoltre, si sta sviluppando, grazie ai concessionari, su

tutto il territorio nazionale. Infine, un “numero verde” (800200850) rafforza la vicinanza e la tempestività di risposta di Linde di fronte a un business in forte crescita. Infatti, il noleggio a breve termine si propone oggi come una soluzione flessibile, veloce e, come dicevamo, vicina alle esigenze di molte aziende. Sono tante le situazioni in cui questo servizio si rivela estremamente vantaggioso rispetto all'acquisto o al leasing: picchi di lavoro imprevisi, im-

piego di attrezzature extra per movimentare materiali particolari, vendite stagionali, guasti inaspettati che richiedono una sostituzione veloce e temporanea. Oltre a queste si-

tuazioni particolari, il noleggio a breve termine si rivela vantaggioso soprattutto oggi che siamo di fronte a un mercato imprevedibile nel medio e lungo termine, con conseguente riduzione degli investimenti e scarsa liquidità. Inoltre, può essere un'ottima occasione per provare i prodotti di un certo marchio o per scoprire quale tipo di servizio ci si può attendere da un'azienda, senza prendere impegni a lungo termine. “Linde Italia - commenta Andrea Lusvardi - ha preso atto di questo scenario e ha strutturato in tal senso un'offerta in linea con le aspettative dei clienti più esigenti, dedicando al 'noleggio breve' un'ampia e

**Il noleggio:
una soluzione
flessibile
e veloce**



La nuova filiale di Castel Maggiore, nel bolognese

moderna flotta di carrelli elettrici, termici e da magazzino, predisponendo un servizio di assistenza veloce e professionale incluso nel prezzo, una consulenza su misura e canoni di noleggio estremamente competitivi e flessibili in base alle tempistiche e alla tipologia del carrello richiesto”.

Accanto ai nuovi servizi, Linde da anni affronta il tema dei consumi e dell'energia, con l'obiettivo di incrementare le prestazioni delle macchine a fronte di una costante riduzione dei

costi di esercizio. Il centro di Ricerca & Sviluppo Linde sta studiando nuove soluzioni e lavorando in modo intenso a veicoli il più possibile ecologici ed economici oltre che accelerare lo sviluppo di tecnologie che sfruttano fonti energetiche alternative: carrelli ibridi e motori a idrogeno. Ma questo è il futuro. Oggi il metano si pone come la più valida alternativa ai carburanti tradizionali. I carrelli a metano della Serie 39X Linde affiancano, all'avanzata tecnologia utilizzata per la trasmissione idrostatica, all'ergonomia, al-

l'estrema sicurezza, uno dei migliori carburanti per motori del nostro tempo, bilanciando la spesa necessaria all'impianto di rifornimento già a partire da piccole flotte di carrelli e rispettando l'ambiente. “Con i costi energetici sempre in crescita e le normative legate all'ambiente sempre più restrittive, i carrelli elevatori a metano Linde offrono prospettive interessanti in termini di profitto e rispetto per l'ambiente”, sottolinea Andrea Lusvardi.

C'è da sottolineare che in termini ambientali il gas metano è considerevolmente più favorevole rispetto al diesel: è il più semplice idrocarburo saturo, incolore, inodore, non tossico e non derivato dal petrolio.

Data la sua composizione, con un elevato livello di idrogeno e uno basso di carbone, è uno dei carburanti non solo più ecologici, ma anche con un potere calorico e un numero di ottani superiore alle benzine. Grazie al suo impiego vengono eliminate emissioni altamente nocive, quali il monossido di carbonio, l'anidride solforosa, le fuliggini e

le polveri, così come i residui carboniosi all'interno del motore. Il metano è perciò un ottimo carburante che permette di aumentare il rendimento energetico e di raggiungere ottime prestazioni con una notevole riduzione dei consumi. Inoltre, questo gas naturale non richiede impianti di raffinazione o aggiunte di additivi e può essere utilizzato già allo stato di estrazione. “Anche la sicurezza - puntualizza Andrea Lusvardi - gioca un ruolo fondamentale a favore del metano: i serbatoi per il gas compresso sono in grado di fornire le più ampie garanzie. Infine, sotto l'aspetto economico, i carrelli a metano permettono forti economie: dai primi test effettuati presso importanti clienti nei settori della ceramica, delle bevande e dell'edilizia, si sono riscontrati notevoli risparmi in termini di consumo di carburante. Citando alcune cifre, senza entrare nel dettaglio, si può affermare che un carrello elevatore a metano, rispetto a uno alimentato a gasolio, utilizzato nel medesimo ciclo di lavoro, porta risparmi del 65% con rapidissimi rientri dell'investimento”.

L'alimentazione a metano offre notevoli vantaggi

Sai qual è il nostro impegno dal 1926?

agevolare l'incontro tra le aziende di spedizioni,
trasporto e logistica e la committenza industriale

Con quali servizi?



dal 1926, l'unico Elenco nazionale delle società
di spedizioni, trasporto merci, logistica e servizi.



transportonline.com

dal 1996, il primo portale
dedicato al trasporto ed alla logistica delle merci



Potete farvi conoscere da oltre **200.000** aziende
che consultano i nostri servizi di comunicazione

Publitrans srl

Direzione commerciale - tel. 011 840855, fax 011 842590 - publitrans@transportonline.com

Direzione amministrativa e redazione - tel 039 2301939, fax 039 2301943 - redazione@tuveriedizioni.com

Toyota Material Handling Italia

L'impegno per la sicurezza

Varato SpotMe, un nuovo sistema per prevenire incidenti nella circolazione dei carrelli elevatori all'interno dei magazzini

Per ottimizzare la salute e la sicurezza nelle operazioni di movimentazione con carrelli elevatori, Toyota lancia ora un innovativo sistema di sicurezza per i magazzini: SpotMe. Progettato con sensori a infrarossi sensibili alla direzione di marcia, SpotMe rileva la presenza di carrelli elevatori e pedoni agli incroci e li allerta. Ogniquale volta un potenziale pericolo di impatto viene identificato, un segnale comincia a lampeggiare, contribuendo così a ridurre considerevolmente il pericolo di collisione.

SpotMe è stato specificamente ideato per la protezione dei lavoratori e delle merci trasportate dai veicoli all'interno degli stabilimenti. Infatti, consente un flusso del traffico complessivamente più fluido. Di conseguenza, i conducenti dei carrelli elevatori ese-

guono frenate meno brusche, contribuendo anche in questo modo a ridurre i consumi di energia e a meglio preservare i veicoli durante le normali operazioni. Questo esclusivo sistema di protezione dagli incidenti è veramente

facile da utilizzare e da installare su pareti o altri supporti. Inoltre, non richiede particolari interventi sul parco macchine e necessita di poca e ordinaria manutenzione. L'unità può essere alimentata sia con una batteria indipendente sia attaccandola alla corrente elettrica.

"I magazzini sono ambienti molto dinamici e trafficati che richiedono un'attenzione particolare non solo ai conducenti di carrelli elevatori, ma anche ai pedoni. SpotMe utilizza luci lampeggianti alternate che sono molto più visibili dei tradizionali lampeg-

giatori o di altre tipologie di luci d'emergenza. Oggi, questo dispositivo ha dimostrato la propria efficienza, sia nell'aumentare il livello di sicurezza sia nell'abbattere i costi", afferma Hans Larsson, responsabile dell'area sistemi di Toyota Material Handling Europe.

SpotMe è una delle iniziative che Toyota Material Handling ha intrapreso per aumentare la consapevolezza sui rischi nel corso della "Settimana europea per la salute e la sicurezza" che ha avuto luogo dal 22 al 26 ottobre. Questo evento è stato sostenuto dall'Agenzia europea per la salute e la sicurezza nei luoghi di lavoro nell'ambito della campagna 2012-2013 "Lavoriamo insieme per la prevenzione dei rischi".

In qualità di partner ufficiale della campagna in corso, Toyota Material Handling aspira a trovare le migliori metodologie di prevenzione dei rischi per aiutare dipendenti, business partner e clienti a rimanere "più sicuri insieme", "safer together". In particolare, con la nuova soluzione, SpotMe, ideata per prevenire incidenti legati al traffico dei veicoli presenti nei magazzini, continua a confermare la sua strategia mirata alla sicurezza. Strategia che trova riscontri importanti nella certificazione OHSAS 18001 degli stabilimenti, nell'equipaggiamento dei carrelli elevatori con l'esclusivo sistema Toyota SAS (Sistema di Stabilità Attiva) e nell'attento addestramento del personale tecnico.



TRANSPOTEC

VERONA 2013

28 FEBBRAIO - 3 MARZO

SALONE INTERNAZIONALE
DELLA LOGISTICA INTEGRATA
E DEI TRASPORTI



Logitec.

La Logistica ha trovato la sua fiera.

TRANSPOTEC
2013



SALONE INTERNAZIONALE
DELLA LOGISTICA INTEGRATA
E DEI TRASPORTI

L'unica fiera italiana

dedicata all'intera filiera logistica:
dai prodotti ai servizi, dagli strumenti ICT alle
infrastrutture. Esposizione, incontri d'affari
programmati, buyer internazionali
sono le sue parole chiave.

**ENTRA IN LOGITEC:
SOLO PER FARE AFFARI.**



organizzato da



transpologi@fieramilano.it www.transpotec.com

Fiera Milano S.p.A. S.S. del Sempione, 28 - 20017 Rho, Milano - tel. +39 02 4997.6216 - fax +39 02.4997.6251

Aderisci ai nostri gruppi su Facebook



Twitter



e LinkedIn



Compagnia Generale Macchine

I nuovi carrelli frontali CAT

Presentati da pochi mesi sul mercato,
hanno raccolto consensi da parte di molti utilizzatori

Grazie all'impiego di organi meccanici sigillati o dotati di grado di protezione IP54, e in virtù di una rumorosità di soli 66-67 dB(A), i nuovi carrelli frontali elettrici CAT della gamma EP13-20(C)PN(T), presentati sul mercato dalla Compagnia Generale Macchine-CGM, si prestano in modo ideale alle applicazioni negli ambienti più umidi o polverosi e assicurano il massimo

comfort per l'operatore. Commercializzati in Italia da alcuni mesi ad opera di CGM, distributore unico di CAT Lift Trucks, i nuovi carrelli hanno già raccolto consensi da parte di molti utilizzatori. La famiglia EP13-20(C)PN(T) comprende ben 14 modelli atti a soddisfare qualunque esigenza del mercato, con valori di portata di 13, 15, 16, 18 e 20 quintali (tre ruote) e 16, 18 e 20 quintali (quattro ruote). Le macchine

sono dotate di motori AC e alimentate con batteria a 48 volt.

Grazie alla loro eccezionale resistenza all'acqua e alla sporcizia, i carrelli EP13-20(C)PN(T) possono essere completamente lavati con acqua e hanno ridotte necessità di manutenzione; gli interventi possono infatti essere effettuati a intervalli di mille ore. Questo risultato è stato ottenuto anche tramite l'impiego di freni a disco in bagno d'olio, che non richiedono manutenzione. La gal-

vanizzazione opzionale del telaio e del montante, inoltre, rende queste macchine particolarmente resistenti alla corrosione e adatte quindi ad operare anche in ambienti caratterizzati dalla presenza di acqua salata o agenti chimici.

In questo primo periodo di commercializzazione CGM ha già raccolto i pareri positivi di molti utilizzatori, che confermano anche l'estrema silenziosità dei nuovi carrelli. Le emissioni sonore sono infatti limitate a 67dB(A) per i modelli a quattro ruote e scendono addirittura a 66dB(A) per i modelli a tre ruote. La silenziosità è soltanto una delle caratteristiche che contribuiscono ad aumentare il comfort e la sicurezza dell'operatore; tra le altre sono compresi l'ampliamento degli spazi di salita e discesa, lo sterzo completamente elettrico molto rapido, l'arresto a rilascio, la riduzione automatica di velocità nelle svolte, lo stop in rampa, il sistema di sicurezza PDS+ che rileva la presenza dell'operatore, il display digitale multifunzione a colori ed il comodo bracciolo con le minileve di azionamento integrate.

I carrelli della famiglia EP13-20(C)PN(T) sono macchine tecnologicamente avanzate in tutti i loro aspetti. Tra le altre caratteristiche di rilievo vanno ricordate il basso consumo energetico (meno 12% rispetto alla precedente generazione) e l'impiego di fari a LED.



Degrocar

Non ci si può fermare

“Nella crisi, dobbiamo continuare a essere competitivi, anche investendo”, dice il direttore commerciale De Ruijter

Degrocar affronta la fine di un difficile 2012 nell'unico modo che conosce: “Aggredendo il mercato”, come usa dire Roy De Ruijter, direttore commerciale dell'azienda, importatrice ufficiale per l'Italia di Mitsubishi Carrelli Elevatori. Il vocabolario imprenditoriale di De Ruijter non contiene, “mai”, la parola “resa”. Quindi, ecco altri prodotti sulla scena: dopo i nuovi transpallets uomo a terra arrivano i nuovi transpallets con pedana porta operatore completamente accessoriati, con cui Mitsubishi rinnova definitivamente tutta la gamma identificata con il nome PREMIA ES. “Si tratta delle macchine più usate per lo spostamento delle merci nei magazzini di logistica e per il carico/scarico dei camion”, puntualizza De Ruijter. Parole chiave, produttività ed ergonomia, che, se per l'azienda si traducono in maggiore risultato, per l'operatore equivalgono a maggiore sicurezza e qualità dei tempi di lavoro. Per una rapida descrizione dei requisiti: 1) PBP20N2R: è equipaggiato di piattaforma richiudibile; velocità di 6 chilometri orari, batteria 24 Volt; tra le opzioni, la modifica celle frigo (classe III >= -35° C), minileve fingertip



2) PBP20N2E: equipaggiato con forche sollevabili (altezza massima fino a 800 millimetri); permette un carico e scarico ergonomico che garantisce la riduzione di sforzo fisico per l'operatore; batteria, 24 Volt; tra le opzioni, modifica celle frigo (classe III >= -35° C), minileve fingertip sul timone, unità codice PIN, rulli di entrata/uscita pallet, luci di lavoro a LED, griglia reggi carico, supporto accessori, supporto PC, porta penna/ bottiglia/lista A4, rulli di carico singoli, caricabatteria incorporato. Permette altresì in particolare tipologie di impiego grazie alle sue forche sollevabili di fungere da “banco di lavoro” per l'operatore. 3) PBV20N2: adatto a lavori gravosi, ha una piattaforma sospesa ricoperta di gomma antiscivolo e barre di supporto laterale resistenti e imbottite per garantire comfort e sicurezza alla massima velocità che può arrivare a es-



sere anche di 12 Km/h (sia la piattaforma sia le barre laterali sono richiudibili, in queste condizioni la velocità della macchina si abbassa automaticamente); chassis largo 720 millimetri, perfetto per manovrabilità e carico e scarico dei mezzi di trasporto; unità guida con trasmissione a olio, a prova di sporco e umidità; guida e sollevamento comandati da controller AC di ultima generazione; altezza massima di sollevamento forche 135 millimetri; ruote orientabili; tra le opzioni, grandi leve di sollevamento per facilitare controllo delle operazioni anche con uso di guanti; display polifunzionale; griglia reggi carico per incrementare stabilità e sicurezza, barre per installazioni accessori; sistema rapido cambio batteria, rulli entrata/uscita pallet.

“Non ci si può fermare - è la chiosa di De Ruijter - perché il mondo corre comunque veloce, la tecnologia ancor di più, e non si può perdere il passo. Quello, nella crisi, sarebbe l'errore più grande. Noi vogliamo invece continuare a essere competitivi e dare ai nostri stessi concessionari l'opportunità di offrire il meglio ai propri clienti”.

Magazzino e consegne: le applicazioni ICT

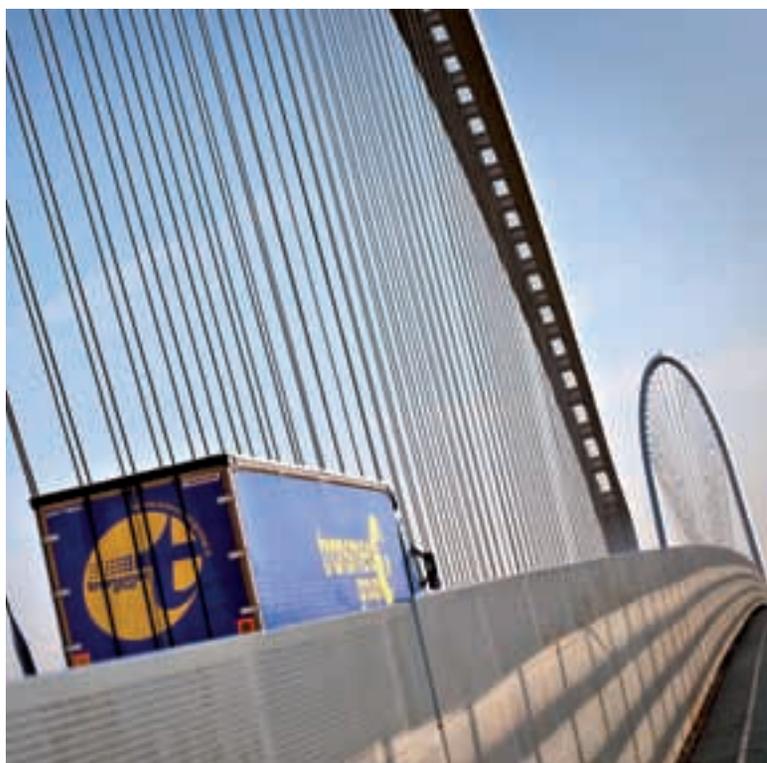
L'operatore logistico Transmec To Be, specializzato nel grocery, ha adottato una soluzione ICT altamente integrata per gestire le proprie attività interne e per interfacciarsi con clienti e partner.

di **Sara Perotti**

Il Gruppo Transmec è attivo su scala mondiale nella gestione di servizi di logistica, con filiali dirette in tutto il mondo; è in grado di offrire un'ampia gamma di servizi, che includono attività di magazzino, trasporti nelle diverse modalità (gomma, ferro, nave, aria) e servizi a valore aggiunto (controllo qualità, copacking, gestione scorte, distribuzione capillare). I suoi principali clienti operano nei settori dell'automotive, moda, tecnologia, mobili di lusso/alta gamma e grocery. Il Gruppo si compone di diverse società, con competenze specifiche per settore/tipologia di servizio; a supporto del business esistono altre società di servizi (esempio, gestione carburante e pedaggi, gestione immobiliare, acquisti, etc.). Tutte fanno riferimento alla capogruppo Transmec Trasporti Internazionali. Quest'ultima, attualmente di proprietà di Danilo e Massimo Montecchi, nasce nel 1972 come azienda familiare ad opera del fondatore Domenico Montecchi; la sua storia tuttavia è più antica ed affonda le sue origini già nel 1858, quando la famiglia Montecchi decide di avviare un'attività di trasporto nel modenese. La spinta all'innovazione, seppur timidamente e senza le attuali tecnologie, nasce già nel dopoguerra, quando i Montecchi - che gestivano trasporti di generi alimentari dalla Romagna alla Germania e vicever-

sa - si davano appuntamento sulle Alpi per scambiare i carichi e, una volta di ritorno alle rispettive basi di partenza, consegnare la merce a "flusso teso". Oggi, con un fatturato aggregato superiore ai 350 milioni di euro, Transmec Trasporti Internazionali è una realtà ormai consolidata e in forte espansione sia sul territorio nazionale che internazionale;

dispone di una flotta di proprietà (600 semirimorchi e 300 trattori) con autisti dipendenti e padroncini con cui collabora in esclusiva. Per le attività di trasporto internazionale oltre alle filiali italiane (ubicata a Torino, Milano, Modena, Rimini e Firenze) in cui avviene la ricezione e il consolidamento della merce, sono operative filiali di proprietà an-



che all'estero (3 in Inghilterra, 3 in Germania, 3 in Spagna e Romania) oltre ad attività in appoggio a corrispondenti.

A partire dagli anni 2000 il Gruppo decide di allargare sia i propri mercati - avviando nel 2004 una società specializzata nei trasporti aereo e via nave che, con 40 filiali dirette in tutto il mondo e 60 mila spedizioni annue via mare/aria, rappresenta il 15% del fatturato del gruppo - sia la gamma dei canali e prodotti gestiti, dando vita a partire dal 2006 a specifiche attività di gestione di magazzini e servizi dedicati ad alto valore aggiunto. Per tali attività sono utilizzati magazzini di proprietà che sono ubicati in tutta Italia e, ad oggi, coprono complessivamente una superficie di circa 500 mila m², garantendo servizi di gestione magazzino ad aziende di vari settori (dal mobile di alta gamma ai tecnologici, dal fashion al grocery) oltre che servizi di copacking e personalizzazioni su prodotti.

Dal 2009 il comparto grocery è stato valutato strategico per la crescita del Gruppo, sia al fine di completare l'offerta di servizi sia per rafforzare la propria posizione all'interno di un mercato più stabile (migliorando la programmazione nel medio-lungo termine degli investimenti diretti in flotta e immobili); l'offerta del Gruppo si è quindi completata, nel corso del 2011, con la nascita di Trasmec To Be, società dedicata alla gestione di servizi logistici per il food e food compatibile.

Trasmec To Be e il settore grocery

Come anticipato, Trasmec To Be nasce con l'intento di concentrare e focalizzare l'offerta di servizi logistici del Gruppo al settore grocery; l'obiettivo è quello di rappresentare un ope-

ratore logistico di riferimento anche in questo settore sia per aziende italiane che per multinazionali operanti in Italia. L'approccio di mercato dichiarato dall'azienda prevede la condivisione con i committenti degli obiettivi (in termini di costo, servizio, network e canali) e delle responsabilità e dei rischi - anche attraverso nuovi investimenti - allo scopo di individuare la soluzione migliore. I punti di forza della proposta di Trasmec To Be sono riepilogati dall'amministratore delegato Marco Borea, che ritiene fondamentale combinare queste quattro componenti:

- l'internazionalità, in quanto il Gruppo ha esperienza e presenza consolidate in tutti i mercati e know how specifico sulle complessità dei paesi in cui già opera, Italia compresa;
- la flessibilità dell'offerta, che copre molteplici necessità logistiche (dal controllo delle materie prime al picking a pezzi, dal trasporto intermodale alla distribuzione capillare), e mette quindi in grado di rispondere alle specifiche esigenze del cliente;
- le competenze, poiché l'organizzazione di Trasmec To Be è formata da manager che hanno maturato pluriennali esperienze nel settore grocery presso industrie di produzione, retailer e operatori logistici;
- le eccellenze che compongono il network, come gli operatori scelti per la distribuzione capillare, a garanzia delle attività più specifiche.

L'attuale network distributivo dedicato per il grocery è articolato e si compone di tre hub principali (rispettivamente ubicati a Campogalliano, nei pressi di Modena, Milano e Caser-

ta) e una rete di 21 transit point a totale copertura della distribuzione secondaria. La focalizzazione di Trasmec sul grocery ha da subito avuto risposte positive dal mercato e, come spiega il responsabile commerciale Massimo Carta, l'anno in corso ha già visto l'attivazione di quattro nuove collaborazioni importanti, sia sul fronte produttori sia sul fronte distributori, attivi nei settori del food, house-hold (esempio, detersivi e prodotti per la casa) e del personal care (come prodotti per l'igiene e la cura della persona). Con riferimento alla tipologia di merce gestita, si tratta tipicamente di "secco" e prodotti da gestire in range di temperatura 15-18°C (esempio, cioccolato). Trasmec To Be, così come la capogruppo, nel suo complesso si configura per i propri partner come una soluzione completa, dal fine linea del produttore - anche mediante personale diretto presso gli stabilimenti - o dal magazzino del distributore e gestisce l'intero processo a valle.

L'esigenza di migliorare la propria offerta al cliente ha recentemente spinto l'azienda ad adottare una soluzione basata su sistemi ICT (Information and Communication Technology), composita e altamente integrata per la gestione delle proprie attività e per interfacciarsi con clienti e partner logistici. Il pacchetto sviluppato include un sistema integrato di Transportation Management (TM) e Supply Chain Execution (SCE) EDI-based per la pianificazione e la gestione degli ordini e delle consegne. La soluzione è stata realizzata con il supporto di Incas S.p.A. (si veda il box descrittivo a lato).

IL FORNITORE INCAS S.P.A.

Dalle materie prime al consumatore finale: soluzioni integrate per la supply chain, con un unico interlocutore.

- Dal 1981 impianti sempre state of art aggiornando solo le parti in end of life
- 150 collaboratori integrati per competenza con l'esperienza di 2000 impianti
- Componenti di mercato scelti per affidabilità e prestazioni, curati da un servizio con SLA operative su 1500 clienti

Incas: soluzioni IT ed automazione del material handling nei settori industriali e distributivi. Sistemi pensati per aziende che fanno del servizio una loro strategia competitiva. Velocità, flessibilità ed efficienza disegnando impianti su misura che integrano tecnologie R.F., voice, pick to light con il monitoraggio delle linee produttive, la movimentazione interna, i magazzini automatici e lo smistamento veloce finale senza dimenticare la consegna: pianificazione viaggi, tracciabilità, controllo costi e prove di consegna. Completano la suite Incas le soluzioni di security: controllo accessi, antintrusione, antincendio, supervisione remota/telecontrollo, gestione piazzali. Le soluzioni fornite - aggiornabili e assistite nel tempo - si completano con un servizio di customer care: le competenze dei tecnici Incas al servizio del cliente per risolvere ogni esigenza sugli impianti (Performer, KPI di impianto, PAMS analisi predittiva guasti potenziali, servizi a contratto: on site e on center).

www.incasingroup.com

La nuova soluzione ICT-based per la gestione delle consegne

Alla luce delle esigenze di business emerse, accanto alla preesistente soluzione WMS (Warehouse Management System) Easystor già in uso per la gestione delle attività di magazzino, nel 2011 l'azienda ha deciso di implementare un nuovo sistema ICT a supporto delle proprie attività. Luigi Pasini, responsabile operativo dell'azienda, ricorda che fra i requisiti richiesti per la nuova soluzione, una particolare attenzione è stata posta a: (1) garantire la tracciabilità dell'ordine e del prodotto durante le diverse fasi del processo logistico; (2) supportare il processo di gestione dei pallet; (3) consentire allineamenti contabili; (4) gestire i resi/respinti; (5) garantire un'elevata flessibilità di interfacciamento con clienti e partner logistici.

Il nuovo pacchetto ("Delsy-Delivery System"), sviluppato su piattaforma Windows, include un sistema integra-

to al WMS e costituito da due moduli: un primo modulo di Transportation Management (TM) e un secondo (EDI- e web-based) di Supply Chain Execution (SCE). Con riferimento al modulo di TM, le principali funzionalità consistono nella pianificazione dei viaggi e delle consegne, nella gestione dei listini attivi e passivi, della fatturazione ai committenti, del controllo delle fatture passive e del controllo di gestione. Per quanto riguarda invece il modulo di SCE, le principali funzionalità includono la trasmissione degli ordini, il controllo dello stato di avanzamento della consegna e la conferma avvenuta consegna al termine del processo di trasporto.

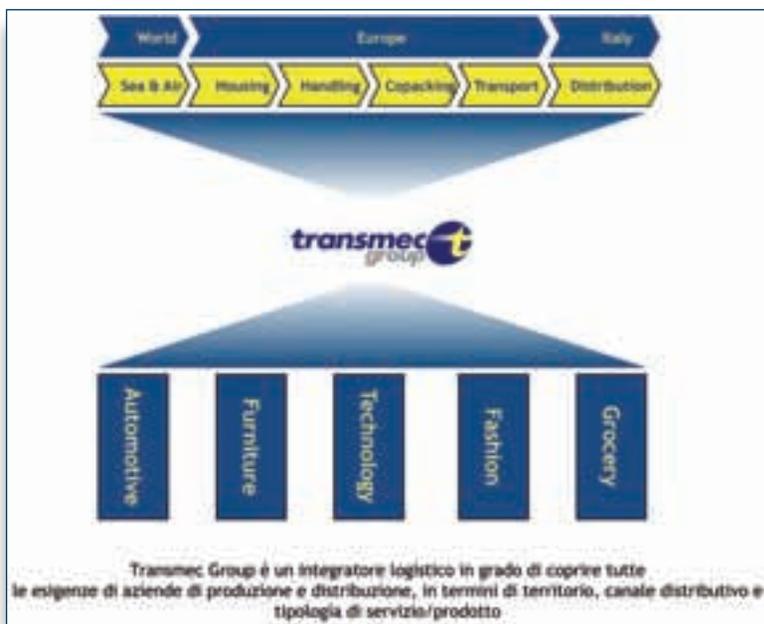
La soluzione permette a Transmec To Be di interfacciarsi in modo automatico con i propri clienti e partner logistici. Due sono i momenti principali: da un lato, a monte della supply chain, i clienti possono trasmettere le informazioni relative ai propri ordini in modo automatico attraverso un sistema di tipo EDI (Electronic Data Interchange). Dall'altro, a valle del processo, la nuova soluzione è utilizzata >



In alto: Danilo Montecchi - Amministratore delegato Gruppo Transmec

A destra: Management Transmec To Be: Luigi Pasini, responsabile operativo. (primo a sinistra); Massimo Carta, responsabile commerciale (seduto); Marco Borea, amministratore delegato (in piedi a destra).





Le attività del Gruppo Transmec

sia per l'interfaccia con i trasportatori che effettuano le consegne in diretta a partire dagli hub (in questo caso il sistema invia loro in automatico i piani di carico) sia in caso di transiti via TP: in questo secondo caso è operativo un portale aziendale web-based a cui i partner logistici possono accedere per gestire gli ordini e comunicarne lo stato di avanzamento; per i partner logistici ormai consolidati, invece, il pro-

cesso di scambio dati è gestito direttamente grazie alla integrazione fra i sistemi informativi. Ad oggi il pacchetto (applicazioni di TM e SCE) è governato centralmente dalla sede emiliana di Campogalliano; in tutto il resto del network - e in particolare negli hub di Milano e Caserta e nei magazzini di stabilimento di Firenze, Milano e Alessandria - è operativo il software WMS per la gestione delle attività di magazzino.



Conclusioni

Si è presentato il caso di Transmec To Be, operatore logistico con sede a Campogalliano, appartenente al Gruppo Transmec e specializzato nel settore grocery. L'esigenza di migliorare la propria offerta al cliente ha recentemente spinto l'azienda ad adottare una soluzione ICT-based composta ed altamente integrata per la gestione delle proprie attività e per interfacciarsi con clienti e partner logistici. Il pacchetto include - accanto alla soluzione WMS (Warehouse Management System) già in uso per la gestione delle attività di magazzino - un sistema integrato di Transportation Management (TM) e Supply Chain Execution (SCE) EDI-based per la pianificazione e la gestione degli ordini e delle consegne. Grazie al nuovo sistema l'azienda ha trovato risposta alle sue esigenze in termini di tracciabilità della merce (con benefici anche nella gestione delle scadenze e dei resi), una migliore integrazione con clienti e, nel complesso, una più efficiente ed efficace gestione delle complessità tipiche del canale. Per il futuro Transmec To Be punta a un consolidamento della soluzione implementata e ha in programma la progettazione di ulteriori ampliamenti rispetto all'esistente, anche in funzione dello sviluppo in altri paesi europei. ■



LOT 64

EURO

BRITISH POUND

US DOLLAR

JAPANESE YEN 3.

HONG KONG DLR

CONVERSIONS APP

AUCTION
& SONS

PARIS - LUZERN

La vostra supply chain non
ha mai avuto tanto valore.

GEFCO ENGINEERS YOUR PRODUCTIVITY

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

GEFCO

LOGISTICS FOR MANUFACTURERS



**CESAB,
DA 70 ANNI LA PASSIONE ITALIANA
CHE MOVIMENTA IL MONDO.**

cesab.it

CESAB Carrelli Elevatori S.p.A. raggiunge quest'anno l'ambizioso traguardo dei 70 anni. Uno storico marchio dalle radici emiliane, leader in Italia, guarda oggi all'Europa.

Hai un carrello elevatore CESAB d'epoca ancora al lavoro?

Manda una foto a caccia-al-carrello@cesab.it, potrai entrare nella storia di questo prestigioso marchio.



Scopri la storia del marchio CESAB!
Visita il sito: www.cesab-history.eu/it

70 CESAB
ANNIVERSARY
1942 - 2012