



PAOLO CIPRIANI:
COMMERCIAL MANAGER
LPR-LA PALETTE ROUGE:
"IN ITALIA, CRESCE
IL PALLET POOLING,
MA CI VUOLE UN
MERCATO PIÙ APERTO
E PIÙ CONCORRENZA"

LA DEBACLE DEL CARGO FERROVIARIO, LA POLITICA ASSISTE

ITALIA ECONOMIA

Ritmi produttivi
sempre più lenti

IMMOBILIARE

Irrompe la novità
dell'eCommerce

AUTOMOTIVE

Logistica ricambi:
gara contro il tempo

TOYOTA
TONERO



**IDROSTATICO O IDRODINAMICO,
IN ENTRAMBI I CASI UN TONERO.**

Il tipo di trasmissione è una scelta dell'operatore.

La guida di un carrello elevatore è un'esperienza molto personale, noi vogliamo che la tua sia unica! Per rispondere alle preferenze individuali degli operatori, i carrelli elevatori Toyota Toner ti offrono la possibilità di scegliere il tipo di trasmissione che più si addice alla tua personalità e al tuo stile di vita: idrodinamica o idrostatica. Scegli per il tuo carrello la trasmissione con la quale ti senti più sicuro ed a tuo agio.

COM'È GESTITO L'AUTOTRASPORTO?

Come la palla delle ginnaste ...

AVETE PRESENTI QUELLE ELEGANTI FANCIULLE, PIENE DI PAILLETTE, DI CHARME, CHE SI CIMENTANO NELLA GINNASTICA ARTISTICA, USANDO UNA PALLA? SI POSIZIONANO SU UN ANGOLO DEL TAPPETO, IL LORO CAMPO DI GARA, LANCIANO IN ARIA LA PALLA E, DOPO PASSI DI CORSA E SALTII MORTALI, LA RIPIGLIANO AL VOLO SULL'ANGOLO OPPOSTO. FATE UN (FORTE) SFORZO D'IMMAGINAZIONE, TOGLIETE L'ELEGANZA, LO CHARME E LE PAILLETTE, METTETE (AHIMÈ) AL POSTO DELLE FANCIULLE UN SIGNORE ULTRASESSANTENNE DAL NOME PAOLO UGGÈ, SOSTITUIRE LA PALLA CON UNO "STRUMENTO" CHIAMATO AUTOTRASPORTO E LASCIATE I PASSI DI CORSA E I SALTII MORTALI: L'ESERCIZIO È UGUALE. UGGÈ, DA TRENT'ANNI, LANCIA IL "SUO" "STRUMENTO PER ARIA E LO RIPRENDE AL VOLO, DOPO L'ULTIMA CAPRIOLA, DALL'ALTRA PARTE. COSÌ A RIPETIZIONE: LO LANCIA COME "CAPOPOPOLO", LO RACCOGLIE COME SOTTOSEGRETARIO AI TRASPORTI, LO RIBUTTA PER ARIA CON LA RIFORMA E LO RIAFFERRA CON LE TARIFFE OBBLIGATORIE. ALTRO LANCIO E COMPAGNONO I SORPRENDENTI "COSTI MINIMI". CHE POI A OGNI ESIBIZIONE, LO "STRUMENTO" VADA SEMPRE PIÙ IN PEZZI NON INTERESSA A NESSUNO, MEN CHE MENO AL SIGNOR UGGÈ. I PROBLEMI VERI SONO ALTRI. È POSSIBILE, VI CHIEDERETE, CHE FACCIA TUTTO DA SOLO? LUI, IL "GATTO", TROVA SEMPRE UNA "VOLPE", NELLA POLITICA, NEL PARLAMENTO, NELLE BANCHE, NEL MINISTERO. HA ANCHE, DA BUON PISTOLERO, UN'ARMA: LA MINACCIA DEL "FERMO". QUELLA, DA SEMPRE, LA BRANDISCE NEI MOMENTI TOPICI. ADESSO, DOPO LA SENTENZA DELLA CORTE EUROPEA, HA GIÀ PORTATO LA MANO SULLA FONDINA, PRONTO A METTERE NEL MIRINO IL GOVERNO. IL PRESIDENTE DI ASSOLOGISTICA, CARLO MEARELLI, COMMENTA "FATELO SCIOPERARE, VEDIAMO CHI LO SEGUE E PER QUANTO TEMPO". PROBABILMENTE, SAREBBE GIUNTO IL MOMENTO DI PORRE FINE A QUESTO RITUALE, TESO DA DECENNI SOLO A SPILLARE SEMPRE PIÙ SOLDI PUBBLICI, MA CHE LASCIA L'AUTOTRASPORTO IN TERMINI STRUTTURALI E DI SVILUPPO SEMPRE IN PEGGIORI CONDIZIONI. NON SAREBBE ORA DI PROVARE A CAMBIARLO, REALMENTE, METTENDO FINE AI TRENTENNALI SALTII MORTALI, AI LANCI CON LO "STRUMENTO PALLA", AI PASTICCI TRA IL "GATTO" E LA "VOLPE" DI TURNO?

VI SEGNALIAMO

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

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

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

Direttore responsabile
Jean Francois Daher

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

Stampa
Mediaprint Milano

Pubblicità
Mariarosa Mazzoleni
cell.335.532.7936
mazzolenimariarosa@gmail.com

Cover

**LPR: PROGETTI AMBIZIOSI
PER IL MERCATO ITALIANO**

26

Inchiesta Euromerci

**1 - DEBACLE DELLA FERROVIA CARGO,
LA POLITICA ASSISTE**

29

Trasporto marittimo

**GRIMALDI GROUP RITORNA
AL FATTURATO PRE-CRISI**

34

Automotive

**LOGISTICA DEI RICAMBI:
GARA CONTRO IL TEMPO**

36

Primo Piano

**IMMOBILIARE LOGISTICO:
LA NOVITA' E-COMMERCE**

39

Primo Piano

**PALLETWAYS: TEMPI DI RESA
SEMPRE PIU' ABBREVIATI**

42

Primo Piano

**LINDE: PRODOTTO IL CARRELLO
N. 750 MILA**

44

Primo Piano

**COLUMBUS: CRESCERE
SULLA DIVERSIFICAZIONE**

47

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA

4

NEWS

8

DALLE AZIENDE

11



Contrariamente a quanto avviene in Europa, il cargo ferroviario italiano continua a flettere. La politica e il governo paiono disinteressarsi del problema, nonostante le "raccomandazioni" dell'Unione europea (il servizio a pag. 29)

L'economia italiana continua a vivere una fase di deflazione: si abbassano i ritmi produttivi, il settore costruzioni è in grave difficoltà, si abbassano i consumi e si abbassano anche i prezzi (vedere il Barometro economia a pag. 4)

MR, il nuovo retrattile progettato per fare DI PIÙ



Prima
del
settore



L'avanzato display con touch screen consente all'operatore di avere il controllo totale del carrello in qualsiasi momento.

Sempre più in alto nella gestione di magazzino

Con il nuovo retrattile MR di Yale, le più recenti tecnologie si uniscono ad un design ergonomico per offrire alla tua azienda ancora di più.

Maggiore flessibilità, grazie a sette diversi modelli che variano in capacità da 1,4 a 2,5 kg e sollevano fino a 12,5 m.

Maggiore produttività, grazie a una capacità di movimentazione superiore e consumi inferiori.

Maggiore ergonomia, grazie ai nuovi comandi e ad una migliore visibilità.

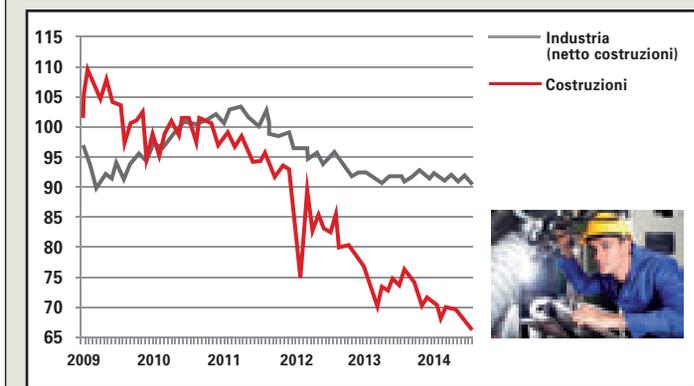
Maggiore efficienza, grazie ad una più facile manutenzione che contribuisce a ridurre i costi di gestione.

Per scoprire come le persone, i prodotti e la produttività Yale[®] possono aiutarvi a crescere ancora di più, visitate il sito www.yale.com o chiamate al **+39 02 953991**.

Italia: ritmi produttivi sempre più lenti

Indici della produzione (indice base 2010=100)

Fonte: ISTAT

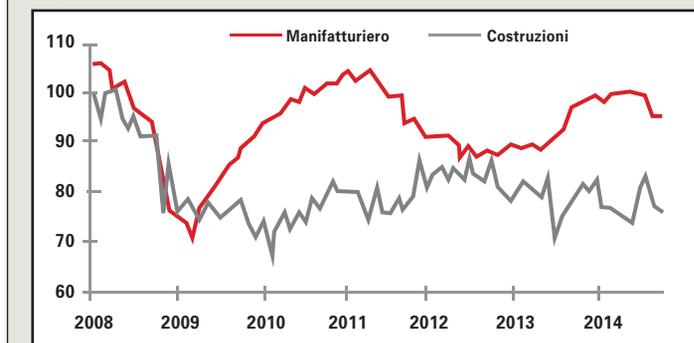


Clima di fiducia delle imprese italiane

Fonte: ISTAT



(imprese manifatturiere e delle costruzioni)



A luglio, nel nostro paese, i ritmi di attività sono risultati in deterioramento nei principali comparti produttivi. Nell'industria, al netto delle costruzioni, la flessione produttiva è stata pari all'1% sul mese precedente e ha interessato tutti i principali raggruppamenti di industrie. Le difficoltà dell'industria italiana continuano e riflettono la fragilità della domanda interna, per la perdita di slancio della spesa per investimenti e l'evoluzione moderata dei consumi privati, questi ultimi compressi dalle difficili condizioni del mercato del lavoro. È, inoltre, venuto meno il sostegno delle esportazioni (meno 1,6% la riduzione congiunturale in valore a luglio), in particolare per la flessione nei mercati dell'Unione europea. Secondo le indicazioni più recenti tratte dalle survey congiunturali, un peggioramento degli ordini avrebbe continuato a caratterizzare il terzo trimestre, deprimendo le attese sui livelli produttivi.

Da porre in evidenza, rispetto alle prospettive di ripresa, che l'indicatore composito anticipatore¹, elaborato dall'Istat, aggiornato a luglio e costruito a partire da un insieme di variabili (qualitative, quantitative) selezionate in base alla capacità di anticipare le fasi del ciclo economico, è in rallentamento, suggerendo una nuova flessione del Pil nel terzo trimestre dell'anno.

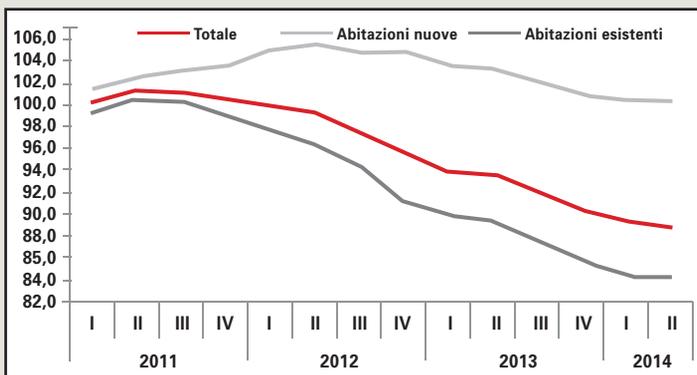
Abbiamo parlato di industria "al netto delle costruzioni": anche quest'ultimo settore continua nelle sue difficoltà. È infatti proseguito il deterioramento del comparto. In luglio, l'indice di produzione ha registrato una riduzione (meno 2,4% rispetto al mese precedente), proseguendo la tendenza in atto dal mese di aprile. Le indagini congiunturali,



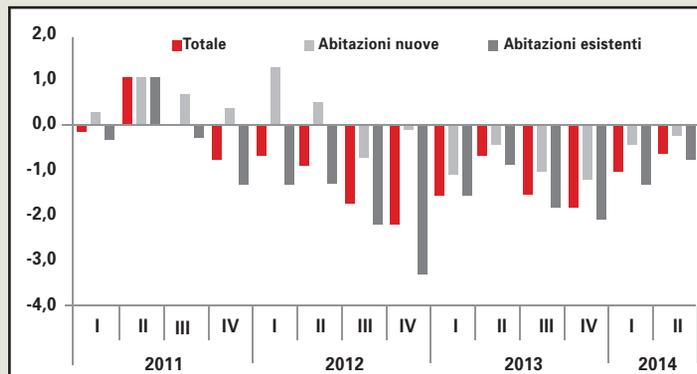
Prezzi delle abitazioni

Fonte: ISTAT

(indice base 2010=100)



(variazioni % sul trimestre precedente)



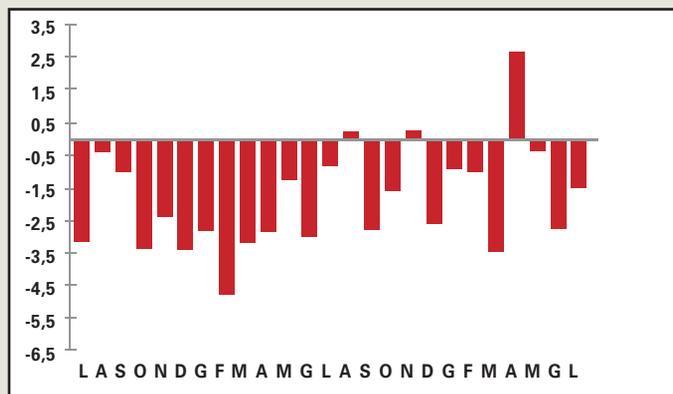
sottolinea l'Istat, forniscono segnali eterogenei e in parte favorevoli, "che tuttavia non sarebbero sufficienti a delineare un'inversione di tendenza nel breve termine". Nel corso del terzo trimestre dell'anno, gli operatori del settore identificano nella scarsità della domanda il principale fattore di ostacolo all'attività produttiva.

I grafici che pubblichiamo in queste pagine del barometro confermano la fase deflattiva che il paese sta attraversando. A settembre, l'indice composito del clima di fiducia delle imprese italiane (Iesi, Istat economic sentiment indicator), espresso in base 2005=100, scende a 86,6 da 88,1 di agosto e peggiora in tutti i settori: manifatturiero, dei servizi di mercato, delle costruzioni e del commercio al dettaglio. In particolare, quello delle imprese manifatturiere scende a 95,1 da 95,4 di agosto. Il calo è interamente imputabile al peggioramento del livello del portafoglio ordini (di pari intensità sia nel mercato interno sia in quello estero). Nei servizi di mercato, il calo della fiducia è il risultato di un'ulteriore diminuzione dei giudizi sul portafoglio ordini, a riflesso del forte arretramento delle attese sull'economia registrato nei mesi iniziali del trimestre. Il trend dell'occupazione non migliora, rimanendo più o meno costante, così come il tasso di disoccupazione, mentre continua a crescere quello dei giovani nella fascia di età dai 15 ai 24 anni: siamo giunti, ad agosto scorso, al 44,2%, con un peggioramento del 3,6% sullo stesso mese del 2013. Scendono i prezzi delle abitazioni: nel secondo trimestre 2014, l'indice degli acquisti delle famiglie, sia per fini abitativi sia per investimento, è diminuito dello 0,6% rispetto al trimestre prece-

Commercio al dettaglio

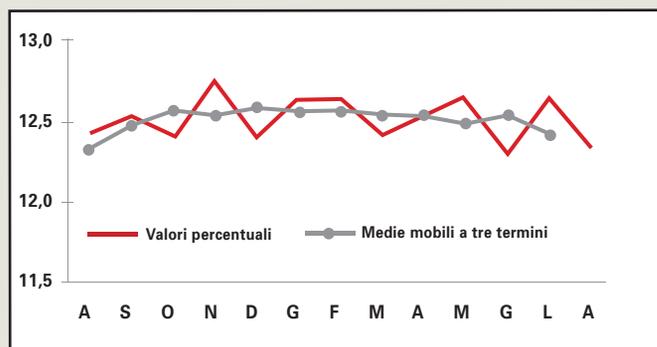
(luglio 2012-luglio 2014, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)

Fonte: ISTAT



Tasso di disoccupazione (agosto 2013-agosto 2014, variazioni %)

Fonte: ISTAT



dente e del 4,8% nei confronti dello stesso periodo del 2013. Calano anche i prezzi al dettaglio: a luglio scorso, rispetto a luglio 2013, l'indice grezzo del valore totale delle vendite registra una diminuzione dell'1,5%. Variazioni tendenziali negative si registrano per le vendite sia di prodotti alimentari (meno 2,5%) sia di quelli non alimentari (meno 1,0%). La situazione italiana appare in controtendenza rispetto ad altri paesi europei. Ad esempio, nell'industria manifatturiera la Francia e la Spagna reggono, mentre la Germania cresce dell'1,9%. Da sottolineare l'importante consolidamento dell'economia Usa: in settembre, la disoccupazione scende al 5,9%, sotto il 6% per la prima volta dal 2008, e il secondo trimestre segna un Pil in aumento del 4,6%. ■

Disoccupazione giovanile (agosto 2014)

Fonte: ISTAT

	Valori assoluti (migliaia di unità)	Variazioni congiunturali*		Variazioni tendenziali**	
		assolute	percentuali	assolute	percentuali
GIOVANI 15-24 ANNI					
Occupati	895	-3,3	-3,6	-88	-9,0
Disoccupati	710	2	0,3	37	5,6
Inattivi	4.372	28	0,7	9	0,2

*variazioni sul mese precedente

** variazioni su agosto 2013

Indicatori a confronto

Fonte: MPS

Periodo	USA		Area Euro		Italia		
	Dato precedente	Dato precedente	Dato precedente	Dato precedente	Dato precedente	Dato precedente	
Pil a/a	Q2 2014	4,2	-2,1	0,7	0,9	-0,2	-0,4
Produzione industriale a/a	giugno-2014	5,0*	4,3	0,0	0,6	0,4	-1,7
CPI a/a (1)	agosto-2014	2,0*	2,1	0,3	0,4	-0,1	0,1
CPI core a/a (2)	agosto-2014	1,9*	1,9	0,9	0,8	0,5	0,6
Disoccupazione	luglio-2014	6,2	6,1	11,5	11,5	12,6	12,3

*relativo al mese di luglio

NB: Per l'inflazione italiana si considera Nic+tabacco

THE KOREA HERALD

Sud Corea: il governo stimola la domanda interna

“La nostra ripresa economica è costante, ma la sua velocità e il suo ‘passo’ rimangono deboli”, ha dichiarato in una conferenza stampa il ministro delle Finanze sud coreano Choi Kyung-Hwan. “In particolare, la domanda interna non decolla e i margini per le industrie produttrici non crescono”, ha aggiunto Choi. Parlando della situazione economica mondiale, il ministro sud coreano ha sottolineato che sta aumentando l’“incertezza” sui mercati finanziari a causa



sia dei diversi andamenti che caratterizzano l’economia e la ripresa nelle singole aree geografiche e nei singoli paesi sia per le differenti tempistiche messe in campo a livello delle politiche monetarie. Ha citato, a tale proposito, come un pericolo, in primo luogo

per le piccole e medie imprese del paese che esportano, l’accelerata discesa del valore dello yen giapponese. In tale ottica, il governo sud coreano sta esaminando la possibilità di incentivare le imprese nazionali (con leve fiscali ed esenzione nel pagamento di determinate tariffe e con la concessione di crediti a basso tasso di interesse) in maniera da consentire loro di acquistare macchinari e attrezzature in Giappone, sfruttando la debolezza dello yen. Il ministro ha poi parlato di altre iniziative del governo, che è impegnato nel portare avanti una politica macroeconomica rivolta “all’espansione” fino a quando la ripresa non sarà consolidata. In termini temporali più lunghi, saranno “fondamentali” quelle riforme necessarie a migliorare “la salute” dell’economia nazionale. L’obiettivo centrale dell’azione governativa è lo stimolo della domanda interna. A questo fine è in attuazione un enorme piano di spesa pubblica che dovrebbe portare l’economia a una crescita dell’1% nell’ultimo trimestre dell’anno e a un incremento del 4% per il 2015. Il ministro, infine, ha escluso che, nonostante la necessità di risorse, il governo possa aumentare le tasse, siano esse dirette o indirette. ■

A pallet is Red, Red is a pallet



RED: Easy to do Business

Carlo Mearelli confermato presidente di Assologistica

Il consiglio direttivo di Assologistica, eletto dall'assemblea generale lo scorso luglio, ha riconfermato all'unanimità il presidente Carlo Mearelli (nella foto) e i vicepresidenti uscenti per il nuovo biennio 2014-2016, in cui si inaugura l'adozione del Codice Etico dell'associazione, varato dall'assemblea. Nel breve discorso di saluto, Mearelli ha raccolto piena condivisione nel progetto di voler incrementare nel prossimo biennio l'impegno di Assologistica per favorire maggiori sinergie tra le imprese associate per promuovere azioni congiunte di internazionalizzazione logistica verso nuovi paesi come Egitto, Etiopia, India e Malesia. "I prossimi due anni si prospettano di grande impegno sui



temi cruciali della logistica delle merci in conto terzi sia sul piano nazionale sia su quello territoriale, contemporaneamente però ci attiveremo per incrementare e sviluppare tutti quei processi che favoriscano l'espansione della logistica italiana all'estero" ha sottolineato in particolare il presidente. Questa è la composizione del comitato di presidenza dell'associazione: Carlo Mearelli, BCube, presidente; vicepresidenti: Andrea Gentile, Docks Cereali; Sebastiano Grasso, Sogemar; Giancarlo Russo, Taranto Container Terminal; Damaso Zanardo, Zanardo Servizi Logistici; segretario generale: Jean Francois Daher.

mento dei MiniBond per finanziare il proprio progetto di crescita e di internazionalizzazione, debuttando in borsa con un MiniBond da due milioni di euro. Si è chiusa con successo la sottoscrizione del prestito obbligazionario che, dal 29 settembre, è quotato sul mercato ExtraMOT PRO, il nuovo segmento di Piazza Affari riservato ai soli investitori istituzionali, creato per offrire alle società italiane un mercato nazionale flessibile in cui cogliere le opportunità e i benefici fiscali derivanti dal Decreto Sviluppo (dl n. 83/2012). Il finanziamento ha una durata di cinque anni, con rimborso progressivo a partire dal terzo anno di vita del titolo e scadenza nel 2019, a un tasso fisso pari al 5,60 per cento. "La nostra azienda è nata a Bra, Cuneo, nel 1995 e su questo territorio ha mosso i primi passi - racconta Giuseppe Pacotto, amministratore delegato e chairman di Tesisquare® - Negli anni scorsi, attraverso la sede centrale di Roreto di Cherasco, inaugurata nel 2006, e l'apertura di altre unità operative a Milano, Roma, Torino e Padova, siamo arrivati a presidiare l'intero territorio nazionale; oggi contiamo oltre 220 persone impiegate e un fatturato di circa 20 milioni di euro. Nel 2013, abbiamo intrapreso una nuova avventura, con l'obiettivo di far crescere il nostro business anche sui mercati esteri, attraverso le sedi di Amsterdam e Parigi. L'emissione servirà a sostenere la spinta commerciale e di sviluppo di nuovi prodotti negli Stati Uniti e in altri paesi.



Tesisquare® emette minibond per due milioni di euro

Tesisquare®, nuovo brand commerciale dell'azienda cuneese Tesi, protagonista da quasi vent'anni nel mondo dell'Information Technology e specializzata in soluzioni e servizi collaborativi tra imprese, ha deciso di ricorrere allo stru-

mento dei MiniBond per finanziare il proprio progetto di crescita e di internazionalizzazione, debuttando in borsa con un MiniBond da due milioni di euro. Si è chiusa con successo la sottoscrizione del prestito obbligazionario che, dal 29 settembre, è quotato sul mercato ExtraMOT PRO, il nuovo segmento di Piazza Affari riservato ai soli investitori istituzionali, creato per offrire alle società italiane un mercato nazionale flessibile in cui cogliere le opportunità e i benefici fiscali derivanti dal Decreto Sviluppo (dl n. 83/2012). Il finanziamento ha una durata di cinque anni, con rimborso progressivo a partire dal terzo anno di vita del titolo e scadenza nel 2019, a un tasso fisso pari al 5,60 per cento. "La nostra azienda è nata a Bra, Cuneo, nel 1995 e su questo territorio ha mosso i primi passi - racconta Giuseppe Pacotto, amministratore delegato e chairman di Tesisquare® - Negli anni scorsi, attraverso la sede centrale di Roreto di Cherasco, inaugurata nel 2006, e l'apertura di altre unità operative a Milano, Roma, Torino e Padova, siamo arrivati a presidiare l'intero territorio nazionale; oggi contiamo oltre 220 persone impiegate e un fatturato di circa 20 milioni di euro. Nel 2013, abbiamo intrapreso una nuova avventura, con l'obiettivo di far crescere il nostro business anche sui mercati esteri, attraverso le sedi di Amsterdam e Parigi. L'emissione servirà a sostenere la spinta commerciale e di sviluppo di nuovi prodotti negli Stati Uniti e in altri paesi.

Questa operazione è inoltre strumento di differenziazione delle fonti di finanziamento dell'impresa, nonché di sostegno del piano di sviluppo, che prevede un ulteriore incremento del personale occupato con circa venti nuovi dipendenti in ingresso nel prossimo anno e investimenti continui in ricerca e sviluppo". A seguire l'operazione dal punto di vista tecnico in qualità di advisor è stata ADB-Analisi Dati Borsa mentre l'assistenza legale è stata affidata allo Studio Legale R&P Legal di Milano con il partner Giovanni Luppi. La Banca di

Cherasco, che conferma la propria specializzazione nel campo dei Mini Bond, ha svolto il ruolo di arranger.

Interporto di Pordenone: lo scalo ferroviario è realtà

L'interporto di Pordenone può finalmente contare sullo scalo merci ferroviario. Il presidente Giuseppe Bortolussi (nella foto) ha infatti sottoscritto il contratto di raccordo con Rete Ferroviaria Italiana, contratto che rappresenta l'atto ufficiale con il quale vengono riconosciuti all'interporto gli slot ferroviari della rete nazionale e internazionale del traffico merci su rotaia. Ora che l'atto è stato firmato, partiranno subito i lavori per l'adeguamento strutturale e la sistemazione di un primo fascio di binari esistenti. Si stima che il primo convoglio possa muoversi entro il mese di dicembre. "Il programma - ha spiegato Bortolussi - prevede che, a regime, la nostra stazione elementare con standard europei sia dotata di sette fasci di binari di cui tre elettrificati. Adesso è importante far conoscere il nostro scalo e portare qui da noi il traffico merci. Su questo versante ci siamo mossi da più di un anno, andando a illustrare l'ammodernamento del nostro interporto tanto in Italia quanto all'estero. In particolare i contatti sono stati stabiliti con i principali nodi ferroviari nazionali ma

visto un drastico taglio agli innesti e ai raccordi ferroviari. Dei 52 esistenti in regione, ora ne sono rimasti solo nove, tra cui il nostro. Questo è il risultato di un intenso impegno, basato su un business plan credibile, una strategia concreta e un lavoro di squadra con gli operatori del settore che ci ha permesso di vincere la concorrenza e mantenere vivo un progetto quando invece molti altri hanno dovuto fare un passo indietro. Ora dobbiamo giocare il secondo tempo di questa importante partita, incrementando sempre più il traffico all'interno della nascente stazione elementare di Pordenone, portando così sviluppo e occupazione nella Destra Tagliamento e nel Friuli Venezia Giulia".



Luglio: mese di ripresa per il commercio mondiale

Nel secondo trimestre dell'anno, si è confermato un andamento ciclico disomogeneo tra le principali economie mondiali. La revisione al rialzo della crescita del Pil e il miglioramento del clima di fiducia di consumatori e imprese ha messo in evidenza una maggior vivacità della ripresa statunitense, che è attesa proseguire anche nei prossimi mesi. In Brasile e in Russia è prevista una stagnazione per l'anno in corso mentre l'economia indiana ha riacquisito vigore grazie all'aumento della spesa pubblica precedente le elezioni. La Cina dovrebbe centrare l'obiettivo di crescita fissato dal governo, anche se la debolezza delle importazioni suscita in-

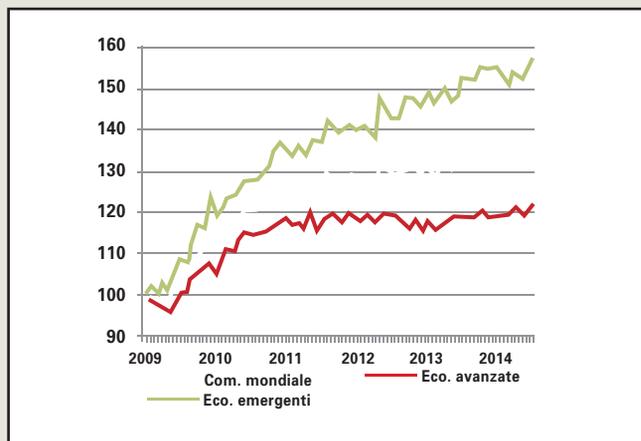
anche con le realtà produttive in Ungheria, Ucraina e dell'area Balcanica". Si sta lavorando infatti, in particolare, su un collegamento Marcianise (Caserta)-Pordenone-Serbia. Ha inoltre aggiunto il presidente: "È stato un percorso tutto in salita. Sono stati due anni di lavoro intenso e pieno di ostacoli. Nel 2012, il progetto era stato bloccato perché la strategia nazionale FS aveva pre-



Volume del commercio mondiale

(indice gennaio 2010=100)

Fonte: CPB



terrogativi sulla tenuta della domanda interna. Alla vivacità ciclica statunitense si contrappone la debolezza nell'area euro: la stagnazione del secondo trimestre ha risentito della caduta degli investimenti e del contenimento della spesa pubblica. Nel terzo trimestre, l'economia dell'area, in base alle previsioni preliminari dell'Eurozone Economic Outlook, dovrebbe registrare un moderato recupero dovuto principalmente alla crescita di alcune componenti della domanda interna. A frenare la ripresa contribuirebbero le tensioni geopolitiche e un peggioramento del clima di fiducia. In questo contesto globale, a seguito della forte accelerazione di luglio (più 1,4% su giugno), la dinamica dei volumi del commercio mondiale è tornata a registrare tassi di espansione vicini a quelli prevalenti a inizio anno. Tuttavia, il forte rallen-

tamento della prima metà dell'anno potrà condizionare la performance per l'intero 2014. In assenza di una significativa accelerazione nei prossimi mesi, la crescita media per l'anno corrente potrebbe essere appena superiore a quella del 2013: più 2,6%.

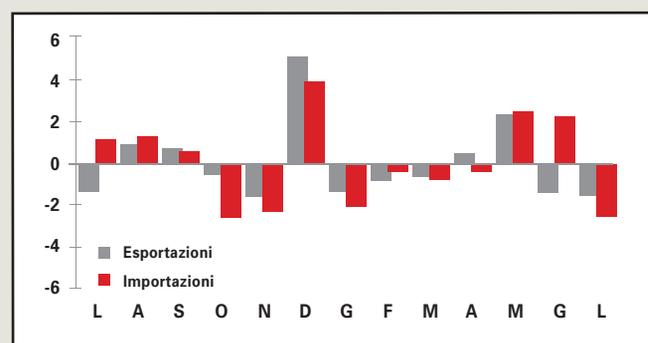
Italia, esportazioni in calo verso l'Unione europea

A luglio, rispetto al mese precedente, si è registrata una diminuzione tanto delle esportazioni (meno 1,6%) quanto delle importazioni (meno 2,5%). Il calo dell'export è dipeso principalmente dalla contrazione delle vendite verso i mercati dell'Unione (meno 2,7%), alla quale si è associata una contenuta flessione di quelle verso i paesi extra comunitari (meno 0,3%). Il calo delle vendite all'estero è stato comune a tutti i principali raggruppamenti, ma è particolarmente intenso per i prodotti energetici (meno 6,7%). Nel trimestre maggio-luglio, rispetto al trimestre precedente, si è però registrato un leggero aumento (più 0,7%) delle esportazioni, determinato dalle vendite verso l'area extra Ue (le esportazioni nei paesi della Comunità sono rimaste stazionarie). In espansione le vendite di beni di consumo non durevoli (più 1,6%), strumentali (più 0,7%) e prodotti intermedi (più 0,6%). Rispetto a luglio 2013 si è registrata una crescita dell'export dell'1,1%, con un aumento delle vendite verso l'Unione europea (più 2,5%) e un calo verso il resto del mondo (meno 0,5%). Stati Uniti (più 18,4%), Repubblica ceca (più 16,4%) e Spagna (più 10,8%) sono stati i mercati più dinamici all'export. Sempre a luglio scorso il saldo della bilancia commerciale è stato positivo (più 6,9 miliardi) in ampliamento rispetto allo stesso mese dell'anno precedente (più 6,0 miliardi). Si registra un avanzo sia con i paesi extra Ue (più 3,5 miliardi) sia con quelli Ue (più 3,3 miliardi). La bilancia commerciale al netto dei prodotti energetici è attiva per 10,9 miliardi. ■

Italia: commercio con l'estero

(luglio 2013-luglio 2014, variazioni % sul mese precedente)

Fonte: ISTAT



Per la logistica, il gruppo Bauli ha scelto Number 1

Il gruppo Bauli, azienda veronese leader nella produzione e commercializzazione del settore dolciario, ha scelto Number 1, operatore logistico italiano specializzato nei settori del food and grocery e della grande distribuzione, per la gestione dell'attività logistica dei suoi maggiori brand: Bauli, Doria, Bistefani, Motta e Casalini.

L'accordo, della durata di due anni a partire dal prossimo novembre, rappresenta una nuova rilevante commessa di Number 1: un'operazione dal valore di circa 10 milioni di euro l'anno. Il contratto prevede la gestione dell'intera attività logistica dei prodotti dei diversi brand del gruppo: dai servizi di navettaggio dallo stabilimento produttivo all'hub di smistamento alla consegna ai clienti finali passando

per il coordinamento delle attività di ricevimento merci, stoccaggio e allestimento ordini nelle piattaforme distributive. Le attività di warehousing per Bauli verranno svolte nel nuovo hub multicliente di Number 1 a Nogarole Rocca (Verona): attualmente sono circa 10 mila i metri quadrati che soddisfano le esigenze distributive della Bauli, ma è in previsione un ampliamento della superficie del polo fino a 20 mila metri quadrati per i clienti esistenti di Number 1 e per nuove potenziali commesse. La struttura impiegherà circa 50 persone e sarà attrezzata con una cella refrigerata per la gestione dei prodotti a temperatura controllata.



realtà imprenditoriale a diventare una delle serigrafie industriali leader a livello nazionale, orientata al rafforzamento del proprio posizionamento sui mercati europei ed extra Ue. Oltre a una consolidata presenza in Italia, Serigrafia 76 ha conquistato piazze come Gran Bretagna, Germania, Austria,

Francia, Belgio, Turchia e dal 2013 ha iniziato a espandersi in India grazie al progetto Decal In: si tratta di una nuova unità produttiva e commerciale, pensata nello specifico per il mercato indiano, i cui prodotti - come ad esempio grafiche adesive e decorazioni - sono destinati a soddisfare le esigenze dei costruttori asiatici di trattori, macchine agricole e movimento terra. "L'India - ha

commentato l'amministratore delegato Fausto Mazzali - è uno dei principali scenari internazionali su cui puntare sia come mercato d'espansione sia come base per un nuovo sito produttivo. Molte realtà industriali, soprattutto durante i periodi di crisi economica, si ripiegano su sé stesse. Serigrafia 76, al contrario, continua a investire sull'innovazione di prodotti, servizi e progetti, come l'internazionalizzazione in India, per offrire sempre il meglio ai clienti. A oggi i risultati ottenuti ci stanno dando ragione e ci spingono a proseguire in questa direzione".

Serigrafia 76 a fine anno opererà anche in India

Si aprono nuove prospettive per Serigrafia 76. L'internazionalizzazione è uno degli obiettivi strategici dell'azienda di Montecchio Emilia, specializzata nella produzione di grafiche adesive e decorazioni per trattori, macchine agricole, movimento terra e carrelli elevatori. Quello dell'export è un percorso iniziato già da diversi anni, che ha portato questa

Nuove funzioni per la DKV App per smartphone

È pronto un aggiornamento per la App per smartphone di DKV Euro Service. La App, disponibile per smartphone IOS e Android, consente agli utenti di comparare i prezzi del carburante e la distanza dalle stazioni di servizio in tutta Europa. La nuova versione aggiornata mostra i prezzi carburante nelle valute locali, comprese le valute di importanti paesi di transito, come Bulgaria (lev), Romania (leu) e Ungheria (fo- >

rint). Gli utenti inoltre ricevono le informazioni sul traffico aggiornate e possono decidere se impostare oppure no la visualizzazione dei costi carburante. "Seguiranno a breve altre utili funzioni e inoltre estenderemo il supporto linguistico per i nostri paesi clienti", afferma Daniel Muenther, DKV Product Manager eServices. Nei primi sei mesi del 2014 ben 11 mila utenti hanno utilizzato la DKV App. La App è disponibile, sin dal suo lancio all'inizio del 2014, in otto lingue: tedesco, inglese, ceco, francese, italiano, olandese, polacco e rumeno. Ora la App è ancora più user friendly, con più funzioni e una più precisa localizzazione. Nella ricerca l'utente può impostare vari filtri con parametri specifici di selezione, come il servizio 24/24, le pompe di rifornimento ad alta velocità, ristoranti e altro ancora. Le stazioni di servizio più frequentate, le impostazioni di ricerca o anche le ricerche complete possono essere archiviate dall'utente nei "preferiti".



capità di punta di 20 km/h e grazie a una capacità di traino sino a 8t, questi trattori sono in grado di svolgere svariati compiti di trasporto in interno e in esterno. Possono ad esempio essere impiegati presso aeroporti e stazioni ferroviarie come mezzo di trasporto di persone o bagagli, come treno rimorchiatore nei reparti produttivi o ancora come veicolo di trasporto in ambito ospedaliero.

Il motore trifase incapsulato è esente da manutenzione ordinaria e permette di allungare gli intervalli di manutenzione del mezzo a mille ore di esercizio o 12 mesi. I nuovi LXT sono dotati di serie del sistema di estrazione laterale della batteria e, per poter ricaricare la batteria al di fuori della stazione centrale di ricarica, è disponibile in opzione un caricabatterie integrato che consente di effettuare ricariche temporanee. Inoltre, tutti i veicoli LXT sono dotati di serie del programma di risparmio energetico Blue-Q, che consente di ridurre del 10% il consumo di energia a seconda della situazione di impiego e di carico.

OM Still: in Italia i nuovi trattori elettrici LXT

Presentati in anteprima al Cemat di Hannover, arrivano in Italia i nuovissimi LXT 70/80 e LXT-T 08, i rimorchiatori elettrici di OM Still. I nuovi LXT 70/80 sono concepiti per carichi rimorchiati fino a 8 t, mentre LXT-T 08 è pensato per un impiego combinato con un carico massimo di 800 kg sul pianale e un carico rimorchiato contemporaneo fino a 6,2 t. Con una velo-

La Stef ha aperto un sito vicino Strasburgo

Il presidente della Stef Francis Lemor ha inaugurato un sito della società, destinato all'industria agroalimentare, al mondo retail e alla ristorazione fuori casa, in Alsazia, a Bi-



schheim, località situata a poco più di sei chilometri da Strasburgo, in prossimità delle autostrade A4 e A35. È il secondo sito del gruppo in Francia e il primo in Alsazia a essere certificato secondo lo schema di qualificazione energetica degli edifici terzi NFHQE™ – piattaforme logistiche/depositi frigoriferi. Operativo dal giugno scorso, il sito Stef Transport Bischheim consente alla società di avvicinarsi sia ai suoi principali clienti sia alle arterie autostradali e al centro di Strasburgo per l'attività di consegna urbana. Risultato finale: 125.800 chilometri percorsi in meno all'anno, equivalenti a una riduzione di 150 tonnellate di emissioni nocive. Il sito, di circa 9 mila mq, è costituito da diverse aree: una piattaforma di trasporto con temperatura +2°C/+4°C, con una zona dedicata alla consegna urbana, una cella di stoccaggio a freddo negativo (-25°C), un'officina per i mezzi pesanti, oltre a uffici, locali commerciali e tecnici. Si estende su un terreno di 6,6 ettari e offre una possibilità di estensione di 4.300 mq. Dispone di una piattaforma per il ricevimento e la spedizione della merce di 5.655 mq con temperatura +2°C/+4°C e gestisce la distribuzione nel Basso Reno con 45 partenze giornaliere e 250 tonnellate di merce movimentate (prodotti freschi e surgelati). Il sito, collegato alla rete Stef, offre soluzioni di consegna rapida in AxB in tutta la Francia. Ogni giorno vengono spedite 600 tonnellate di merce con destinazione Francia ed Europa.

Gefco: cresce il fatturato del 6,9% sul 2013

Il gruppo Gefco, operatore globale nella logistica industriale e leader europeo nel campo della logistica automotive, ha registrato un fatturato di 2,1 miliardi di euro nella prima metà del 2014, con un incremento del 6,9% rispetto allo stesso periodo del 2013. L'utile operativo ammonta a 53,9 milioni di euro, con un profitto netto pari a 32 milioni e un incremento del 60%. Luc Nadal, presidente dell'executive board, ha commentato: "I risultati positivi della prima metà del 2014 riflettono la competenza del gruppo nell'ottimizzare la catena logistica dei clienti consentendo loro di essere più competitivi >

COLUMBUS

LOGISTICS



Semplicemente efficaci

www.columbuslogistics.it



in questo clima di difficoltà economica, gestendo al meglio i nostri costi". Gran parte di questo sviluppo è stato realizzato in Europa e Asia, più che compensando le difficoltà registrate sul mercato russo e latinoamericano. Queste performance, in linea con le previsioni del gruppo, confermano la posizione di Gefco fra i primi dieci operatori logistici integrati europei. Inoltre, il notevole incremento del profitto netto conferma l'efficacia del modello di business "asset-light" del gruppo e la forza della sua struttura a costi flessibili. Virtualmente senza debiti e con un buon livello di free cash flow, Gefco mostra una buona situazione finanziaria che consente di raggiungere i suoi obiettivi di crescita.

Yale razionalizza la flotta carrelli di Macfarlane

Yale, grazie alla mirata introduzione di una consistente flotta di 70 carrelli elevatori, ha permesso alla Macfarlane, il più grande distributore di imballaggi della Gran Bretagna, di ridurre i mezzi operativi del 20% presso i suoi sedici centri di distribuzione e i tre stabilimenti produttivi. Presso questi siti, per la Macfarlane era essenziale assicurare una solida affidabilità e grande efficienza nelle operazioni di movimentazione, facendo la massima attenzione ai costi. Per questo motivo ha iniziato a cercare un fornitore unico nel 2012 a supporto di un programma di razionalizzazione su tutta la flotta. Dopo un periodo di ricerche sul mercato, l'azienda ha scelto Yale come produttore di preferenza concludendo un contratto di noleggio della durata di sette anni con il conces-



sionario Yale Forkway per una selezione di attrezzature che include carrelli retrattili, carrelli controbilanciati, carrelli commissionatori con cabina elevabile e transpallet elettrici. Al termine di un'analisi è stata introdotta, come dicevamo, una flotta di carrelli che è inferiore di circa il 20% di quella precedente e comprende 17 carrelli controbilanciati elettrici a tre ruote (due modelli ERP13VC e 15 carrelli ERP15/16/18/20VT); otto carrelli controbilanciati alimentati a gas a quattro ruote (modelli GLP16/18/25/35VX); 31 carrelli retrattili (nove carrelli MR14, 21 carrelli MR14H e un carrello MR16H); due carrelli commissionatori con cabina elevabile

(M010S); 11 carrelli MP20X transpallet elettrici con pedana. Un unico sollevatore a timone controbilanciato MC10 completa la gamma. Tim Hylton, Packaging Logistics Director della Macfarlane, ha così commentato: "La nostra principale esigenza consisteva nel consolidare la flotta per assicurare che avessimo il giusto numero di carrelli con le giuste specifiche



presso ciascun sito per garantire un livello eccellente di servizio ai clienti. L'obiettivo con Yale è stato raggiunto. L'affidabilità dei carrelli, quando li abbiamo testati, la loro funzionalità e il feedback che abbiamo avuto dai nostri dipendenti che li hanno utilizzati sono risultati tutti estremamente positivi. Inoltre, questi carrelli sono assolutamente idonei per la nostra attività in quanto possono raggiungere le ubicazioni più elevate nella scaffalatura".

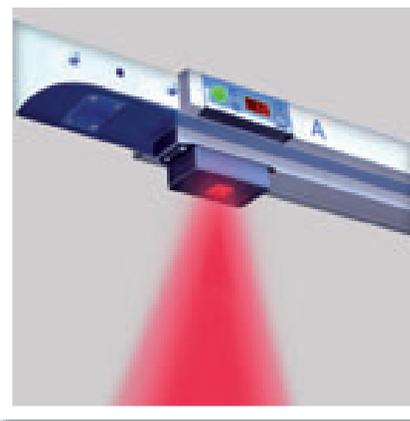
FM Logistic ottimizza la preparazione multiordini

All'interno di un magazzino la fase di preparazione degli ordini è una delle tappe più delicate e, secondo un sondaggio fatto in una dozzina di piattaforme, essa rappresenta più della metà delle ore lavorate. Per ottimizzare i tempi di preparazione e spostamento, soprattutto per quanto riguarda gli ordini di piccola taglia, è frequente il ricorso al picking multiordini, o multisupporto, chiamato comunemente PMO. Più produttivo per i piccoli ordini questo processo è complesso e a volte può generare problemi di qualità: un prodotto messo sul supporto sbagliato e viene inviato un ordine non corrispondente. Per FM Logistic, operatore internazionale, la ricerca di una migliore produttività che incoraggi lo sviluppo del PMO non può essere fatta a scapito della qualità del servizio. Per questa ragione, per superare, appunto, i possibili contrattempi legati alla preparazione multiordini, FM Logistic e Balea hanno messo a punto la soluzione "Put to light", unendo le conoscenze dello specialista di sistemi di controllo nell'ambito industriale, e partner dal 2009, al pragmatismo di FM Logistic: questa soluzione che s'installa su tutti i tipi di carrelli, combina adattabilità e flessibilità per un dimostrato miglioramento della qualità e della produttività. Il sistema è costituito da un arco equipaggiato con un display luminoso, che indica all'operatore la quantità di colli da depositare e "illumina" il supporto su cui l'ordine deve essere depositato. Testato per due mesi in un sito FM Logistic in Polonia, il sistema è stato particolarmente ben accolto dai

preparatori che hanno evidenziato la sua affidabilità (dispositivo senza errori), la sua funzionalità (compatibile con differenti tipi di supporti) e la sua ergonomia (constatata meno fatica alla fine della giornata), per un livello di qualità equivalente o migliore della soluzione tradizionale.

Norbert Dentressangle: nel 2014, buona crescita

In un contesto economico europeo più favorevole, il fatturato consolidato di Norbert Dentressangle nel primo semestre di quest'anno si è attestato a 2.191 milioni di euro, con un incremento del 13,4% rispetto allo stesso periodo del 2013. A tassi di cambio e area di consolidamento costanti, l'evoluzione organica rispetto al 1° semestre 2013 è pari a più 5,8%. La quota dell'attività effettuata fuori dai confini francesi ha rappresentato nel semestre il 61% del fatturato totale: la Gran Bretagna, secondo paese per ordine di grandezza nel fatturato del gruppo, ha inciso per circa il 30% delle vendite totali del semestre. Commentando i risultati, Hervé Montjotin, presidente del consiglio di gestione dell'azienda francese (presente anche in Italia), ha dichiarato: "Il nostro primo semestre 2014 si è svolto in un contesto economico europeo in miglioramento, influenzato dal dinamismo dell'economia britannica e dalla ripresa della Spagna. In tale contesto, nonostante un'attività lenta in Francia, Norbert Dentressangle ha tratto vantaggio dalla sua dimensione internazionale sempre più pronunciata e dal suo posizionamento in linee settoriali favorevolmente orientate. Non solo la crescita dell'attività è pari al 13,4% rispetto al primo semestre 2013 ma, dato ancora più importante, l'utile operativo prima dell'avviamento (Ebita) registra nello stesso tempo una crescita superiore al 19%. Le nostre tre attività, Logistica, Transport e Air & Sea evidenziano un orientamento positivo sia in termini di crescita che di redditività, in conformità con le nostre previsioni. Norbert Dentressangle è un gruppo che poggia su basi solide e che riunisce tutte le forze per portare a termine con successo l'integrazione di una sua nuova e recente acquisizione strategica negli Stati Uniti". ■



L'istituto del Trust

di Franco De Renzo

Sembra che una volta nati ci siano due cose che inevitabilmente accadranno: si dovranno pagare le tasse e si dovrà morire. Credo che per entrambe le cose ci sia proprio poco da fare. Per la morte, in molti hanno cercato di organizzarsi, ma finora nessuno è riuscito nell'intento di rendere immortale qualcuno. Per le imposte, però, ci sono i professionisti, che possono aiutare i contribuenti a pagarle in maniera corretta.

L'attività professionale nel settore, infatti, è sempre rivolta a studiare quanto un legislatore improvvido continua a sfornare a getto continuo, oltretutto non sempre in linea con precedenti orientamenti. In primo luogo, sottolineiamo che quando un professionista o un imprenditore trovano qualche istante per riflettere è opportuno che prendano in esame la propria situazione patrimoniale e cosa fare per difenderla da attacchi purtroppo sempre possibili e mai prevedibili.

Da alcuni anni, anche in Italia è possibile istituire il "Trust", parola inglese che vuol dire "fiducia". Il Trust ha una lunga storia in Gran Bretagna e si fa risalire ai periodi delle Crociate, se non prima, quando si partiva, ma non c'erano certezze sul ritorno. Chi possedeva beni, così, li affidava a qualche persona fidata con l'impegno del buon utilizzo e conservazione in attesa che il legittimo proprietario rientrasse per riprenderne possesso, o di intestarlo ad altri, già ben definiti, in caso di morte. Il Trust ha quindi una lunga storia alle spalle.

In Italia non esiste una legge che regoli un istituto simile, e così la Comunità europea ci ha imposto la ratifica che il nostro ordinamento ha recepito con legge 16 ottobre 1989, n. 364, secondo quanto previsto dalla Convenzione dell'Aja del 1° luglio 1985. Gli elementi essenziali caratterizzanti i Trust sono i seguenti: è un negozio giuridico fondato sul rapporto di fiducia tra disponente e gestore; il disponente trasferisce alcuni beni di sua proprietà al Trust e designa un gestore che li amministra nell'interesse dei beneficiari, individuati in sede di costituzione o in un momento successivo o per uno scopo prestabilito.

L'effetto principale dell'istituzione di un Trust è la segregazione patrimoniale, in virtù della quale i beni che vi vengono trasferiti costituiscono un patrimonio separato e autonomo rispetto al patrimonio del disponente, del trustee (gestore) e dei beneficiari, con la conseguenza che tali beni non potranno essere escussi dai creditori di tali soggetti. Gli elementi essenziali che caratterizzano un Trust sono:

- la separazione dei beni che ne fanno parte rispetto al patri-

- monio del disponente, del trustee e dei beneficiari;
- l'intestazione dei beni medesimi al trustee;
- il potere-dovere del trustee di amministrare, gestire e disporre dei beni secondo il regolamento del Trust o le norme di legge;
- i beni facenti parte del patrimonio del Trust non possono continuare a essere a disposizione del disponente né questi può, in nessun caso, beneficiare dei relativi redditi;
- è essenziale che il trustee abbia il determinante potere di amministrare e disporre dei beni a lui effettivamente affidati dal disponente. Ne consegue che quest'ultimo non può riservare a sé stesso né il potere né il controllo sui beni in modo da precludere al trustee il pieno esercizio dei poteri dispositivi a lui spettanti in base al regolamento del Trust o alla legge.

La circolare n. 61/E, datata 27 dicembre 2010, dell'agenzia delle entrate ricorda che, per effetto della ratifica sopra ricordata, possono essere riconosciuti effetti giuridici in Italia ai Trust costituiti secondo la legge di uno Stato che lo preveda nel proprio ordinamento giuridico quale istituto tipico. La ragione è semplice. Dal 16 ottobre 1989, e sono trascorsi "solo" quindici anni, il nostro legislatore non ha trovato ancora il tempo e le parole giuste per emanare una norma per recepire nella nostra legislazione questo istituto che, se ben compreso, serve sia per rendere inattaccabile il patrimonio, ma anche per preparare per tempo la successione dei beni. Il Trust non è un istituto che preparatone uno, gli altri si fanno in fotocopia, perché bisogna comprendere nella giusta maniera i bisogni dei disponenti e le necessità che potrebbero presentarsi ai beneficiari (normalmente figli e nipoti). Con un gruppo di commercialisti, avvocati e notai, sto cercando di focalizzare al meglio i problemi e credo che siamo sulla buona strada per avere una risposta corretta ai vari problemi.

Accettazione dell'incarico di trustee e quando rifiutarlo:

1. il trustee non ha conosciuto personalmente il disponente;
2. non comprende le disposizioni dell'atto e la loro validità;
3. non ha valutato la propria competenza in relazione ai beni che sono in Trust o al tipo di Trust;
4. vede conflitti di interesse;
5. non coglie la legittimità della propria nomina;
6. non ha concordato il proprio compenso;
7. quando non c'è confidenza con il disponente;
8. quando la possibilità di operare è legata alla volontà del disponente (mancano i mezzi necessari come un conto corrente);
9. quando il disponente non ha capito bene cos'è il Trust o ha secondi fini;



10. quando il Trust non è in linea con le disposizioni in materia di interposizione;

11. quando l'atto non è fatto da persona di estrema fiducia.

La circolare n. 61/E del 27 dicembre 2010 dell'agenzia delle entrate, come era anche precisato nella circolare n. 43/E del 10 ottobre 2009, ricorda che sono da ritenere inesistenti in quanto interposte le seguenti tipologie di Trust:

- a. quando il disponente (o il beneficiario) lo può far cessare liberamente in ogni momento, generalmente a proprio vantaggio o anche a vantaggio di terzi;
- b. quando il disponente è titolare del potere di designare in qualsiasi momento sé stesso come beneficiario;
- c. quando il disponente (o il beneficiario) risulti, dall'atto istitutivo ovvero da altri elementi di fatto, titolare di poteri in conseguenza dei quali il trustee, pur dotato di poteri discrezionali nella gestione e amministrazione del Trust, non possa esercitarli senza il suo consenso;
- d. quando il disponente è titolare del potere di porre termine anticipatamente al Trust, designando se stesso e/o altri

come beneficiari (cosiddetto "Trust a termine");

- e. quando il beneficiario ha diritto di ricevere attribuzioni di patrimonio dal trustee;
- f. quando è previsto che il trustee debba tener conto delle indicazioni fornite dal disponente in relazione alla gestione del patrimonio e del reddito da questo generato;
- g. quando il disponente può modificare nel corso della vita del Trust i beneficiari;
- h. quando il disponente ha la facoltà di attribuire redditi e beni del Trust o concedere prestiti a soggetti dallo stesso individuati;
- i. ogni altra ipotesi in cui potere gestionale e dispositivo del trustee, così come individuato dal regolamento del Trust o dalla legge, risulti in qualche modo limitato o anche semplicemente condizionato dalla volontà del disponente e/o dei beneficiari.

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

CELTIC AFFITTA BAGNI DI TIVOLI



AFFITTA IMMOBILE LOGISTICO
3.800 MQ + UFFICI 300 MQ

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

info: 02 7620171

 **Celtic**
www.celticity.it

Il ministero e i costi minimi

di Marco Lenti*

Come noto, il 4 settembre scorso la Corte di Giustizia della Comunità europea ha emesso l'attesa sentenza con la quale ha dichiarato incompatibile l'art. 83 bis L. 133/2008 e successive modifiche e integrazioni e segnatamente con gli articoli 101 del Trattato di funzionamento dell'Unione europea (TFUE) e 4 par. 3 del Trattato dell'Unione europea (TUE). Per comprendere le ragioni di tale decisione è opportuno ricordare che a norma dell'art. 101 del TFUE: "Sono incompatibili con il mercato interno e vietati tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato interno ...". Sebbene tale norma riguarda esclusivamente la condotta delle imprese e non le norme legislative emanate dagli Stati membri, resta il fatto che, come ricordato dalla Corte al par. 28 della sentenza, l'art. 4 par. 3 del TUE, il quale prevede un generale dovere di collaborazione tra Stati membri nel dare attuazione al Trattato, obbliga questi ultimi a non mantenere in vigore provvedimenti di natura legislativa o regolamentare idonei a eliminare l'effetto utile delle regole di concorrenza applicabili alle imprese. In applicazione delle citate norme, la Corte ha affermato il principio per cui "si ha violazione dell'art. 101 del TFUE, in combinazione con l'art. 4 par. 3 del TUE, quando uno Stato membro imponga o agevoli la conclusione di accordi in contrasto con l'art. 101 TFUE, o rafforzino gli effetti di tali accordi, ovvero revochi alla propria normativa il carattere pubblico delegando a operatori privati la responsabilità di adottare decisioni di intervento in materia economica".



In tale contesto, la Corte ha criticato l'art. 83 bis L. 133/2008 sotto tre principali profili: ha giudicato che la legge abbia demandato all'Osservatorio, organismo espressione delle categorie, il compito di determinare i costi minimi, senza alcun controllo pubblico su tali determinazioni; il rapporto tra sicurezza stradale e costi minimi sia solo una "vaga enunciazione"; l'introduzione di costi minimi equivale a una determinazione di tariffe imposte, idonee a falsare il libero gioco della concorrenza. Combinando questi elementi, la Corte è giunta

a stabilire l'incompatibilità dei costi minimi così come individuati dall'art. 83 bis L. 133/2008 con la legislazione comunitaria. La conseguenza di tale sentenza dovrebbe essere la disapplicazione, da parte dei giudici nazionali investiti di richieste di pagamento di differenze tariffarie, della normativa nazionale in contrasto con il diritto comunitario. Occorre però fare attenzione al fatto che la Corte si è pronunciata sulla compatibilità della normativa nazionale allorché la determinazione dei costi minimi era delegata all'Osservatorio, composto da rappresentanti delle categorie interessate, e quindi foriero di accordi atti a falsare il gioco della libera concorrenza. I principi statuiti dalla Corte potrebbero non essere attuali in relazione alle determinazioni dei costi minimi fatte dal ministero delle Infrastrutture a seguito dell'abolizione dell'Osservatorio. Attribuendo infatti la determinazione delle tariffe minime a un pubblico potere verrebbe meno uno dei profili di critica che ha condotto la Corte a dichiarare l'art. 83 bis L. 133/2008 incompatibile con il diritto comunitario. Tuttavia, pur riconoscendo il principio secondo cui gli Stati membri possono introdurre sistemi di tariffazione regolamentata allo scopo di tutelare obiettivi legittimi, la Corte, con specifico riguardo al rapporto tra la tariffazione minima e l'obiettivo di tutelare la sicurezza stradale, ha affermato che "anche se non si può negare che la tutela della sicurezza stradale possa costituire un obiettivo legittimo, la determinazione dei costi minimi d'esercizio non risulta tuttavia idonea né direttamente né indirettamente a garantirne il conseguimento", e ciò perché la normativa nazionale si limita a prendere in considerazione, in maniera generica, la tutela della sicurezza stradale, senza tuttavia stabilirne il nesso con i costi minimi.

L'affermazione di tale principio dovrebbe condurre l'interprete nazionale a ritenere che la normativa sui costi minimi, ancorché determinati dal ministero, sia comunque incompatibile con i principi di diritto comunitario, e vada disapplicata. A questo proposito sarà interessante vedere come si pronunceranno i giudici nazionali investiti di controversie relative al pagamento di differenze tariffarie, nelle ipotesi di costi minimi determinati dal ministero delle Infrastrutture e non dall'Osservatorio.

■

■

***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

EDIA EX

Inspired by you. Built by Mitsubishi.

quando
è tutto...



Guidate oggi il futuro

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

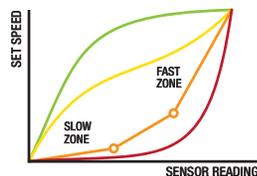
I nostri nuovi carrelli elevatori elettrici EDIA EX da 2.5 a 3.5 tonnellate ne sono la prova più recente.

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

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



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



Sensitive Drive System (SDS)

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

Per maggiori informazioni:
www.edia-mitsubishi.com

www.mitsubishicarrelli.it

V lue For Money



Costi minimi: lezione europea

di **Alessio Totaro**

Partner studio legale LexJus Sinacta*

La sentenza resa dalla Corte di giustizia europea il 4 settembre 2014 in materia di “costi minimi di sicurezza per l'autotrasporto” non rappresenta solo una stoccata inferta dal giudice comunitario al legislatore italiano ma, altresì, una garbata lezione di tecnica redazionale delle leggi. Si potrebbe così sintetizzare l'intervento reso dalla Corte a seguito della richiesta di pronuncia pregiudiziale avanzata dal Tar Lazio proprio in tema di costi minimi di esercizio ed impianto normativo derivante dall'articolo 83bis. La sentenza in commento ripropone il tema del delicato equilibrio tra regole e concorrenza (inteso come compatibilità tra regole adottate a livello nazionale e disciplina comunitaria in materia di concorrenza), e si concentra sull'annosa questione dell'adeguamento dell'ordinamento italiano alle esigenze di modernizzazione e derogation delle attività economiche derivanti dalla disciplina europea.

Ed è proprio l'adeguamento dell'ordinamento nazionale alle spinte comunitarie che permette alla Corte europea di censurare l'operato del legislatore italiano, ricordando (al punto 34 della decisione in esame) che le tariffe imposte per legge devono essere definite da esperti che siano indipendenti dagli operatori economici interessati alle tariffe stesse; esperti che operino prendendo in considerazione non soltanto gli interessi delle imprese o delle associazioni di imprese del settore che li ha designati, ma anche l'interesse generale e gli interessi delle imprese di altri settori e degli utenti dei servizi di cui trattasi. È dunque la carenza di indipendenza in capo agli esperti nominati dal ministero che permette al giudice comunitario di ritenere in contrasto con la normativa Ue la composizione e l'operato dell'Osservatorio sulle attività di autotrasporto che, ad avviso della Corte, non opera effettivamente nel rispetto dell'interesse pubblico generale, bensì nell'interesse della categoria che ne esprime la maggior parte dei membri.

Parimenti punitivo è il successivo passaggio della decisione della Corte, ove viene presa in considerazione la finalità che reggerebbe l'intero impianto dei costi minimi, ovvero la “sicurezza stradale”. Ai punti 37, 52 e 57 della decisione in esame, la Corte censura anche questo elemento della normativa nazionale, sottolineando che il nostro legislatore “si limita a un'enunciazione vaga della tutela della sicurezza stradale e lascia, inoltre, in capo ai membri dell'Osservatorio un amplissimo margine di discrezio-



nalità e di autonomia nella determinazione dei costi minimi d'esercizio nell'interesse delle organizzazioni di categoria che li hanno designati ... va rilevato che la normativa [italiana] si limita a prendere in considerazione, in maniera generica, la tutela della sicurezza stradale, senza stabilire alcun nesso tra i costi minimi d'esercizio e il rafforzamento della sicurezza stradale ... ne consegue che la determinazione dei costi minimi d'esercizio non può essere giustificata da un obiettivo legittimo”.

Ad onor del vero, non si tratta di una decisione giunta inaspettata, in quanto l'Autorità garante della Concorrenza e del Mercato aveva già suggerito al governo i limiti e i vizi del c.d. 83bis allorquando (con definizione dura ma calzante) lo aveva definito “una artificiosa fissazione di prezzi minimi per le attività di autotrasporto che, senza offrire alcuna fondata parametrizzazione a istanze di sicurezza proprie della circolazione stradale, corrisponderebbero di fatto all'introduzione di tariffe obbligatorie sull'intero territorio nazionale, con significativi effetti anche rispetto al commercio tra Stati membri dell'Unione europea”. Sempre sulla stessa linea, l'Autorità aveva ulteriormente sanzionato l'impianto dei costi minimi rilevando che non “rappresenterebbero in concreto uno strumento idoneo a garantire standard qualitativi e di sicurezza nella fornitura dei servizi di autotrasporto limitandosi a irrigidire e sottrarre alla libera contrattazione delle parti una serie significativa di condizioni contrattuali in relazione alle quali dovrebbero invece tipicamente esplicitarsi le ordinarie dinamiche concorrenziali”.

Non sta a noi decidere se il percorso che ha condotto alla formulazione dei costi minimi e delle modalità di definizione delle relative tabelle fosse effettivamente ragione-

di diritto all'Italia

vole e meritevole di tutela, ma non possiamo non ricordare che la giurisprudenza comunitaria ha sempre rilevato che le norme recanti divieti, restrizioni, oneri o condizioni all'esercizio delle attività economiche devono essere interpretate e applicate in senso restrittivo e ragionevolmente proporzionato alle perseguite finalità di interesse pubblico generale. Si tratta di principi basilari che vengono infatti evocati nella sentenza della Corte europea laddove ricorda al legislatore italiano che per "restringere il gioco della concorrenza nel mercato interno" è necessario preliminarmente chiedersi se la fissazione di un limite minimo inderogabile dei corrispettivi nel settore dell'autotrasporto sia veramente funzionale a garantire la sicurezza stradale, così da evitare che il richiamo alla sicurezza si risolva in un mero slogan non sorretto da alcun effettivo nesso tra i costi minimi d'esercizio e il rafforzamento della sicurezza stradale.

La censura dei costi minimi decretata dal giudice comunitario deve quindi essere presa da stimolo e linea guida dal nostro legislatore che, a fronte di legittime spinte sociali, lascia a volte in secondo piano il rispetto dei granitici principi fondamentali del mercato dell'Unione europea. Sarà dunque necessario un nuovo intervento del nostro legislatore, volto a ridefinire la regolazione del settore dell'autotrasporto in modo da bilanciare, nel rispetto anche dei principi europei, l'apertura alla concorrenza con la tutela di valori anche non strettamente economici. ■

***Studio Legale LS**

Milano - Bologna - Roma

Tel. 051232495

e-mail: a.totaro@lslex.com

www.lslex.com

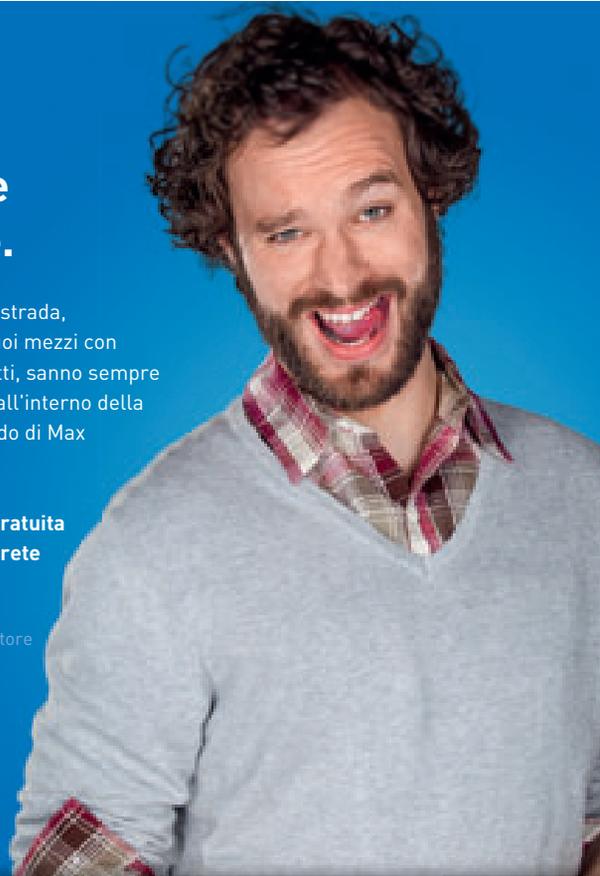


Max, padroncino, sa bene quello che conta davvero: notare e farsi notare.

Cosa ha in comune con Hollywood il settore dei trasporti? Il fatto che per fare strada, devi avere una marcia in più. È per questo motivo che Max lascia tracciare i suoi mezzi con TC eMap®, avvantaggiandosi così sui suoi concorrenti. I suoi committenti, infatti, sanno sempre dove si trova la loro merce. Di grande comodità: è possibile gestire ogni cosa all'interno della piattaforma TimoCom, aumentando trasparenza, efficienza e sicurezza, facendo di Max l'autotrasportatore ideale.

È in arrivo sui vostri schermi il colossal TC eMap®, ora disponibile in prova gratuita per 4 settimane. Telefono: chiamate il numero +800 10 20 30 90 (gratuito da rete fissa)* o scaricatelo direttamente dal sito www.timocom.it

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



Ora anche in versione mobile!



www.timocom.it

La rappresentanza in dogana

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

Per l'espletamento delle operazioni doganali il proprietario delle merci può agire in due differenti modalità:

- personalmente;
- avvalersi di un rappresentante, vale a dire di un soggetto, terzo, che lo rappresenti nell'adempimento delle formalità nei confronti della pubblica amministrazione, "agenzia delle dogane".

Esistono due profili di rappresentanza:

- Diretta: il rappresentante agisce in nome e per conto di terzi.
- Indiretta: il rappresentante agisce in nome proprio, e per conto di terzi.

La differenza tra i due modelli di rappresentanza è sostanziale in quanto verte sulla responsabilità derivante all'obbligo di corrispondere i tributi (dazi doganali, accise, Iva, ecc.).

Il debitore dell'obbligazione doganale. Il Codice doganale comunitario (Reg. Cee n.953/2013 art. 77, secondo comma, ex art. 4 comma 18 Reg. Cee 2913/92) prevede che: "il debitore è il dichiarante. In caso di rappresentanza indiretta è debitrice anche la persona per conto della quale è fatta la dichiarazione in dogana": in quest'ultimo caso viene conclamata una responsabilità in solido nell'obbligazione doganale, tra il rappresentante e il rappresentato (Reg. Cee n. 2913/92 art. 201



comma 3.). Nella rappresentanza diretta, invece, gli effetti giuridici della dichiarazione in dogana si producono nella sfera giuridica del proprietario della merce che assume la veste di dichiarante: in questo caso solo il proprietario delle merci - ovvero l'importatore e/o esportatore - assume tutti gli obblighi dell'operazione doganale posta in essere.

Quindi, con la formula della rappresentanza diretta, il rappresentante in dogana non ha nessuna responsabilità in relazione a un'eventuale richiesta di recupero postumo di maggiori diritti doganali che la dogana potrebbe esercitare. Resta comunque inteso che, in caso di condotte poste in essere con dolo o colpa grave dal rappresentante diretto, quest'ultimo è responsabile delle sanzioni che ne possono derivare.

Da quanto sopra riportato si denota che la formula della rap-

presentanza indiretta pone il rappresentante in una condizione di rischio molto elevata, che è, appunto, una "responsabilità in solido".

L'attuale prassi dell'agenzia delle dogane obbliga gli operatori che utilizzano procedure di domiciliazione doganale (vedi case di spedizione e CAD centri di assistenza doganale) alla rappresentanza indiretta (rif. circolare n. 27/D-anno 2005). La norma comunitaria non impone al rappresentante in dogana di agire con la formula della rappresentanza indiretta; l'obbligo imposto dall'agenzia pare invece condizionato da una non corretta interpretazione della norma comunitaria. In vero questa ipotesi è altresì supportata da diverse sentenze nazionali.

La procedura di domiciliazione doganale rappresenta un indubbio vantaggio per gli operatori economici in quanto consente:

1. di vincolare al regime doganale in questione nei locali dell'interessato o in altri luoghi designati o autorizzati dalla autorità doganale;
2. di non presentare le merci in dogana;
3. minori controlli fisici sulle merci prima della loro disponibilità;
4. una riduzione dei tempi di sdoganamento.

Il vantaggio vi è anche per la dogana: i titolari di procedure di domiciliazione hanno in carico la completa gestione operativa del "momento doganale", e dunque la dogana svolge "solo" l'attività di controllo con conseguente impegno ridotto dei funzionari doganali. L'interpretazione corrente dell'agenzia delle dogane penalizza gli operatori doganali in riferimento ai profili di responsabilità solidale tributaria: questi si trovano spesso coinvolti, pur avendo operato con diligenza, professionalità ed etica, in contenziosi non imputabili alla condotta del loro operato ma solo per il fatto di agire come "rappresentanti indiretti". Questo stato di cose in talune circostanze mette a serio rischio realtà aziendali di settore!

L'agenzia delle dogane, prima dell'emanazione della circolare 27/D sopra richiamata, aveva interpretato le stesse norme comunitarie in materia di rappresentanza in maniera differente. Vale a dire che considerava compatibile la rappresentanza diretta nell'esercizio delle procedure di domiciliazione (rif. Circ.n.1629/2002 – Circ. 3228/2002). Rimane un dubbio: non potrebbe essere che il fine dell'agenzia delle dogane sia quello di coinvolgere, a prescindere, l'operatore doganale in maniera che in casi di irregolarità vi siano una pluralità di soggetti "aggredibili"? ■



RIGHT TEMPERATURE



RIGHT TIMING

Leader europeo della logistica e del trasporto dei prodotti agroalimentari a temperatura controllata

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

Follow us :      Google play  App Store

STEF 

www.stef.com

Formare per creare impresa

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

La camera di commercio della Spezia, in collaborazione con il comune, ha recentemente promosso un bando per favorire la creazione e/o lo sviluppo di imprese, con meno di nove dipendenti, prevedendo un innovativo insieme di azioni e interventi combinati. Il sistema camerale è istituzionalmente e tradizionalmente impegnato nella diffusione della cultura d'impresa e delle competenze imprenditoriali a chi intenda mettersi in proprio. Per questo la camera di commercio della Spezia ha sviluppato una rete di servizi continuativi di assistenza e di supporto alla diffusione della cultura di impresa caratterizzato dalle seguenti attività: informazione e orientamento per aspiranti imprenditori; formazione e assistenza tecnica; organizzazione di seminari per la diffusione della consapevolezza imprenditoriale; gestione di progetti mirati alla creazione e allo sviluppo d'impresa; diffusione della cultura d'impresa nelle scuole. Nello specifico, il bando di recente scadenza prevede nei confronti dei beneficiari, oltre alla concessione di un finanziamento bancario a copertura del piano di investimenti necessari per l'avvio/ampliamento dell'impresa e a un contributo a fondo perduto, anche un servizio di consulenza e tutoraggio manageriale. Tale servizio è stato affidato a Scuola Nazionale Trasporti e Logistica, scuola di emanazione camerale, che da diversi anni opera non solo nell'ambito della formazione continua richiesta da realtà imprenditoriali consolidate, ma anche nell'ambito di attività di consulenza e orientamento per l'avvio di nuove imprese. Alla scadenza del 30 settembre, sono pervenute ben 36 candidature.

“Un risultato piuttosto singolare per un territorio come quello della provincia della Spezia”, sottolinea Genziana Giacomelli, direttore della Scuola. “Si tratta di una svolta positiva che fa intravedere una via d'uscita dalla situazione di

crisi economica, e soprattutto dall'eredità di un tessuto economico locale da decenni caratterizzato da una realtà e da una cultura 'parastatale'. Stiamo assistendo a un progressivo ritorno delle arti e dei mestieri, e di una

mentalità, anche nei più giovani, maggiormente orientata all'imprenditoria, piuttosto che al lavoro dipendente”.

Le idee pervenute riguardano molteplici settori e sono caratterizzate da una notevole vivacità. I settori maggiormente interessati sono quelli dell'informatica, del commercio e dei servizi. Un'elevata percentuale di idee riguarda la creazione o lo sviluppo di attività tradizionali, su cui innestare servizi a elevato valore aggiunto in grado di rispondere a esigenze sociali, personalizzate, o di nicchia: servizi all'infanzia caratterizzati da flessibilità d'orario; eventi e attività di promozione sul territorio associati alla vendita dei prodotti; commercio e valorizzazione di prodotti tipici e del territorio; servizi turistici orientati alla costruzione di pacchetti non convenzionali. In alcuni casi, si assiste ad un fenomeno di quasi “deglobalizzazione”: il territorio diventa non un limite, ma una risorsa da valorizzare nei suoi aspetti più peculiari (prodotti, luoghi, beni culturali). “L'assistenza è personalizzata, ma abbiamo organizzato sessioni collettive di lavoro e confronto in cui i candidati hanno avuto occasione di descrivere la propria idea imprenditoriale e di conoscere quelle altrui. Ne è nato un principio di sinergia tra realtà in fase di costituzione che si sono riconosciute complementari: questo non può che confermare la bontà e la vivacità delle idee, e una buona dose di entusiasmo. Purtroppo però l'entusiasmo è condizione necessaria ma non sufficiente. In aggiunta serve un buon metodo di analisi e di lavoro”, prosegue Genziana Giacomelli. “Il tasso di mortalità delle neo-imprese è molto elevato, proprio perché all'intuizione spesso non si accompagnano adeguati strumenti. La formazione che ci è stata affidata nell'ambito del progetto ha proprio lo scopo di fornire un metodo e strumenti per la costruzione di un buon business plan. A una buona idea deve infatti seguire un'attenta analisi di mercato; la considerazione dei fattori vincenti; la conoscenza dei possibili concorrenti. Talvolta l'analisi può partire da un'osservazione elementare della realtà. A un candidato intenzionato a creare un esercizio artigianale/commerciale per la somministrazione di frullati e centrifughe di frutta fresca è stata fatta notare la mancanza, a monte, di un'analisi di mercato. Questo signore ha preso sul serio il compito e, nell'arco di una giornata, si è impegnato a contare le persone di passaggio nella via dove sorgerà l'esercizio: ne ha contate 2.500 e si è posto l'obiettivo di attrarre giornalmente almeno il 3% di questi passanti”. Intuizione, osservazione e metodo sono quindi la formula da cui può dipendere il successo di un'idea. ■



Come un frullato di frutta può far nascere un'impresa ...

MY USATO

GARANTITO

5 BUONE RAGIONI PER SCEGLIERE MY USATO SICURO

Ci sono molte e buone ragioni per scegliere **My Usato® CLS**: **opportunità, convenienza, garanzia, ampia gamma e un eccezionale offerta a tasso zero.**

- 1 **OPPORTUNITÀ** di trovare il carrello elevatore a un prezzo molto basso e ed
- 2 La **CONVENIENZA** di poterlo avere a un prezzo molto basso e ed
- 3 Una **GARANZIA** di 3 anni o 100.000 km, a seconda della categoria, e
- 4 Una **GAMMA** di modelli, di diverse capacità, di diverse dimensioni, di diverse
- 5 **OFFERTA** a tasso zero, con un canone fisso mensile, con un canone fisso mensile.

I carrelli **My Usato® CLS** sono allestiti in 4 diverse categorie: **EASY, QUALITY, PREMIUM** e **PREMIUM Plus**.
 I carrelli **My Usato® CLS** sono allestiti in 4 diverse categorie in base a determinate caratteristiche quali: livello di manutenzione, livello di sicurezza, livello di ergonomia, livello di accessori, livello di prezzo. **My Usato® CLS** non facciamo sconti!



Tutti i carrelli in vendita con le disponibilità aggiornate sono visibili sul sito www.cls.it

CLS - CGT Logistica Sistemi S.p.A.

Sede Legale e Direzione Generale Strada Provinciale, 121 - 20061 Carugate MI - Tel. 02 925051 - Fax 02 9250111

LPR: progetti ambiziosi per il mercato italiano

La società, che opera nel settore del pallet pooling, è presente nel nostro paese dal 2010 e sta incrementando la sua quota di mercato.

di **Ornella Giola**



PAOLO CIPRIANI

Milano, sede LPR di via Mecenate, ore 14,00: all'incontro per l'intervista Paolo Cipriani, commercial manager di LPR, società specializzata in pallet pooling per la Gdo e i beni di largo consumo, arriva puntuale. Ha un argomentare esaustivo, chiaro e diretto. "LPR - La Palette Rouge - è presente in Italia dal 2010 con una filiale diretta, ma è dal 2005 che il gruppo è attivo nel paese, gestendo le operations direttamente dalla filiale francese. Quando si è deciso di aprire una sede in Italia si è creata una struttura che comprende, oltre alla direzione generale, la direzione commerciale e quella delle operations. Siamo quindi in presenza di una struttura societaria stan-

dard che ora (oltre ai rapporti con i clienti internazionali finalizzati al loro lancio sul mercato domestico), si sta concentrando sullo sviluppo del mercato interno dove, nell'arco del prossimo triennio, puntiamo ad acquisire un significativo market share". È questa la replica di Cipriani alla domanda sugli esordi italiani della società, le cui origini sono però francesi, ma che ora dispone di un vasto network europeo e che da qualche anno è divenuta una divisione del gruppo Euro Pool System, registrando un fatturato di oltre 150 milioni di euro e oltre 60 milioni di movimenti pallet anno.

PUÒ CHIARIRE IL RAPPORTO DI LPR CON EURO POOL SYSTEM?

■ Nel settembre 2011 LPR è stata acquisita da questo gruppo che è il maggior fornitore in Europa di servizi logistici nel settore degli imballaggi riutilizzabili e che realizza oltre 700 milioni di movimentazioni l'anno. Fino a quella data le quote di LPR erano di proprietà di un fondo di private equity. In seguito al riassetto societario si è invece deciso di ricercare un partner industriale esterno, individuato appunto in Euro Pool System. Attraverso l'unione di due realtà con attività complementari si prevede - in prospettiva - di valorizzare al massi-

mo le sinergie attuabili, anche se - per le differenti tipologie di gestione dei servizi - le due divisioni sono mantenute distinte sia dal punto di vista operativo sia da quello organizzativo.

CON I SUOI 60 MILIONI DI MOVIMENTI PALLET, I RISULTATI 2013 DI LPR SONO STATI MOLTO POSITIVI PER IL GRUPPO E QUINDI ANCHE PER LA DIVISIONE ITALIANA. COME AVETE RAGGIUNTO TALI OBIETTIVI?

■ Per quanto concerne la filiale italiana, abbiamo chiuso il 2013 con più 40% rispetto al 2012, una crescita dovuta a più fattori, quali una sempre maggior presenza di LPR sul mercato, una costante azione di fidelizzazione e sviluppo dei clienti acquisiti e la sempre maggiore credibilità che ci viene riconosciuta dai clienti e dal mercato come partner affidabile. Oggi il nostro market share supera ampiamente il 6%.

QUALE PESO INTENDETE AVERE NEL NOSTRO MERCATO?

■ Il nostro obiettivo è di acquisire - nel prossimo triennio - quote di mercato in linea con quelle degli altri paesi. Un obiettivo raggiungibile facilmente, a condizione che vi sia da parte della Gdo italiana la totale e integrale accettazione dei nostri servizi, al pari del nostro diretto concorrente (Chep, ndr). Ancora oggi, infatti, il pooling di

LPR non viene accettato da Coop e Conad, le due catene cooperative leader del mercato della grande distribuzione in Italia, mentre operiamo proficuamente con tutte le altre catene distributive nazionali e internazionali. Di fatto, allo stato attuale, siamo costretti a operare prevalentemente nel mondo del "private label" a causa dell'impossibilità di consegnare i nostri pallet sull'intera rete di retailer, limitando così - per le aziende di produzione - i vantaggi di un mercato aperto alla concorrenza.

QUALI TREND STA EVIDENZIANDO IL 2014?

■ Stiamo registrando un più 45%, in linea con le previsioni. Per il 2015 la crescita dovrebbe essere simile a quella del 2014. Tale sviluppo è dato per l'80% dall'acquisizione di nuovi clienti, per la maggior parte decisi a lasciare la concorrenza e l'interscambio nonostante la nostra non completa copertura del mercato per i motivi citati precedentemente. LPR in Italia gestisce le consegne sia nazionali sia internazionali per svariati clienti fra i quali Sanpellegrino Nestlé Waters, Kimberly-Clark, Sofidel, Heineken, Leroy Merlin, DOpla, McBride, Lucart, Eurovast, Carapelli, Morando, La Linea Verde e Lavazza.

LA DIVISIONE ITALIANA COME SI POSIZIONA RISPETTO ALLE ALTRE FILIALI DEL GRUPPO?

■ La parte del leone, con il 38,8% di traffico/fatturato del gruppo, la fa LPR Francia, seguono le filiali di Spagna (24,6%), Gran Bretagna (15,7%), Portogallo (9,8%), Belgio (3,5%), Olanda, (2,9%), Italia (2,4%), Germania (2,3%) e Polonia (dati non ancora disponibili). Tendo a sottolineare che LPR ha condotto un'indagine del livello di soddisfazione dei propri clienti in tutta Europa dalla quale è emerso che i clienti italiani sono quelli con il più



elevato indice di gradimento, fattore questo che ci sprona ad agire con crescente incisività nel nostro mercato.

LPR PUNTA A CRESCERE ANCHE FUORI DALL'EUROPA?

■ Il perimetro di espansione resta al momento europeo, con progetti di sviluppo verso l'est Europa.

LA CONGIUNTURA ECONOMICA NEGATIVA PUÒ FAVORIRE IL NOLEGGIO PALLET RISPETTO ALL'INTERSCAMBIO?

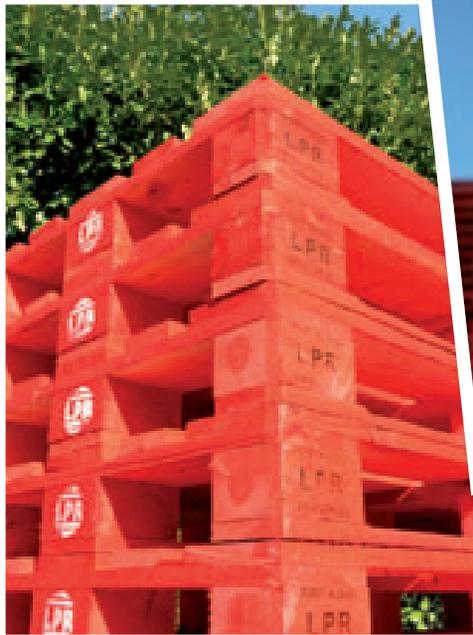
■ La crisi può avvantaggiare il servizio noleggio rispetto all'interscambio, tenuto anche conto del fatto che quest'ultimo in Italia ha un funzionamen-

to non corretto. È indubbio che nei periodi di difficoltà le società possono essere spinte a terziarizzare il servizio, ottenendo riscontri positivi e costi di gestione certi e trasparenti.

COME SIETE STRUTTURATI A LIVELLO DISTRIBUTIVO NEL NOSTRO PAESE?

■ Abbiamo dieci depositi in tutta Italia, isole comprese; la struttura logistica è del tutto terziarizzata e potrebbe ulteriormente crescere, poiché è nostro obiettivo essere il più vicino possibile ai nostri clienti, ottimizzando costi (economici e ambientali) e servizi.

PUÒ SINTETIZZARE LE PRINCIPALI SCELTE >



aprirsi al pooling. È indubbio che c'è ancora un elevato margine di sviluppo per questa attività, sebbene le aziende italiane continuino a preferire l'interscambio di bancali. In ogni caso, quanto più marcata sarà l'apertura a nuovi competitor, tanto maggiore sarà la diffusione del noleggio anche da noi.

C'È QUALCHE ALTRO MERCATO EUROPEO CHE PRESENTA SIMILITUDINI CON QUELLO ITALIANO, DOMINATO DELLA PRASSI DELL'INTERSCAMBIO DEI BANCALI?

■ Anche in Germania, la non accettazione da parte di Edeka non ci consente un rapido sviluppo e conseguentemente limita l'apertura di un vero mercato concorrenziale e lo sviluppo del sistema di pool nel suo complesso. Per contro, vi sono alcuni paesi, quali la "matura" Francia, l'"emergente" Spagna, l'Olanda e il Belgio, in cui il noleggio è ampiamente diffuso. In Portogallo il noleggio dei pallet raggiunge il 90%, mentre in Gran Bretagna quasi il 97% del mercato è appannaggio del pooling.

COME MAI QUESTO DIVARIO TRA NOI E IL RESTO D'EUROPA?

■ Nel resto d'Europa tutti gli attori della Gdo sono completamente aperti alla collaborazione con tutti i pooler e non ci sono situazioni simili alla nostra.

I 3PL SONO APERTI AL PALLET POOLING?

■ Come LPR siamo aperti a questa collaborazione e i risultati si cominciano a vedere, in particolare con i 3PL del segmento del freddo. Il tutto con vantaggi per le terze parti logistiche grazie al valore aggiunto garantito dal servizio di noleggio, a cominciare dal fatto che si lavora in modo sereno e trasparente, intervenendo sulle singole voci dell'intera gestione di processo dell'attività. ■

sta provincia che la nostra società ha aperto la sua prima sede.

QUALE POLITICA DI PRICING ADOTTATE?

■ Operiamo con una tariffa a pallet unica tutto compreso, incluso il tempo di immobilizzo dei bancali: il cliente di fronte a un certo numero di pallet non deve fare altro che moltiplicare tale numero per il costo definito a bancale. Il prezzo comprende selezione, riparazione, trasporto, consegna e ritiro dei bancali. Il costo certo garantito del servizio va di pari passo con la semplicità amministrativa, consentendo al cliente di avere sempre una situazione aggiornata e trasparente, fedele rispetto ai costi/benefici del sistema e la possibilità di fare rapidamente benchmarking, mantenendo sotto controllo il mercato con estrema semplicità.

IL MERCATO ITALIANO DA SEMPRE MOSTRA UNA CERTA DIFFIDENZA VERSO IL "NOLEGGIO" IN GENERE. È UNA TENDENZA RADICATA O SI HANNO DEI SEGNALI DI INVERSIONE, ALLINEANDO IL NOSTRO PAESE A QUELLI PIÙ MATURI DEL NORD EUROPA?

■ Con l'avvento di LPR anche il mercato italiano sta tendendo sempre più ad

IN TEMA DI SVILUPPO SOSTENIBILE DI LPR?

■ LPR, che ha raggiunto la neutralità dal punto di vista delle emissioni di CO2 già nel 2013, è stata la prima azienda del settore ad aver ottenuto la certificazione PEFC, che garantisce l'utilizzo di pallet prodotti con legno proveniente esclusivamente da foreste gestite in maniera sostenibile. Dispone inoltre di due ulteriori certificazioni, Iso 9001 ed Ecovadis con l'obiettivo preciso di contenere le emissioni di CO2. Punta inoltre su network strutturati (anche geograficamente) così da garantire l'ottimizzazione delle consegne e delle raccolte, possibilmente da effettuarsi contestualmente. Ricordo, infine, che il giorno della fondazione di LPR (12 settembre) festeggiamo il "Red Day" mediante la piantumazione simbolica di alberi nei vari paesi in cui siamo presenti, con coinvolgimento delle scuole e delle istituzioni locali. L'obiettivo è di enfatizzare la sensibilità ambientale di LPR. In Italia, lo scorso "Red Day" è stato festeggiato a Pavia, perché è in que-

Debacle della ferrovia, la politica assiste

La flessione della quota ferroviaria nella mobilità delle merci pare non interessare il governo e la politica, nonostante le sollecitazioni dell'Unione europea.

di Paolo Giordano

I DATI DI PARTENZA

- Trasporto ferroviario merci in calo del 40% sul 2008
- Quota della ferrovia sul totale movimentato: 6,5%

(Fonte: Fercargo)

Sono più di venti anni che l'Unione europea "combatte" la battaglia dello sviluppo ferroviario nel settore della movimentazione delle merci. Il tutto è partito, come molti si ricorderanno, con la famosa direttiva 440/91 che poneva le basi della liberalizzazione, che aveva l'illusorio obiettivo di "smontare" i

monopoli che tutti i paesi avevano "fortificato" con le loro aziende nazionali. La Cee allora giudicò, in maniera diciamo ingenua, che la liberalizzazione sarebbe bastata a "far saltare il banco". Non è andata così ed era logico attenderselo: le liberalizzazioni funzionano solo quando ciò che si liberalizza rappresenta un "valore" e non un "problema" come lo è un'impresa ferroviaria, l'essenza della complicazione. Basti pensare che uno dei capisaldi della direttiva era la separazione tra la gestione delle attività di trasporto e quella delle infrastrutture e della rete ferroviaria. Sono passati 23 anni e, in Italia, Trenitalia e Rete Ferroviaria Italiana,

seppure società separate, stanno sotto lo stesso tetto: il Gruppo Ferrovie dello Stato e fanno e disfanno, più o meno, a loro piacimento.

Come dicevamo, da allora, l'Unione europea ha continuato a fissare ambiziosi obiettivi "numerici", a scadenza dieci anni, per un riequilibrio fra le modalità del trasporto merci. Obiettivi, causa anche la crisi, regolarmente falliti. Adesso ne è stato fissato un altro: al 2030, l'inter-

modalità dovrebbe coprire il 30% dei trasporti merci sopra i 300 chilometri e al 2050 la quota dovrebbe salire al 50%. L'esigenza è quella di ridurre le emissioni nocive, ma l'obiettivo, almeno per l'Italia, data la situazione attuale, >

**Trenitalia e Rfi
stanno ancora
sotto lo
stesso "tetto"**

appartiene al mondo delle favole. La situazione odierna, infatti, vede il cargo ferroviario in continuo declino e l'intermodalità ridotta al lumicino: i due dati che pubblichiamo nel riquadro lo testimoniano con molta chiarezza. Del resto la stessa Unione europea si rende conto delle difficoltà quando afferma che "I nuovi concetti in materia di mobilità non possono essere imposti. Per favorire comportamenti maggiormente sostenibili è necessario incoraggiare attivamente una migliore pianificazione della mobilità...". Il problema è che nel nostro paese non esiste nulla che vada in questo senso, non un piano dei trasporti, né priorità infrastrutturali, anche di dimensioni ridotte (che tengano conto delle esigenze delle merci), né decisioni e scelte di razionalizzazione del sistema logistico nazionale. Un esempio eclatante lo abbiamo avuto in agosto, quando il governo, attraverso l'articolo 29 del "decreto competitività" ha avuto la brillante idea di aumentare le tariffe per la trazione elettrica ferroviaria nella sua "caccia" disperata a racimolare risorse. Per il settore merci ciò avrebbe significato il "colpo di grazia": l'atto finale per un settore già in stato comatoso. Poi la "minaccia" per le merci è rientrata, grazie anche alla ferma e comune opposizione di tutte le forze interessate al problema, dalle imprese ferroviarie alle associazioni di logistica. La "pensata" del governo sottolinea, però, quanto lontana sia la politica dalle problematiche del sistema logistico nazionale e, in particolare, da quelle del settore ferroviario. Continuando così si prospetta un futuro per il cargo ferroviario sempre più precario.

Il trend in Europa. Non è semplice trovare dati che riguardano il trasporto ferroviario delle merci in Europa e

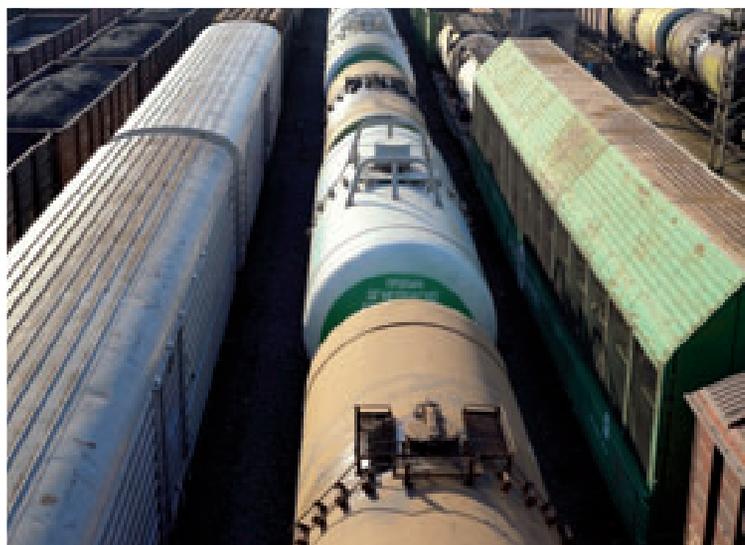
non sempre sono pienamente attendibili. Nella tabella riportiamo i dati pubblicati da Eurostat, riferiti agli anni 2012 e 2013. Come si può vedere, il trend generale per i paesi che citiamo è quello di una tenuta sostanziale del traffico (è preso in esame da Eurostat solo quello che si svolge all'interno dei singoli territori nazionali).

ra da 61.848 a 65 mila, la Svezia da 56.466 a 67.330, la Spagna da 21.986 a 26.488. Un trend che acquista contorni importanti specie per i paesi dell'est. Quindi, la ferrovia merci sta crescendo in Europa, certamente con difficoltà, anche perché la crisi ha colpito in primo luogo le merciologie maggiormente a vocazione ferroviaria per quanto riguarda il trasporto.

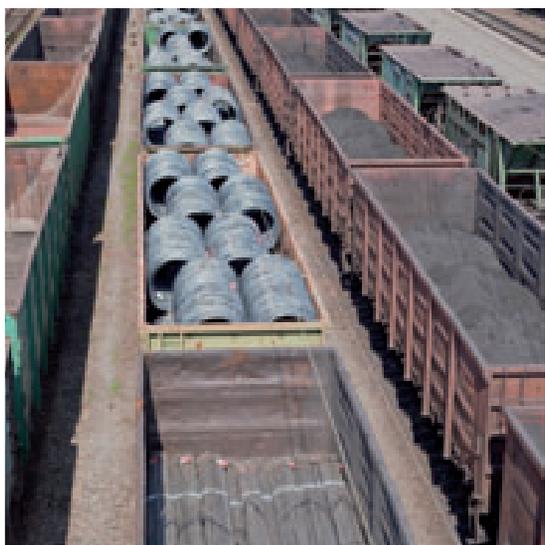
Il cargo ferroviario in Europa (dati in migliaia di tonnellate) Fonte: Eurostat					
	2012	2013		2012	2013
Germania	366.140	n.d.	Francia	87.539	88.989
Spagna	26.160	26.488	Italia	88.505	87.960
Olanda	37.627	38.927	Polonia	230.878	232.596
Slovenia	15.828	17.156	Svezia	65.789	67.330
Svizzera	60.270	64.999	Turchia	24.887	25.053
Gran Bretagna	115.225	n.d.	Cechia	82.968	83.957

Un trend che si rinforza se si paragonano i dati del 2009 con quelli del 2012/2013. Infatti, ad esempio, la Gran Bretagna passa da 61.848 mila tonnellate a oltre 115 mila (dato 2012), la Germania da 312.087 a 366.140 (2012), la Polonia da 200.819 a oltre 232 mila, la Svezia-

Il ruolo di Trenitalia cargo. Un ruolo rilevante nel determinare l'andamento della situazione italiana per quanto riguarda il cargo ferroviario lo ha ovviamente svolto il gruppo Ferrovie dello Stato. Euromercati, già in passato, ha sottolineato che dagli inizi de-

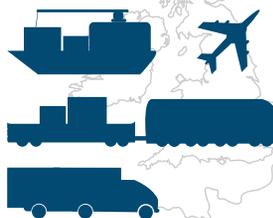


gli anni '90 fino all'avvento dell' "era Moretti", quale amministratore delegato del gruppo, furono fatti diversi tentativi per dare sviluppo al traffico merci dell'azienda Trenitalia. Lo fece il compianto Pietro Pinna, che si batté duramente, come direttore della divisione cargo, considerando il trasporto merci cosa molto diversa da quello passeggeri, per un'autonomia del settore all'interno del gruppo; lo fece poi Maurizio Bussolo che cercò di razionalizzare il settore con, ad esempio, un'assegnazione di risorse tecniche esclusivamente al servizio delle merci; lo fece Giancarlo Laguzzi, cercando di avere tracce preferenziali notturne e realizzando servizi shuttle; lo fece, infine, Giuseppe Smeriglio, che, sull'esempio di quanto avvenuto in Francia e in Germania con l'acquisto da parte della SnCF del gruppo logistico Geodis e della DB tedesca del gruppo Shenker, voleva puntare sullo sviluppo logistico per aumentare il traffico ferroviario e compensarne le perdite. Tutto ciò, giusto o sbagliato che fosse, è stato azzerato da Moretti che dal 2006 ha iniziato a ridimensionare pesantemente il settore merci, considerandolo, dal punto di vista strettamente aziendale, solo causa di perdite. Per limitare il "rosso" si è pensato bene di ridurre i servizi, le tracce, gli scali, di abolire il traffico diffuso a carro singolo o a gruppi di carri (rilevante in un paese industriale che vive sulle piccole-medie aziende). Si può affermare che le merci, e non solo, siano state "sacrificate" in nome del bilancio e dello sviluppo dell'alta velocità passeggeri. Gli interessi della collettività, per quanto riguarda il cargo, il trasporto pubblico locale, le >



INTERPORTO CENTRO INGROSSO PORDENONE
AL SERVIZIO DELLE IMPRESE E DEL TERRITORIO

CROCEVIA PER I TRASPORTI DEL FUTURO



**Da oggi ancora più moderno e
all'avanguardia con nuovi servizi:**

- affitto capannoni
- intermodalità
- parcheggio scambiatore

Interporto Centro Ingresso di Pordenone S.p.a.
INTERPORTO CENTRO INGROSSO SETTORE F, N.1
33170 PORDENONE - ITALY
Tel. +39 0434 573144 - Fax. +39 0434 573232

www.interportocentroingrosso.com
info@interportocentroingrosso.com



linee passeggeri di lunga percorrenza (i famosi intercity) sono passati in secondo ordine. Moretti ha fatto probabilmente gli interessi della sua azienda, mentre nessuno si è preoccupato di quelli collettivi. Nel contempo, le imprese private e le filiali di imprese nazionali straniere operanti in Italia non sono riuscite a coprire nelle merci quanto andava perdendo a ritmo sostenuto la ferrovia nazionale. Da qui i numeri negativi del settore.

In altra parte di questo numero di *Euromerci* (News, pag. 9), riportiamo una dichiarazione del presidente dell'interporto di Pordenone Giuseppe Bertolussi che ha così commentato l'inaugurazione dello scalo ferroviario all'interno della sua struttura: "È stato un percorso tutto in salita. Sono stati due anni di lavoro intenso e pieno di ostacoli. Nel 2012, il progetto era stato bloccato perché la strategia nazionale FS aveva previsto un drastico taglio agli innesti e ai raccordi ferroviari. Dei 52 esistenti in regione, ora ne sono rimasti solo nove, tra cui il nostro". Tale

IL FALLIMENTO DELLE POLITICHE DI SETTORE

Il direttore di Trenitalia Cargo afferma che la politica non ha fatto nulla per rilanciare la ferrovia. La questione è più grave e più generale: la politica e i governi passati non hanno fatto alcunché per rendere più efficiente e per modernizzare l'intero sistema nazionale di mobilità merci e ciò riguarda tutte le modalità, dalla strada alla ferrovia, dall'aereo alla nave, mai trattate, come si suole dire, in "un logica di sistema". Emblematico è il caso dell'autotrasporto. Sono sei anni che si va avanti con tariffe obbligatorie, mascherate da "costi minimi di sicurezza", dimostratesi contrarie a ogni principio di libero mercato e di concorrenza e stabilite da un "osservatorio" (fortunatamente cancellato dall'attuale governo) che la Corte di giustizia europea e il garante nazionale della Concorrenza hanno definito "un cartello degli operatori del settore". Da sempre il settore riceve ingenti finanziamenti non finalizzati allo sviluppo. Sull'argomento si è espressa con una relazione anche la Corte dei conti nello scorso agosto. Vale la pena ricordare quanto affermano i magistrati contabili: la maggior parte degli incentivi per l'autotrasporto, pari complessivamente a circa due miliardi l'anno, includendo quelli per la riduzione delle accise sul carburante, viene destinata al rimborso di spese correnti e non al concreto stimolo del settore. Gli incentivi, infatti, si concentrano essenzialmente sul rimborso di spese quali sgravi sui contributi previdenziali, sgravi fiscali, credito d'imposta per le somme spese per il servizio sanitario nazionale, rimborso dei pedaggi autostradali, rimborso somme per l'utilizzo di navi. Una situazione che rischia di connotare "gli ingenti aiuti al settore quali misure passive di sostegno, ormai strutturali nelle dinamiche produttive, più che strumenti di sviluppo in ottica pluriennale di medio, lungo termine", scrivono i magistrati istruttori Andrea Liberati e Fabio Gaetano Gal che rimarcano anche come "il profilo di centralità della contribuzione alle spese correnti determina, inoltre, una vulnerabilità di alcune misure sotto il profilo della compatibilità con il diritto comunitario". In particolare, sottolinea ancora la relazione, "relativamente ai contributi per sicurezza e ambiente, si osserva l'assoluta prevalenza della destinazione al pagamento dei pedaggi (oltre il 90%), e, quindi, a spese correnti". Oltre a queste criticità, se ne rilevano altre per le misure destinate alla deduzione forfettaria di spese non documentate. In quanto "è emersa l'impossibilità di una quantificazione degli sgravi fruiti dalle imprese, ponendo un problema circa la verifica del rispetto del tetto di aiuto triennale previsto dalla legislazione comunitaria". È evidente come in tale contesto normativo "non sia stato possibile adottare strumenti di monitoraggio 'in tempo reale' degli effetti finanziari e di conseguenza misure che assicurino il rispetto delle previsioni di bilancio", sottolinea la Corte dei conti. "Le osservazioni svolte impongono una riflessione sulla reale utilità delle politiche di settore", in un contesto del trasporto merci in cui quello su strada è di gran lunga superiore a quello delle altre modalità, osservano ancora i magistrati contabili. Una "riflessione" che va avviata quanto prima.

dichiarazione rende bene l'idea di come si sta portando avanti il settore ferroviario merci nel nostro paese.

L'attuale direttore di Trenitalia Cargo, Mario Castaldo, intervenendo al recente evento Mercintreno, non si è tirato indietro e ha affrontato il problema della diminuzione dei traffici, mettendo in chiaro, in primo luogo, "che si fa poco per il rilancio del settore". Ovvio il riferimento alla politica. Su questo difficile dargli torto. Su tale tema ha puntualizzato che "nei paesi europei dove i governi sono intervenuti, ponendo giusti costi sulle singole modalità merci, si è registrato un au-

mento sensibile del cargo ferroviario".

Per Castaldo in Italia la ferrovia perde anche perché non può reggere nelle attuali condizioni il confronto con l'autotrasporto sul fronte dei costi e

Ferrovia e strada: un confronto impari

delle tariffe: "in Germania, un trasporto su gomma di 600 chilometri costa 840 euro, 1,4 euro a chilometro, mentre in Italia ne costa 540 euro, 0,9 euro a chilometro. A ciò

si aggiungono altre situazioni negative: la ferrovia sconta costi fissi pari al 75% (formati dal costo del lavoro, per il 40%, dal costo dei pedaggi, 12%, costi variabili 23%); paga i pedaggi su

tutto il suo percorso, da punto a punto, mentre la strada no; ha due membri di equipaggio sulla locomotiva contro un solo autista che guida il camion; l'infrastruttura è per la ferrovia lenta e rigida, mentre per la strada è più capillare e permette soluzioni alternative; sui ricarichi, sui viaggi di ritorno, il treno è, sempre per motivi di rigidità, svantaggiato nettamente rispetto all'autotrasporto". "Trenitalia - ha detto Castaldo - sta lavorando per migliorare questi aspetti negativi, ma anche un abbassamento dei nostri costi pur essendo una necessità, resterebbe misura largamente insufficiente se non mutano le condizioni generali in cui opera il sistema logistico nazionale". ■

Insieme,
abbiamo una marcia in più.



TRANSPOTECH
LOGITEC

SALONE DEI TRASPORTI
E DELLA LOGISTICA

Verona, 16-19 aprile 2015



www.transpotec.com



Official Partner

Grimaldi Group ritorna al fatturato pre-crisi

Il Gruppo partenopeo è sempre più impegnato nel Mediterraneo e nel Mare del Nord. I segnali per cui è importante pensare "positivo".

di **Giovanna Visco**

Mentre agli inizi di ottobre a Creta si svolgeva la XVIII Convention Euromed della Grimaldi Group, sull'isola spirava un vento secco e tiepido. Dall'altro capo dell'Europa, invece, sulle coste nordiche finlandesi, fioccava già la prima neve. Il nord e il sud dell'Europa nel medesimo scenario, quello del principale leader mondiale dello shipping Ro-Ro - napoletano, italiano, europeo - Grimaldi Group, che da anni contribuisce con il proprio business alla costruzione dell'Europa unita, interconnettendone le aree geografiche e mettendo la crescita e lo sviluppo sostenibili al centro dei propri obiettivi aziendali, con pieno coinvolgimento dei suoi circa 10 mila dipendenti, tra terra e mare.

Il Gruppo, che con le linee deep sea collega l'Atlantico (West Africa e sud-nord America) e con quelle Short Sea Shipping (SSS), tra cui le "autostrade del mare", il Mediterraneo e nord Europa, si discosta fortemente dai modelli competitivi tradizionali e da quelli della globalizzazione che chiude aziende come un gioco di borsa. La sua attività radicata nei territori, senza soluzione di continuità, ha costruito negli anni un modello logistico di economia matura, particolarmente dinamico e avanzato, realizzato con una

forte ed espansiva integrazione verticale door to door, che mette in rete compagnie di navigazione, terminal portuali, centri di stoccaggio e società di trasporto terrestre.

Nel 2013, il Gruppo ha fatturato 2.680 milioni di euro, superando per la prima volta il suo fatturato pre-crisi, con un incremento del 30% dal punto di caduta più acuto, "che comunque non ha mai visto un solo trimestre in perdita, mantenendosi sostanzialmente in un perimetro stabile di business", ha sottolineato Emanuele Grimaldi nel corso della Convention, quest'anno interamente

dedicata al Mar del Nord e all'area greca. Con un Ebitda di 505 milioni, un profitto netto di 179 milioni e un equity di 2.478 milioni, anche nel 2013 il Gruppo, di proprietà interamente della famiglia Grimaldi, ha mantenuto un ragguardevole livello di Capex (spese per capitale), ammontato a di 153 milioni di euro. Grimaldi ha aggiunto: "Nonostante stiamo ancora avvertendo gli effetti della stagnazione economica, segnali macroeconomici quali il calo del tasso di interesse operato dalla Bce, il miglioramento del cambio dollaro/euro, il costo del fuel migliorato dal 2012 (anno di picco), incoraggiano le compagnie di shipping dinamiche a pensare positivo, afferrare il momento e sviluppare idee innovative".

Nello Short Sea Shipping del Mar del Nord, Grimaldi Group opera principalmente con la Finnlines, di cui detiene il 91%, e che è riuscita a riportare a livelli economici importanti, dopo i forti colpi della crisi. Con un attento processo di riqualificazione in cui sono stati eliminate le attività no core, rivisti i livelli occupazionali uomo per uomo portandoli alle circa 2.000 unità attuali, eliminato il naviglio vecchio e quello noleggiato e investito un miliardo di euro in economia di scala per nuove e più grandi navi Ro-Ro e Ro-Pax di proprietà, Finnlines quest'anno ha raggiunto il



Emanuele e Gianluca Grimaldi, amministratori delegati del Gruppo Grimaldi

Un momento della Convention Euromed a Creta



miglior risultato trimestrale degli ultimi 8 anni e negli ultimi 12 mesi ha visto crescere le sue quote azionarie alla borsa di Helsinki del 140%. La riduzione del consumo di fuel, che è la principale voce di costo di esercizio delle navi, è stata decisiva, grazie all'innovativa efficienza delle nuove unità e alla riduzione programmata della velocità

di navigazione, che dal 2009 a oggi hanno determinato progressivamente un risparmio di oltre 130 mila tonnellate annue. Nel 2015, saranno investiti 10 milioni di euro per una nuova tecnologia propulsiva su sei navi e per altri accorgimenti che abatteranno altre 38 mila tonnellate. Tuttavia, nel breve periodo, si profila una nuova sfida. Infatti, dal primo gennaio 2015 entrerà in vigore la decisione IMO di obbligo dello 0,1% di zolfo nel fuel utilizzato nell'area SECA, dove Finlines lavora esclusivamente. Da statistiche basate sugli ultimi 5 anni, l'aumento del costo del nuovo fuel sarà di 200 euro per tonnellata, con possibilità di arrivare a 300 per l'incremento della domanda. Le preoccupazioni dei caricatori, e in particolare degli esportatori della carta, sono forti, temendo l'impennata dei costi del trasporto. Intanto che la tecnologia LNG si sviluppi pienamente nei prossimi anni, per far fronte a questa vera e propria emergenza e bruciando molta concorrenza, il Gruppo partenopeo si è assicurato, per 14 giovani navi Finlines, scrubber di ultima generazione, prodotti da poche aziende nel mondo già saturate di ordinativi, per la depurazione nei limiti IMO del vecchio carburante meno costoso. L'investimento fa parte del piano green da 100 milioni di euro, varato quest'anno dall'azienda.

Diverso scenario invece per la Grecia, dove Grimaldi opera principalmente

con la società cretese Minoan Lines, di cui detiene oltre l'88%. Il traffico rotabile di trucks e trailers tra Grecia e Italia complessivamente dal 2010 al 2012 è calato al tasso del 10% annuo per poi stagnare nel 2013, non solo per la crisi, ma anche per i continui miglioramenti infrastrutturali dell'area balcanica. Nel mercato domestico greco, invece, si è determinata una forte criticità. Molte compagnie ferry nella spirale del debito insoluto sono state assorbite dalla Banca del Pireo, che ora mantiene operative navi vecchie e obsolete di età fino a 40 anni, che consumano e inquinano molto, su linee sovvenzionate dallo Stato con 85 milioni di euro annui, che collegano gli arcipelaghi al Pireo in modo inefficiente, inquinante e potenzialmente insicuro. Per questo motivo il mercato è destabilizzato da sei anni, procurando stagnazione e perdite alle compagnie tra i 100 e i 200 milioni l'anno. Minoan Lines, che non è sovvenzionata dallo Stato, dopo un

Le gravi difficoltà del mercato in Grecia

processo di razionalizzazione operato da Grimaldi, ora opera sui mercati greci con cinque navi di proprietà, di cui tre sono le più grandi Ro-Pax del Mediterraneo e con la più giovane ed efficiente flotta in servizio tra l'Adriatico e la Grecia.

Recentemente il gruppo ha iniettato 30 milioni nel capitale sociale Minoan, che dopo anni e anni di perdita entro quest'anno dovrebbe raggiungere il breakeven. Nei primi otto mesi di quest'anno, nonostante la stagnazione, ha registrato un incremento su tutte le voci, in particolare nell'automotive, con un più 6% (6.000 vetture) di auto nuove e nel trasporto di trucks con un più 16% (15.500 unità).

Per quanto riguarda l'Italia, dove il gruppo ha anche un'importante presenza di propri terminal, in conferenza stampa Emanuele Grimaldi, che è anche il presidente in carica di Confitarma, ha ribadito che la concorrenza tra tanti porti, seppur distinti tra quelli di interesse regionale e nazionale, è una ricchezza per il paese, ma a condizione che "essi non pensino ad arricchirsi, come qualcuno fa aumentando le tariffe, ma che restino competitivi". La riforma è necessaria, ma deve risultare da un "tavolo" formato dal ministero, dall'Assoport e dalla Confitarma. ■

Grimaldi Group opera con 7 brand (ACL, Atlantica di Navigazione, Finlines, Grimaldi Lines, Inarme, Minoan Lines, Malta Motorways) ed ha in progetto di acquisire la polacca Polferries e la greca Hellenic Seaways. Il Gruppo opera con un macrosistema di network di linee regolari deep sea e Short Sea Shipping, che interconnette 170 porti di 40 paesi. La flotta di proprietà è di 103 unità - navi roro multipurpose, Pure Car & Truck Carrier, cruise ferry e traghetti veloci - di età media 11 anni. In costruzione altre 11 RoRo destinate al Deep Sea.

Logistica dei ricambi: gara contro il tempo

La domanda “quando arriva il pezzo?” è sempre più importante: sul fattore tempo si gioca una rilevante partita tra le case produttrici e le conseguenze sull'organizzazione della logistica sono notevoli.

di **Paolo Sartor**

L'entrata sul mercato di nuovi prodotti, siano essi nuovi modelli di automobili, veicoli industriali o commerciali o nuove versioni, comportano inevitabilmente un incremento del numero di codici di ricambi, che a loro volta richiedono elevati stock necessari per fronteggiare le esigenze della clientela. Inoltre, quasi tutte le case automobilistiche, ormai, si impegnano a mantenere disponibile a scorta (normalmente nel magazzino centrale ricambi) tutti i componenti e tutte le parti di un automezzo per i dieci anni successivi alla produzione dell'ultimo esemplare di

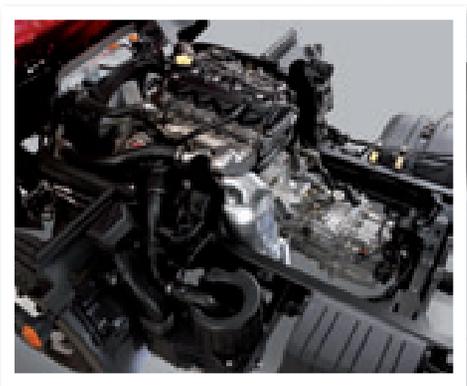
una particolare versione. Il risultato: la necessità di disporre di ampi spazi di stoccaggio a ogni livello della catena logistica dal magazzino centrale di fabbrica di un produttore al magazzino di distribuzione per una specifica area geografica, fino - quando presenti - a quello dei concessionari e dei rivenditori. Come ulteriore elemento di complessità, con il passare del tempo, la rete distributiva si è allargata in quanto si aggiungono nuove filiali e nuovi partner distributivi, a quelli già esistenti, con sede anche in nuovi paesi esteri. Cresce il mercato, crescono i volumi di vendita, crescono i fatturati, crescono le aspettative dei clienti in termini di servizio, ma purtroppo crescono anche i costi di gestione dell'intero sistema logistico. Quando un cliente richiede un pezzo di ricambio, il “quando averlo” è decisamente più importante del “da chi ottenerlo”. Per rendere pratico il concetto: se un rivenditore o officina non possono ricevere rapidamente un ricambio da un fornito-

re, si rivolgeranno sicuramente a un altro concorrente per la consegna. Di conseguenza, le soluzioni proposte dagli operatori logistici specializzati nella filiera dell'automotive - come Bertani, Ceva, Fercam, Gefco e Susa - sono studiate anche per soddisfare i servizi post vendita e assicurano rapidità nella consegna ai distributori e clienti-officine, con complete informazioni disponibili grazie a servizi di tracking&tracing. Facile a questo punto fare una riflessione: un servizio logistico e distributivo di prim'ordine - nel settore della ricambistica automotive - rappresenta un differenziale competitivo fondamentale per la competitività nei mercati di sbocco.

Il processo logistico in Italia. Nel processo logistico dei ricambi dell'automotive, nel nostro paese, sono presenti quattro attori e precisamente: i fornitori delle fabbriche (siano essi produttori di materie prime o componentistica), la fabbrica, le filiali commerciali e i concessionari, le officine autorizzate. Normalmente le case costruttrici più importanti hanno strutturato nel corso del tempo e nei paesi europei di maggior successo commerciale filiali che nel processo logistico hanno il compito



Quando si ha a che fare con supply chain molto complesse il numero dei pezzi di ricambio e il livello di servizio tendono a crescere e, di conseguenza, è necessario tenere sotto controllo i costi



di assicurare la funzionalità della supply chain per ricambi e accessori, e al contempo garantire un continuo controllo economico ed efficiente dei flussi logistici secondo gli standard della casa madre. Per la filiale di un paese, la logistica dei ricambi significa la disponibilità alle condizioni più vantaggiose in tempi brevi, realizzata dal concatenarsi di processi, quali la ricezione delle richieste del cliente, il corretto approvvigionamento, l'efficienza nel gestire le scorte e nella consegna ai concessionari e officine autorizzate delle parti ordinate. In particolare i vari processi che costituiscono il core business di un "centro distribuzione ricambi" sono:

- ricezione ordini, con l'obiettivo di ricevere gli ordini inviati dai concessionari al fine della fornitura di ricambi;
- gestione ordini a riepilogo, relativa all'evasione di materiale richiesto dai concessionari/officine autorizzate e non presente fisicamente a magazzino;
- picking, imballo e spedizione della merce nei tempi concordati per la consegna ai concessionari e officine autorizzate;
- fatturazione della merce in spedizione;
- rasporto e consegna, per la gestione dei rapporti con trasportatori al fine della spedizione di ricambi ai concessionari e officine autorizzate nei tempi concordati e a prezzi concorrenziali;
- gestione scorte e riordino, ossia

gestione del livello di riordino delle scorte e degli ordini relativi nei confronti della casa madre e dei fornitori terzi in ottemperanza agli obiettivi dello specifico gruppo automobilistico;

- ricevimento merce e scarico;
- gestione reclami;
- gestione anomalie da trasporto;
- help desk and education ai concessionari, in altri termini supporto alla rete mediante comunicazioni telefoniche volte all'assistenza sui prodotti, alla soluzione di problemi connessi alla effettuazione degli ordini, alla gestione delle anomalie procurate alla rete da incongruenze di funzionamento dei processi principali;
- sicurezza e impianti, con riferimento alla manutenzione periodica degli impianti, alla gestione rapporti relativi alla sicurezza, alla tenuta statistiche relative alle anomalie da consegna merce, all'aggiornamento delle procedure ISO 9000.

L'organizzazione della distribuzione. Il processo distributivo attualmente utilizzato dalle case costruttrici di automobili prevede sostanzialmente due tipologie di ordine e precisamente: ordine stock giornaliero e ordine urgente. Normalmente tutti gli ordini dei concessionari vengono inoltrati con frequenza giornaliera e acquisiti dai

sistemi informatici a orari diversi: quelli a stock in modalità batch (ossia che automatizza il processo dell'ordine) mentre quelli urgenti - che in alcuni casi vengono addirittura evasi durante la notte - a orari differenziati per le diverse aree geografiche. Il materiale pronto per la distribuzione viene inserito in prevalenza in "contenitori di rotazione" che possono essere a seconda della consistenza in termini di volumi della spedizione roll container o cassette di plastica e marginalmente all'interno di scatole di cartone a perdere. I roll container utilizzati hanno il vantaggio di essere richiusi e compenetrati (tipo carrelli del supermercato), in modo da ottimizzare lo spazio presso il concessionario e sui mezzi di trasporto durante la fase di riconsegna al centro logistico di riferimento. La distribuzione degli ordini stock e urgenti destinati alla penisola avviene via strada utilizzando mezzi dotati di sponda idraulica, per facilitare le operazioni di consegna presso il destinatario. Gli ordini urgenti sono affidati a courier e quelli destinati in Sardegna e Sicilia vengono distribuiti con la modalità aereo cargo. Le consegne avvengono il giorno seguente entro le ore 8.30 per i concessionari che sono strutturati per ricevere consegne durante il salto notturno; entro le ore 12.30 per i restanti e per le consegne più disagiate il giorno successivo. ■



Assologistica

euromerci



Cultura • Formazione
Assologistica

organizzano

in partnership con

in collaborazione con



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

La cerimonia di assegnazione dei premi si svolgerà il 14 novembre 2014,
presso il Circolo della Stampa di corso Venezia 48 a Milano

Sarà preceduta dal convegno:
"AMBIENTE, ENERGIA, LOGISTICA: LA SOSTENIBILITÀ COME LEVA
COMPETITIVA O SEMPLICE DICHIARAZIONE DI INTENTI?"

L'evento (ore 9,30-13,00) è pubblico

Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

Immobiliare logistico: la novità eCommerce

Le vendite multicanale e online stanno crescendo, con forti impatti sulla logistica. Ne parla Sandro Innocenti della Prologis Italia.



SANDRO INNOCENTI

Prologis, con la casa madre negli Stati Uniti, è l'unica società di industrial real estate attiva in quattro continenti. La società detiene, gestisce e sviluppa 53 milioni di metri quadrati di infrastrutture per la distribuzione e la logistica in 21 paesi. Inoltre, a fine giugno 2014, contava su un totale di 53 miliardi di dollari in asset sotto gestione diretta. In Europa, Prologis è il principale proprietario, fornitore e sviluppatore di immobili per la logistica e gestisce un portfolio di 14,1 milioni di metri quadrati. È presente, oltre che in Italia, in altri 13 paesi. Nel nostro paese, è proprietaria di circa 780 mila metri quadrati di strutture di distribuzione con "parchi" nell'area di Milano (dove è stata appena acquisita un'altra area di 40 mila metri quadrati a Paullo), Torino,

Pavia, Bologna, Padova e Roma. L'attività della società, così largamente presente in Europa e nel mondo, specialmente in questo delicato momento dell'economia, può essere ritenuta un "termometro" significativo dell'andamento del settore dell'immobiliare logistico a livello globale. Ciò anche alla luce della prorompente e continua affermazione delle vendite multicanale, in primo luogo dell'eCommerce, che in Europa è giunto a una quota del 20% con punte anche molto superiori in paesi, ad esempio, come la Gran Bretagna. Ne parliamo con Sandro Innocenti, da pochi giorni nominato vicepresidente e country manager di Prologis Italia.

L'ECONOMIA "AVANZA", I LOGISTICI DEVONO CAMBIARE?

■ Possiamo schematicamente riassumere così la situazione attuale: la distribuzione si evolve, la tecnologia, l'informatica, i "sistemi" si modificano, progrediscono, ma il magazzino nella sua essenza è rimasto uguale a sé stesso, così com'era trent'anni fa. Ciò ha reso il mercato asfittico. Ad esempio, agli inizi degli anni 2000, è passata la linea di puntare su grandi centri commerciali, edificati in location ritenute strategiche, nei pressi delle aree urbane, in maniera da "intercettare" un gran numero di clienti, con vicino grandi magazzini che li rifornivano. A loro volta i produttori e

i distributori di beni erano impegnati, come lo sono tuttora, a rifornire tali magazzini con un gran numero di mezzi pesanti. Da parte loro, i clienti dovevano, e devono, uscire di casa, molto spesso salire sull'auto, e andare a comprare in questi centri.

In questo "schema" hanno fatto irruzione, in maniera sempre più prepotente, le vendite multicanale, con in prima fila l'eCommerce. Quest'ultimo, che oggi già incide in media per il 20% sulle vendite, ha un ritmo di crescita a due cifre l'anno. Lo "schema" che abbiamo descritto si modifica: i clienti non escono più di casa, non montano in macchina, non vanno al centro commerciale, ma ordinano la merce seduti davanti al computer o attraverso lo smartphone. È la merce che va a casa loro ...

E QUESTO CAMBIA LE CARTE IN TAVOLA...

■ Esattamente. Le cambia ovviamente anche per la distribuzione, per la logistica e di conseguenza ha anche un forte impatto sull'immobiliare. La Prologis ha svolto una ricerca su tale impatto a livello globale, che abbiamo recentemente presentato a Milano.

ME NE PARLA?

■ Chi vende online deve garantire al cliente grande efficienza e velocità nella consegna del prodotto. Deve poter



contare su un magazzino di grandi dimensioni che contenga merci fra le più svariate e articolate, che sia in grado di selezionare la merce, di impacchettarla e spedirla assicurando tempi di consegna sempre più ravvicinati. Amazon mira a consegnare la merce in 24 ore o addirittura con tempi inferiori. È evidente, come dicevo, che occorre tenere tante referenze a stock e avere un'organizzazione affidabile, personalizzata e veloce. Tale esigenza impone anche che vi siano, oltre al magazzino centrale, altri magazzini di più piccole dimensioni che coprano i principali bacini di utenza. Infine, cambia anche la reverse logistic, perché se il cliente rimanda indietro il prodotto bisogna capire se è difettoso o semplicemente non è piaciuto, con conseguenze e impegni diversi nei due casi.

SE CAPISCO BENE, L'ECOMMERCE, A LIVELLO DELL'IMMOBILIARE LOGISTICO, RICHIEDE MAGAZZINI CENTRALI PIÙ GRANDI E PIÙ MAGAZZINI DELOCALIZZATI RISPETTO ALLA LOGISTICA TRADIZIONALE. È COSÌ?

■ È esattamente così. Per questo lo sviluppo dell'eCommerce è interessante dal punto di vista dell'immobiliare. Cambia pure un altro aspetto: servono meno autoveicoli pesanti e più furgoni per le consegne in città, perché quasi sempre si tratta di portare pacchi di piccole dimensioni. Avremo sempre

più furgoni sulle strade cittadine, ma anche meno automobili dei clienti che vanno ai centri commerciali.

PARLIAMO DI COSTI. UN SISTEMA DI CONSEGNA COME QUELLO CHE HA DESCRITTO, CHE HA UNA ROTTURA DI CARICO IN PIÙ, NON È PIÙ ONEROSO RISPETTO A QUELLO DEFINIAMOLO "TRADIZIONALE"?

■ La ricerca che abbiamo presentato ci dice di no e i numeri spiegano il perché. Una società commerciale tradizionale che fattura un miliardo di dollari ha bisogno di 250 mila metri quadrati di spazi retail - generalmente nel centro commerciale - e almeno 30 mila metri adibiti a logistica. La società di eCommerce, con lo stesso fatturato, necessita complessivamente di almeno 300 mila metri quadrati di spazi logistici. Tradotto in valore, ciò significa che la prima società, quella "tradizionale", impegna almeno 100 milioni di dollari nell'immobiliare, mentre la seconda solo cinque milioni. Ciò perché gli spazi all'interno dell'area commerciale sono a costo molto, ma molto più alto. L'eCommerce permette grandi risparmi di scala data la tipologia degli immobili che utilizza. È vero che si spende più in mezzi e in trasporto rispetto al tradizionale, ma non in maniera tale da modificare in maniera significativa i risparmi accumulati sul versante immobiliare.

L'ECOMMERCE È ANCHE UN'"OCCASIONE" PER LE SOCIETÀ SPECIALIZZATE IN LOGISTICA?

■ Possiamo dire di sì, anche se occorre sottolineare che le società che operano nell'eCommerce quando raggiungono grandi livelli di vendita tendono a tenere o a riportare la direzione della logistica "in casa", esternalizzando solo il trasporto. Lo ha fatto, ad esempio, Amazon. Oltre una dimensione "critica", data la complessità dei processi, si preferisce mantenerne la gestione e il controllo all'interno.

UN'ULTIMA DOMANDA SULL'ATTUALE SITUAZIONE DEL MERCATO IMMOBILIARE. CHE SEGNALI CI SONO?

■ Il mercato non è fermo, negli ultimi mesi, ad esempio, sta aumentando il numero di conduttori che cercano immobili. Certo i proprietari devono accettare sacrifici, devono tenere più bassi gli affitti rispetto al passato e devono concedere agevolazioni e incentivi. Però, come dicevo, il mercato si sta muovendo, presenta un certo fermento. La Prologis Italia sta tenendo globalmente basso il livello della vacancy: sotto il 10%. Il resto degli immobili che controlliamo è tutto affittato. Certamente i tempi sono cambiati: agli inizi del 2000 la nostra società comprava terreni e realizzava immobili e poi li affittava. Oggi non è più così, non si costruisce se non c'è un impegno vincolante con il conduttore. Il rischio è troppo alto. Quindi la realizzazione di nuovi immobili e di nuovi sviluppi rimane al palo. Questo avviene anche per le difficoltà esistenti ad accedere al credito e ai tassi troppo alti. Accontentiamoci di vedere il bicchiere mezzo pieno e del fatto che sul mercato, come dicevo, comunque, c'è fermento. ■

SAVE THE DATE



IL TUO NEW BUSINESS ENTRA NEL VIVO.

**GLOBAL LOGISTICS & MANUFACTURING.
UN LUOGO DI INCONTRO PER UNA CONCRETA ED EFFICACE
OCCASIONE DI BUSINESS.**

Global Logistics & Manufacturing è l'evento b2b dedicato alle tecnologie e soluzioni per la logistica e la produzione. Un collaudato sistema di incontri one-to-one definito su un planning personalizzato di appuntamenti e workshop, per farsi conoscere e conoscere subito i prospect individuati. Un'occasione di business efficace perché calibrata sui reali interessi della domanda e sulle specifiche soluzioni dell'offerta.

12 / 13 NOVEMBRE 2014

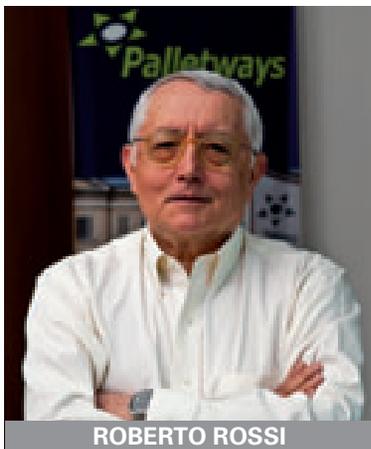
**Centro Congressi
Hotel Parchi del Garda**
Lago di Garda, Lazise (Verona)

[global-logistics-manufacturing-expo.it]

 **global logistics
& manufacturing**

Palletways: tempi di resa sempre più abbreviati

La società, specializzata nella distribuzione di merce su pallet, continua a crescere a due cifre e a migliorare i propri servizi.



ROBERTO ROSSI

Palletways è stata fondata nel 1994 in Gran Bretagna per soddisfare la domanda di un servizio specializzato in grado di distribuire in modo efficiente partite di merci su pallet. Un'intuizione felice: la società è cresciuta rapidamente, già due anni dopo si è dovuta spostare in un hub di maggiori dimensioni. Anche sul fronte internazionale lo sviluppo non si è fatto attendere, con aperture progressive di filiali in Lussemburgo, Spagna, Svizzera, Italia (nel 2007), Portogallo, Germania. Le ultime filiali nel corso di quest'anno sono state aperte in Slovacchia e Repubblica Ceca. Oggi, complessivamente, il gruppo è presente in 13 paesi, con 12 hub, 300 depositi e 300 concessionari. La società movimentata circa 30 mila pallet al giorno, ossia, virtualmente, un pallet al se-

condo. In Italia, il business è in continuo sviluppo, "anche perché la crisi paradossalmente favorisce il nostro lavoro, in quanto riduce le dimensioni delle spedizioni e ne aumenta il numero", sottolinea il presidente di Palletways Italia Roberto Rossi. Con lui ci intrattendiamo sulle strategie di crescita della società.

VI STATE IMPEGNANDO PER VELOCIZZARE SEMPRE PIÙ I TEMPI DI RESA DEL SERVIZIO ECONOMY PER LE MERCI PROVENIENTI DALL'HUB DI MILANO. IN SETTE PROVINCE SIETE PASSATI DALLA CONSEGNA IN 72 ORE A 48. UN NOTEVOLE PASSO AVANTI. QUAL È L'OBIETTIVO DI FONDO?

■ La riduzione dei tempi di resa è un discorso che non riguarda solo l'hub di Milano, ma anche qualunque provincia servita da Palletways da qualsiasi hub. Il nostro obiettivo di fondo è ridurre tout court i tempi di resa. È nella mentalità del trasporto espresso, anzi, per un operatore espresso, come Palletways, questa è una fede e la riduzione dei tempi di resa è un processo continuo. Abbiamo inoltre un numero molto ridotto di zone disagiate - che in Palletways sono chiamate Zone Solo Economy - anch'esse sottoposte a continua riduzione, in questo facilitati dall'aumento dei volumi. Il nostro numero di Zone Solo Economy è un benchmark di settore. La riduzione dei tempi di consegna è

uno dei quattro pilastri della gestione di Palletways, gli altri tre sono qualità del servizio, innovazione e procedure/processi. La qualità del servizio deve essere continuamente migliorata, le procedure sviluppate e applicate.

IL VOSTRO HUB MILANESE PUÒ RAPPRESENTARE UNA CARTA VINCENTE NELL'OTICA EXPO 2015, ORMAI NEL MIRINO. COME VI STATE PREPARANDO A QUESTO EVENTO CHE COMPORTERÀ UNA GRANDE MOVIMENTAZIONE DI MERCI?

■ Tanto per iniziare, come abbiamo osservato in precedenza, abbiamo ridotto le tempistiche di consegna del servizio Economy, da 72 a 48 ore, in ulteriori sette province per le spedizioni provenienti dall'hub di Milano: Belluno, Padova, Treviso, Varese, Venezia, Verona e Vicenza. Nello specifico, proprio per rispondere all'aumento dei volumi previsto per l'Expo, abbiamo sviluppato un progetto, guidato dall'amministratore delegato Albino Quaglia. Tale progetto prevede il rafforzamento dell'hub milanese - al quale sono collegati 25 dei nostri concessionari - e delle reti di distribuzione di Milano e hinterland. Il rafforzamento in corso include anche la capacità di prelievo dall'hub di Bologna, dato che un concessionario del sud o del centro Italia, lascerà comunque qui le merci destinate a Milano. Metteremo poi a disposizione

Palletways Italia sta investendo per sviluppare i servizi internazionali: è stato appena aperto il collegamento diretto Bologna-Parigi/Gonesse



dei clienti dei concessionari e dei nostri clienti spazi per poter svolgere logistica di prossimità.

UN ALTRO VOSTRO CENTRO DI DISTRIBUZIONE È AD AVELLINO. COME STA ANDANDO IL LAVORO NEL MERIDIONE? QUALI SONO GLI EFFETTI DELLA CRISI DAL VOSTRO PUNTO DI OSSERVAZIONE?

■ Il lavoro in Meridione va bene come negli altri hub al centro e al nord. Le crescite sono dello stesso ordine di grandezza anche se il traffico qui è più irregolare in funzione dei giorni della settimana, delle settimane del mese, delle stagioni. Per quanto riguarda gli effetti della crisi, vale la stessa logica che per il resto del nostro network: la natura del nostro servizio, pensato per essere competitivo per le spedizioni di partite frazionate verso destinazioni multiple, ha fatto sì che la crisi - con la riduzione dei carichi completi - creasse più opportunità che problemi.

RIMANENDO IN TERMINI TERRITORIALI, COME SI DISTRIBUISCONO I VOSTRI SERVIZI PREMIUM ED ECONOMY?

■ La proporzione è 50:50 su tutto il network, con alcune differenze a livello territoriale. A Milano il Premium rappresenta il 55% dei volumi, a conferma del fatto che questo è un hub a valore aggiunto. A Bologna tale percentuale è del 49% mentre ad Avellino

è predominante l'Economy di qualche punto. Per le spedizioni in Premium è previsto il "Servizio Garantito", il rimborso cioè delle spese di spedizione se i tempi di resa non sono rispettati. È infine da tenere in conto che il nostro Customer Service gestisce un processo di riduzione sistematica del numero di zone raggiunte dal solo servizio Economy, che sono le località nelle quali il numero di pallet consegnati e ritirati in una settimana è stato in media compreso tra 0 e 0,49 nel trimestre precedente, oppure anche le aree con un numero di pallet più elevato (tra 0,5 e 2,99), ma distanti oltre 20 chilometri dal corrispondente capoluogo di provincia.

STATE ESTENDENDO I VOSTRI SERVIZI A LIVELLO INTERNAZIONALE. IN CONSIDERAZIONE DEL FATTO CHE POTETE CONTARE SU CINQUE NETWORK PALLETWAYS, COSTITUITI DA 300 CONCESSIONARI, PRESENTI IN 13 PAESI EUROPEI?

■ Il servizio internazionale sta crescendo moltissimo e Palletways sta facendo degli investimenti importanti: abbiamo appena lanciato la diretta giornaliera Bologna-Parigi/Gonesse, stiamo entrando in un mercato

importantissimo come la Turchia, grazie alla partnership con il nostro concessionario Ekol, e tra poco partiremo anche con l'Austria.

A SETTEMBRE PALLETWAYS PREMIA I CONCESSIONARI MIGLIORI DEL SUO NETWORK. CHI SONO I VINCITORI DI QUEST'ANNO?

■ Nonostante il periodo di crisi che sta attraversando tutta l'economia italiana, nell'ultimo anno i nostri volumi sono cresciuti a doppia cifra. Buona parte del merito di questa crescita è da attribuirsi ai nostri concessionari, che hanno contribuito a superare i 7.000 pallet al giorno. Proprio a riconoscimento del loro impegno, anche quest'anno abbiamo premiato i migliori presso la nostra sede di Calderara di Reno, Bologna, e il primo premio per il "Concessionario dell'Anno 2013/2014" è stato assegnato alla Bordignon Trasporti di Torino, seguita dalla Trial Mi di Sesto San Giovanni e dalla Ratio Sistemi di Faenza. Nella categoria Nursery, dedicata ai concessionari entrati a far parte del network da meno di 12 mesi, abbiamo avuto il piacere di premiare la veronese Logiver, seguita da Topco di Parma e Dinamik Scarl di Milano. ■

Linde: prodotto il carrello n. 750 mila

L'azienda tedesca, sul mercato da 55 anni, continua il suo sviluppo su una linea guida: corrispondere ai bisogni dei propri clienti.

di **Carlotta Valeri**

Presso il proprio stabilimento di Aschaffenburg, in Baviera, Germania, Linde Material Handling ha festeggiato il 29 agosto scorso un avvenimento importante: la produzione del carrello elevatore numero 750 mila. Sono passati 55 anni da quando l'azienda tedesca, oggi leader del mercato europeo e con una forte presenza a livello globale, produsse il suo primo carrello, l'Hubtrac, l'antenate di tutti i carrelli Linde. Il prodotto "n. 750 mila" è un carrello elettrico, Linde E50, con una portata di 5 tonnellate, equipaggiato con cabina, impianto di riscaldamento, dispositivo BlueSpot e forche da 2,30 m, che sarà acquisito dalla Bmw per il carico e lo scarico dei propri componenti presso lo stabilimento di Wackersdorf. Dal 1959,

l'azienda ha visto crescere in continuazione la domanda dei suoi carrelli, grazie all'impegno tecnologico e, in particolare, alla loro trasmissione idrostatica precisa ed efficiente, alla doppia pedaliera e alle leve di comando centrali. Fin dall'inizio della sua attività, Linde, infatti, ha fatto la scelta della continua ricerca e dello sviluppo in tecnologia, tenendo sempre presenti in prima istanza le esigenze dei clienti, e via via i bisogni in termini di sicurezza, di ergonomia, di efficienza, di risparmio energetico, di rispetto ambientale. Ciò ha portato non solo a nuove produzioni, ma anche a una continua rivisitazione delle gamme. Lungo questa scelta gestionale, negli ultimi tre anni, Linde ha progressivamente rinnovato l'intera gamma di carrelli elevatori elettrici, so-

stituendo i propri modelli con mezzi equivalenti, ma più potenti, più efficienti e più ergonomici. Ora, sta ampliando ulteriormente la sua gamma di prodotti in questo segmento. La nuova Serie Linde E60 – E80, infatti, comprende quattro modelli con portate che vanno dalle sei alle otto tonnellate, oltre a una versione con portata otto tonnellate a baricentro 900 millimetri. Sottolinea la Linde che per per molte aziende, come quelle operanti nel settore dei prodotti alimentari, i carrelli elevatori elettrici sono diventati la soluzione ideale quando si investe nell'intralogistica, grazie alle loro "zero" emissioni e al funzionamento particolarmente silenzioso. Al momento, in questo segmento, cresce la necessità di utilizzare carrelli con portate maggiori così da movimentare una quantità superiore di merci per turno di lavoro, incrementando la produttività. L'azienda tedesca intende soddisfare al meglio questa crescente domanda, ampliando la propria già vasta gamma di carrelli elevatori elettrici.

Come dicevamo, la Linde ha una posizione di leadership per quanto riguarda il mercato europeo dei carrelli elevatori elettrici. Ha anche una rilevante presenza nel nostro paese, che fino all'inizio della crisi rappresentava il terzo mercato del vecchio continente, dopo Germania e Francia, per divenire oggi il



L'amministratore delegato di Linde Italia Georges Giovinazzo

quarto, superato dalla Gran Bretagna. Della situazione italiana parliamo con Georges Giovinazzo, amministratore delegato di Linde Italia.

QUANTO STA PESANDO LA CRISI SULLE VOSTRE VENDITE?

■ Dall'inizio della crisi, parliamo di fine 2008, il mercato ad oggi si è quasi dimezza-

to. Però, attualmente, stiamo vivendo una fase di rilancio, anche significativo, possiamo parlare di circa un 20%. Un dato che, paragonato alla situazione di diffusa difficoltà dell'economia italiana, può sembrare paradossale ed è certamente difficile da capire. Personalmente ho una chiave di lettura: la necessità delle aziende, specialmente di quelle della logistica, di rinnovare il parco macchine. Sono, infatti, molti anni che tirano avanti con gli stessi mezzi, usandoli anche di più. Nonostante la manutenzione, un carrello ha un determinato corso di vita: alla fine deve essere sostituito, altrimenti diventa antieconomico. Penso che l'attuale aumento degli ordini dipenda essenzialmente da una questione tecnica. In particolare, stiamo crescendo sulla gamma di carrelli per magazzini, mezzi in prevalenza destinati alla grande distribuzione e, come ricordavo, alla logistica, mentre il ramo industria è ancora in una posizione di stallo, basti pensare a quella automobilistica.

IN QUESTI ANNI DI FLESSIONE COME AVETE REAGITO?

■ Abbiamo operato soprattutto proponendo offerte ai clienti, sviluppando l'attività di noleggio breve e di noleggio per tempi più lunghi, fino a cinque anni, curando il mercato dell'usato, che



esempio che chiarisce bene il concetto: noi non siamo andati al salone Cemat di Francoforte, ma abbiamo organizzato a Mainz una nostra esposizione, una nostra iniziativa che abbiamo chiamato "World of Material Handling", che ha superato ogni aspettativa, considerando in particolare il numero e l'importanza dei visitatori. L'evento ha

contribuito notevolmente al nostro obiettivo di focalizzarci sul cliente, perché i manager della logistica vogliono sperimentare di persona i prodotti, "viverli" e testarli direttamente. Abbiamo anche trattato argomenti attuali, come la sostenibilità, la sicurezza, il data networking e l'automazione attraverso presentazioni e dimostrazioni dal vivo, offrendo efficaci soluzioni all'avanguardia. Tutto ciò non toglie che per il prossimo anno Linde metterà sul mercato due o tre nuovi prodotti.

abbiamo articolato su tre livelli, ma sempre garantendo qualità e sicurezza del mezzo. Abbiamo cercato di interpretare le necessità dei clienti, capendo la loro perplessità nell'effettuare investimenti di una certa entità. A volte capita che un cliente ha un "picco" di lavoro, ma non sa se resterà tale, ossia una momentanea eccezione, o se proseguirà nel tempo. Noi troviamo una soluzione a questo "dubbio". Un altro aspetto che abbiamo curato e continuiamo a curare è quello della formazione dei carrellisti con corsi in filiale. Facciamo tutto ciò che va nell'ottica di abbassare i costi.

STATE PUNTANDO SU NUOVI PRODOTTI?

■ La filosofia della Linde, da sempre, non è quella di aspettare un nuovo modello per aggredire un nuovo mercato. Possiamo contare già su una gamma molto ampia di carrelli, più di cento modelli, per ogni esigenza. Abbiamo adottato nel nostro sviluppo la linea della "continuità": ogni anno rinnoviamo uno o due modelli, lavorando sulla produttività, sulla sicurezza, sull'ergonomia, sui risparmi di energia. Definiamo il nostro lavoro, la nostra strategia come "tecnologia in movimento", dove c'è sempre un gradino da salire. L'obiettivo centrale resta sempre il cliente e i suoi bisogni. Le faccio un

■ Bisogna attenersi ai "bisogni". In sintesi, ci sono tre grandi aree di utilizzo dei carrelli elevatori: l'industria manifatturiera, la logistica, la grande distribuzione. L'industria, come dicevamo, è in sofferenza e inoltre negli anni della crisi ha anche perso capacità produttiva: è un'area dov'è difficile fare previsioni e che certamente ridurrà l'uso di mezzi. Per le altre due aree, che, comunque, lavorano, in quanto, ad esempio, anche se si riduce la domanda interna, la gente continua ad avere necessità di acquistare il cibo, ci sono margini di crescita nell'uso dei carrelli. Una cosa però deve essere chiara: anche se ci sarà una ripresa, non raggiungeremo più i livelli precrisi. ■

QUALI PROSPETTIVE VEDE PER IL MERCATO ITALIANO?

■ Bisogna attenersi ai "bisogni". In sintesi, ci sono tre grandi aree di utilizzo dei carrelli elevatori: l'industria manifatturiera, la logistica, la grande distribuzione. L'industria, come dicevamo, è in sofferenza e inoltre negli anni della crisi ha anche perso capacità produttiva: è un'area dov'è difficile fare previsioni e che certamente ridurrà l'uso di mezzi. Per le altre due aree, che, comunque, lavorano, in quanto, ad esempio, anche se si riduce la domanda interna, la gente continua ad avere necessità di acquistare il cibo, ci sono margini di crescita nell'uso dei carrelli. Una cosa però deve essere chiara: anche se ci sarà una ripresa, non raggiungeremo più i livelli precrisi. ■

Le responsabilità del logistico

“Perdita o avaria delle merci tenute in deposito o lavorate: quali le responsabilità dell’operatore logistico?”. S’intitolava così il convegno organizzato il 26 settembre da Larizza Consulting Insurance Broker nella storica cornice di Palazzo Cusani, nel cuore “artistico” di Milano, a pochi passi da Brera. Il tema è stato affrontato da varie angolature. Accanto a una chiave di lettura di tipo giuridico da parte degli avvocati Marco Lopez de Gonzalo (Studio Legale Mordiglia) e Livio Caprile (Studio legale Caprile&Associati) si sono avuti interventi con un taglio più operativo, come quelli di Stefano Bianconi del gruppo Columbus e di Francesco Cantile di Geodis Holding Italia, che hanno presentato anche interessanti case history. A chiudere i lavori con indicazioni di tipo assicurat

ativo è stato Franco Larizza della LC Larizza Consulting, preceduto dalla relazione di Aldo Rosada, che - in rappresentanza di Assologistica (co-sponsor dell’evento assieme al Propeller Club port of Milan) - ha fornito indicazioni in merito alle responsabilità dell’operatore logistico quando esegue prestazioni di trasporto. A moderare il dibattito Riccardo Fuochi, presidente del Propeller Club port of Milan.

L’argomento, come è emerso dai vari interventi, è di grande rilevanza per gli operatori logistici, con significativi punti interrogativi, che partono anche dal fatto che il contratto di logistica, come ha sottolineato l’avvocato Lopez de Gonzalo, è un contratto atipico, “non è un tipo legale, forse nemmeno un tipo sociale”, spesso articolato in altri sub-contratti (ad esempio, di trasporto e di deposito, con altri attori rispetto al

committente e al logistico che hanno sottoscritto il contratto primario). Altra complicazione deriva dal decreto legislativo del 21 novembre 2005, n. 286, che con l’articolo 10 ha modificato il contenuto dell’articolo 1696 del codice civile, in materia di “responsabilità civile vettoriale”, aggiungendo il seguente comma: “Il risarcimento dovuto dal vettore non può essere superiore a un euro per ogni chilogrammo di peso lor-



do della merce perduta o avariata nei trasporti nazionali...”. Tutto ciò salvo il “dolo” o la “colpa grave”. “Questi due termini - ha sottolineato Bianconi - inseriti nei contratti di logistica rappresentano una grave incognita e gravi rischi. Se il dolo, infatti, può essere determinato, non altrettanto avviene per la colpa grave. Chi ne determina l’entità? Quando si rivela effettivamente tale? Tali quesiti possono essere risolti molto spesso solo in tribunale”. Larizza ha, quindi, posto in evidenza come una soluzione possa essere trovata “trasferendo il rischio all’assicuratore”. Si pone, allora, il problema di “Quali caratteristiche dovrà avere la polizza di assicurazione per definirsi efficace allo scopo?”. La prima cosa da fare, per affrontare il mercato alla ricerca delle migliori condizioni, secondo Larizza, “è studiare il rischio da assicurare e il suo valore, per

poterlo conoscere e descrivere correttamente all’assicuratore. Questi sono gli elementi da determinare per studiare l’operatività della garanzia da ricercare con la polizza: cosa assicurare; per quanto tempo; per quali rischi assicurare (cioè solo gli eventi riconducibili alla responsabilità dell’operatore logistico o contro tutti i rischi?); il limite dell’indennizzo. Tali elementi li troviamo tutti nel contratto che il logistico stipula con il cliente. L’origine dell’interesse assicurativo dell’operatore logistico sta dunque nel contratto di logistica dove deve essere stabilito chi e per quale somma dovrà assicurare le merci”. Larizza ha fatto un esempio delle clausole da adottare per eliminare rischi: A) clausola per assicurazione a carico del committente o proprietario delle merci: il committente (proprietario delle merci) provvede ad assicura-

re, a sua cura e spese, le merci affidate al depositario (operatore logistico), contro ogni e qualsiasi danno e per i massimali da lui ritenuti congrui e opportuni a coprire i propri rischi. Tale polizza prevede atto di rinuncia alla rivalsa dell’assicuratore nei confronti dell’operatore (art. 1916 cc); B) clausola per assicurazione a carico del depositario o operatore di logistica: il committente conferisce incarico all’operatore di provvedere alla copertura assicurativa delle merci contro i rischi (incendio, furto, rapina...). Tale assicurazione dovrà essere stipulata per un massimale stabilito, che si intenderà come somma assicurata. Il committente dichiara di rinunciare a rivalersi nei confronti dell’operatore per qualsiasi somma non indennizzata da tale polizza, salvo il caso di dolo. ■

Columbus: crescere sulla diversificazione

“Negli ultimi dieci anni siamo cresciuti del 9,7% l’anno. Chiave di questo successo è stato l’impegno in molti diversi settori”, afferma il general manager della società milanese Stefano Bianconi.

di **Stefano Pioli**



STEFANO BIANCONI

Nata nel 1989 nel milanese per iniziativa di due soci, Amedeo Bianconi e Felice Schieppati, allora dipendenti della Philips, che decisero di mettersi in proprio e di gestire la logistica italiana dei ricambi della società olandese. Columbus Servizi Logistici da allora ha fatto molta strada, sorta da una sfida coraggiosa, ha continuato a crescere accettando sempre nuove sfide e superandole con successo.

“La nostra società ha avuto negli ultimi dieci anni una crescita media del 9,7% annuo e dal 2008 - in netta controtendenza, data la contemporaneità della crisi - la crescita complessiva è stata del 17%. Investiamo il 3% dei ricavi nel

miglioramento continuo sia dal punto di vista dell’organizzazione che da quello tecnologico. Oggi il nostro fatturato si attesta su 17 milioni di euro, l’obiettivo entro il 2016 è di superare i 20 e per il 2020 di andare oltre i 30 milioni. Una crescita che dovrà avvenire anche incrementando i settori merceologici d’interesse e guardando all’internazionalizzazione”, sottolinea il general manager Stefano Bianconi, aprendo la nostra intervista.

QUAL È STATA LA CHIAVE DI VOLTA DELLA VOSTRA CRESCITA?

■ Penso il coraggio di impegnarci in molteplici settori merceologici. Abbiamo scelto di non specializzarci, ma di diversificare al massimo la nostra attività. Una strada sulla quale continueremo a camminare.

DA COSA È SCATURITA QUESTA SCELTA?

■ Dalla considerazione che legarsi a un solo settore, ossia specializzarsi, come dicevo prima, poteva essere, da un lato, rischioso e, dall’altro, limitativo. Inoltre, se un logistico è tutto o in gran parte legato a una merceologia se questa va in sofferenza diventa molto difficile evitare una crisi. Abbiamo allora deciso di cogliere tutte le opportunità che ci venivano offerte. Abbiamo accettato l’“inedito”, il “nuovo” e poi ci >

LA COLUMBUS

La Columbus ha inaugurato nel 2009 il proprio principale centro logistico di Cormano, comune situato al confine nord di Milano. L’impianto, con annessi uffici commerciali, costruito su una superficie di 10 mila metri quadrati, ha una capacità di stoccaggio di 17 mila posti pallet. La struttura si è inserita in una serie di interventi fatti dalla società per razionalizzare, unificare e aumentare in efficienza i servizi logistici a disposizione dei clienti. L’immobile ha sostituito due costruzioni più vecchie, tra le quali quella originaria di Monza. Il nuovo magazzino, completamente integrato, ha facilitato l’adozione di sistemi fortemente automatizzati. Oltre all’impianto di Cormano, la Columbus ha altre sei sedi operative sempre in provincia di Milano per un totale di 50 mila metri quadrati di superfici coperte. Opera in diversi settori merceologici e nel 2005 ha costituito la Columbus Pharma con la quale lavora nel settore dei prodotti farmaceutici con due depositi a Biassono e Desio. Alcuni numeri: la società effettua oltre 300 mila spedizioni l’anno, conta su 1,3 milioni di righe prelevate e 225 milioni di unità movimentate, gestisce 38 mila referenze e impiega 110 collaboratori.



siamo organizzati nel miglior modo possibile per gestirlo. Abbiamo puntato anche sull'acquisizione di clienti medio-piccoli, con commesse da 300/400 mila euro, tempo addietro non molto ricercati dalle grandi aziende multinazionali logistiche, al contrario di oggi. Tale strategia ha funzionato.

DOTTOR BIANCONI, RACCONTATA CON TANTE SEMPLICITÀ, COME STA FACENDO LEI, SEMBRA UNA SCELTA MOLTO "FACILE", MA CHI CONOSCE LA LOGISTICA SA BENE CHE NON È COSÌ: ORGANIZZARE IL "NUOVO" È FATTO BEN COMPLESSO. COME AVETE RISOLTO IL PROBLEMA?

■ Abbiamo scelto di non operare secondo "standard", ma di impegnarci a fondo per interpretare le esigenze di clienti molto diversi tra loro. Storicamente questa impostazione è stata anche una carta vincente sotto un altro aspetto: oggi i mercati sono in costante evoluzione e di conseguenza sempre più incerti, l'unica cosa che si può pianificare è la propria capacità di reagire agli stimoli, tanto più si è bravi in questo e tanto più si ha la possibilità di crescere. L'input fondamentale è di essere molto flessibili. Noi lo siamo, anche perché abbiamo un'azienda molto giovane con un'età media dei dipendenti di 40 anni, molto attenta alle novità del mercato dal punto di vista dei sistemi informativi e molto incline all'utilizzo di nuove tecnologie.



QUALI SONO I SETTORI MERCEOLOGICI SUI QUALI SIETE PRINCIPALMENTE IMPEGNATI?

■ I nostri servizi sono diversificati su climatizzazione e riscaldamento, meccanica pesante, cancelleria, elettronica, abbigliamento e tessile, arredamento, farmaceutico, alimentare e altri ancora, ognuno con le proprie particolarità, anche con modalità in-house.

UN BEL MIX. PER AFFRONTARLO, MI PARE DI CAPIRE, QUANDO PARLAVA DI UN'AZIENDA GIOVANE", MOLTO APERTA ALLA TECNOLOGIA, AVETE PUNTATO MOLTO SUI SISTEMI INFORMATIVI. È COSÌ?

■ Effettivamente è stato ed è così. Dal 2000 al 2004 abbiamo colmato un gap su questo terreno, mettendo in parallelo infrastrutture e software, potendo contare su alte competenze interne in campo IT. Ciò ci ha permesso, ad esempio, di vincere una gara per la distribuzione dei prodotti Vaillant, la casa tedesca leader europea nella produzione di caldaie che è divenuta una delle nostre più grandi clienti.

QUAL È IL VOSTRO PROSSIMO PASSO, IL VOSTRO OBIETTIVO GUARDANDO AL FUTURO?

■ Devo dire che all'esterno siamo percepiti spesso come molto affidabili per una logistica molto parcellizzata, sicuramente nel nostro dna, data la nostra prima storica esperienza Philips. Qualcuno si sorprende quando si accorge che siamo usciti, e da tempo a dire il vero, dall'ambito del nanismo. Dobbiamo lavorare e "spingere" affinché il nostro brand continui ad accre-

scere il proprio valore ed essere apprezzati sul mercato nel pieno delle nostre capacità. Senza dubbio noi ci identifichiamo con la visione che trasforma il fatto l'operatore logistico in un partner che formula piani di sviluppo assieme al proprio cliente. Come sappiamo, ciò significa occuparsi della pianificazione degli arrivi e delle scorte, della gestione fisica della merce nel magazzino, della sua rilavorazione prima della vendita e, infine, della sua destinazione nelle più diverse modalità, dalla grande distribuzione a quella porta a porta, nella formula tipica dell'e-commerce. Il tutto coniugando da un lato l'importanza della componente umana e dall'altro quella ICT, oggi fondamentale per connettere fornitori, operatore logistico, trasportatori, destinatari finali della merce e clienti. La mission che abbiamo scelto è dotare i nostri clienti di una competenza logistica superiore, comprendendo, come prima sottolineavo, le loro reali necessità e investendo in tecnologie e risorse umane. Questa è la nostra ennesima sfida. ■



FM > LOGISTIC

FM Logistic ottimizza la catena logistica globale dei clienti grazie alla posizione di intermediario tra industriali e distributori; crea soluzioni vincenti e sempre adatte alle esigenze dei clienti; è partner di riferimento in termini di performance, affidabilità, innovazione e rapporto qualità-prezzo.

www.fmlogistic.com

FM > LOGISTIC

Quando il peso diventa leggero.



www.om-still.it/rx60

Carrello elevatore a forche elettrico RX 60 6,0 - 8,0 t

I potenti carrelli elevatori elettrici della nuova serie RX60-60/80, con portate da 6t a baricentro di carico 600mm a 8t a baricentro di carico 900mm, si presentano come soluzione di altissima efficienza per il trasporto a zero emissioni sia all'aperto che al chiuso, persino in ambienti umidi e polverosi. L'incredibile precisione di guida e sensibilità dei comandi unitamente alla massima velocità di marcia, che raggiunge i 17 km/h, assicurano una elevata capacità di movimentazione. L'estrema compattezza e maneggevolezza, il prodotto di punta della serie solleva fino a 8 t con un baricentro di carico di 900 mm in corridoi di stivaggio di soli 4.999 mm, e l'eccezionale visibilità in tutte le direzioni rendono gli RX60-60/80 il nuovo riferimento per la movimentazione pesante nei magazzini.



STILL

first in intralogistics