

GIULIANA TROIANO

RESPONSABILE OPERAZIONI

PALLETWAYS ITALIA

"IL PARADOSSO DELLA CRISI:

LA NOSTRA AZIENDA

'CONDANNATA' A CRESCERE"

*Il primo servizio espresso
di merce su pallet*

palletways

CONTRACT LOGISTICS, TREND IN CRESCITA

CONSUMATORI

Le famiglie italiane
perdono in fiducia

ECONOMIA

Mezzogiorno: la crisi
fa sempre più paura

INNOVAZIONE

La logistica Barilla,
"operazione" futuro

MAGAZZINO SATURO? LA TUA LOGISTICA È LENTA ED AFFATICATA?



GRUPPO LDI: IL TRATTAMENTO GIUSTO PER TUTTI I DISTURBI DELLA LOGISTICA

Quando la logistica non opera al meglio tutto il complesso sistema di distribuzione ne viene irrimediabilmente compromesso. La soluzione Gruppo LDI risolve rapidamente, efficacemente ed in maniera definitiva tutti i disturbi della logistica che causano una cattiva distribuzione e che possono arrivare a produrre danni nell'intera supply chain. Grazie ai suoi principi attivi (lunga esperienza, grande competenza, massima professionalità, innovazione continua e costante ascolto del cliente), Gruppo LDI è un'eccellente cura per tutti i disturbi derivati da una logistica inefficiente. L'uso continuativo ed in dosi massicce della soluzione Gruppo LDI garantisce un generale miglioramento dello stato di salute aziendale ed un aumento della competitività.



www.logd.it

UNA SCELTA CONVENIENTE? **Deficit al 3% e paese morto**

APRENDO IL MEETING INTERNAZIONALE DI SORRENTO SUI MEZZOGIORNI D'EUROPA, ORGANIZZATO DALL'OSSERVATORIO REGIONALE BANCHE-IMPRESE, IL PRESIDENTE DEL CNEL ANTONIO MARZANO HA AFFERMATO CON CONVINZIONE CHE "SE NON SI SALVA IL NOSTRO MERIDIONE, AFFONDA ANCHE L'ITALIA". UN'AFFERMAZIONE CHE SPESSO EUROMERCI HA FATTO PROPRIA. LA SITUAZIONE ATTUALE DEL NOSTRO SUD È STATA FOTOGRAFATA DA UN DATO, A DIR POCO INQUIETANTE, PUBBLICATO IL MESE SCORSO DALLA SVIMEZ, CHE NOI ABBIAMO RIPORTATO, MA CHE È PASSATO QUASI INOSSERVATO SUI MASS MEDIA E NEL DIBATTITO POLITICO, TUTTO CENTRATO OGGI SU QUESTIONI CHE, A DIRE IL VERO, SE PARAGONATE ALLE CONDIZIONI DEL PAESE, APPAIONO SURREALI. IL DATO È QUESTO, LO RICORDIAMO: NEL 2012, NEL NOSTRO MEZZOGIORNO È STATO PIÙ ALTO IL NUMERO DEI MORTI RISPETTO A QUELLO DEI NATI. UN FENOMENO ACCADUTO NELLA NOSTRA STORIA SOLO DUE VOLTE: NEL 1867, POCHE ANNI DOPO L'UNITÀ D'ITALIA, E NEL 1918, L'ULTIMO ANNO DELLA GRANDE GUERRA. OSSIA IN PERIODI ESTREMAMENTE DRAMMATICI PER LA STORIA DEL PAESE. SECONDO L'EUROSTAT, LA CAMPANIA, CON UN PIL PARI AL 64% DI QUELLO MEDIO DEI 27 PAESI MEMBRI DELL'UNIONE, LA CALABRIA (CON IL 65%), LA SICILIA (66%), LA PUGLIA (67%) E LA BASILICATA (70%) SONO TRA LE REGIONI PIÙ POVERE DELLA UE, PEGGIO STANNO SOLTANTO ALCUNE, POCHE, REGIONI DELLA BULGARIA E DELLA ROMANIA. LA DISOCCUPAZIONE GIOVANILE "UFFICIALE" HA RAGGIUNTO NEL I TRIMESTRE DEL 2013 IL 51,9%, MENTRE LA QUOTA DEI GIOVANI (15-24 ANNI) CHE NON LAVORA, NON STUDIA E NON PARTECIPA ALLA FORMAZIONE TOCCA IL 34,8% (QUASI 18 PUNTI IN PIÙ DELLA MEDIA COMUNITARIA). IN QUESTE CONDIZIONI HA UN SENSO CHE IL PAESE CONTINUI AD ARROVELLARSI SU COME RAGGIUNGERE IL 3% NEL RAPPORTO DEFICIT/PIL DA UN DATO ODIERNO, CHE SEGNEREBBE IL 3,2%? CON LE SOLITE "MANOVRE", TAGLIO QUI, TAGLIO LÀ, PROBABILMENTE ARRIVEREMO A QUESTA "AGOGNATA" META DEL 3%. A CHE PRO? CHI INTANTO METTERÀ IN MOTO UNA POLITICA CHE POSSA DARE QUALCHE SPIRAGLIO AL MEZZOGIORNO? SENZA RISORSE, SENZA INVESTIMENTI, SENZA SCELTE E INCENTIVI, SENZA POLITICHE, IL SUD MUORE, E CON LUI, COME DICEVA IL PROFESSOR MARZANO, MOLTO PROBABILMENTE ANCHE L'ITALIA, CON LE SUE AZIENDE.



Assologistica

EUROMERCI



Cultura e Formazione
Assologistica

organizzano:

in collaborazione con



CAMERA DI
COMMERCIO
MILANO



PROMOS

Internazionalizzazione
e marketing territoriale

9a Edizione del Premio *Il* Logistico dell'Anno

Convegno-dibattito
“INTERNAZIONALIZZAZIONE E PMI,
IL RUOLO DELLA LOGISTICA
NELL'ESPORTAZIONE DEL MADE IN ITALY”

29/11/2013 - ore 9,30-13,30

Sala Conferenze, 1° piano di Palazzo Turati, via Meravigli 9/B, Milano


conlegno
Consorzio Servizi Legno Soghero




Magnetti

GOLDBECK


wtransnet

Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

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

Economia
**MEZZOGIORNO:
LA CRISI FA PAURA** **8**

Assogistica
**LE OSSERVAZIONI
ALLA LEGGE SUI PORTI** **10**

Cover
**PALLETWAYS, LA SOCIETÀ
CONDANNATA AL SUCCESSO** **24**

Outsourcing
**CONTRACT LOGISTICS,
TREND IN CRESCITA** **26**

Portualità
**VERONA
GUARDA AL MARE** **38**

Autotrasporto
**NORMATIVA
DA RIFORMARE** **40**

Autotrasporto
**BAROMETRO TIMOCOM:
SEGNALI CONFORTANTI** **44**

Primo Piano
**LA LOGISTICA BARILLA,
"OPERAZIONE" FUTURO** **46**

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA **4**

NEWS **14**

DALLE AZIENDE **18**



A Sorrento, il meeting internazionale sui Mezzogiorni d'Europa, organizzato da OBI, ha messo in evidenza la gravità e la "pericolosità" della crisi che sta attraversando il nostro Sud (il servizio a pag. 8)

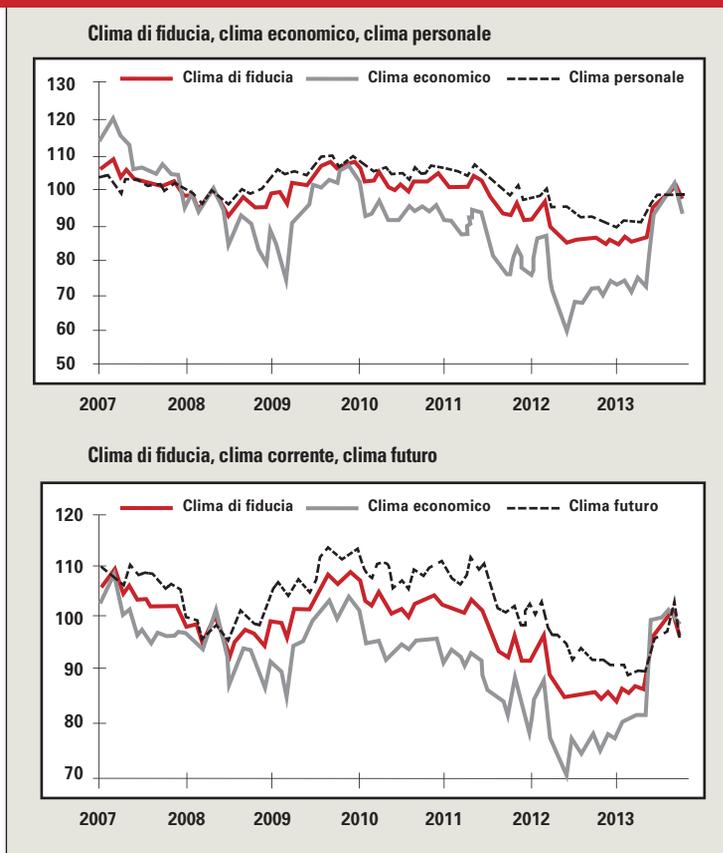


L'Osservatorio realizzato dal Politecnico di Milano ha presentato la ricerca 2013 sulla logistica in conto terzi, sottolineando che il trend del settore è in Italia in crescita (il servizio pag. 26)

Italia: è in calo anche la "fiducia"

Fiducia dei consumatori

Fonte: ISTAT

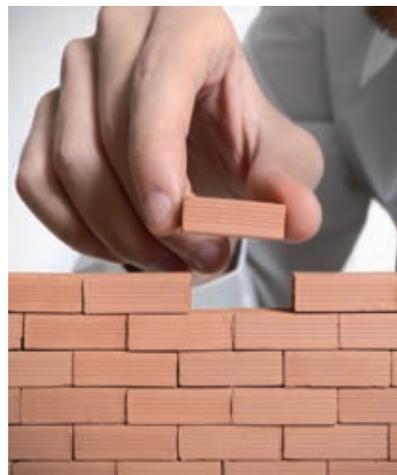
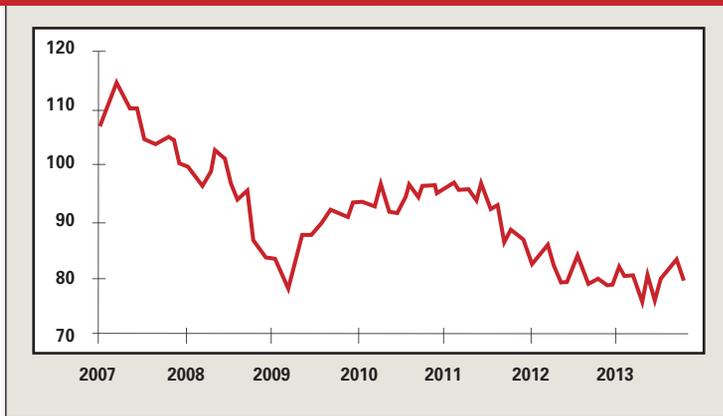


I cittadini italiani stanno ricominciando a perdere pesantemente la fiducia sia sull'evolversi delle loro condizioni personali sia sull'economia e sulle condizioni generali del paese. L'andamento dell'indice Istat che misura il "clima di fiducia" delle famiglie consumatrici nel suo complesso, ossia tenendo conto di tutte le componenti che lo formano, dopo aver segnato una stagnazione che ha abbracciato parecchi mesi a cavallo tra l'anno scorso e quest'anno e una modesta crescita negli ultimi periodi, torna a peggiorare significativamente: a ottobre il valore dell'indice (modulato su quota 100 riferita al 2005) è passato dai 100,8 punti che aveva registrato nel mese di settembre a 97,3, con una perdita di 3,5 punti. Lo stesso percorso seguono, però con una flessione quasi doppia, la fiducia sulla situazione economica (che scende da settembre a ottobre di 6,1 punti, passando da 99,3 a 93,2) e quella sulle singole aspettative personali (che perde 4,3 punti). In particolare, l'indice sulla "fiducia economica" (che è calcolato come media sulla risposta a tre domande relative ai giudizi e alle attese sull'economia nazionale e sulle attese in materia di disoccupazione) mostra un forte peggioramento riguardo all'economia (il dato passa da meno 110 a meno 129), mentre in calo risultano anche le aspettative su un miglioramento della disoccupazione (da meno 68 a meno 71). Possiamo continuare: il saldo dei giudizi sul bilancio familiare diminuisce a meno 22 da meno 18; le opinioni sulle opportunità attuali e sulle possibilità future di risparmio sono valutate in diminuzione (i ri- >

Fiducia delle imprese

(gennaio 2007-ottobre 2013, indice base 2005=100)

Fonte: ISTAT



EDIA EM

Il piacere della guida

quando
l'affidabilità
è tutto...



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

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

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

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

Ogni carrello elevatore è costruito per continuare a lavorare

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

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

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



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



DEGRACAR
insieme possiamo

Numero Verde 800 264 603

Oppure visita www.mitsubishicarelli.com

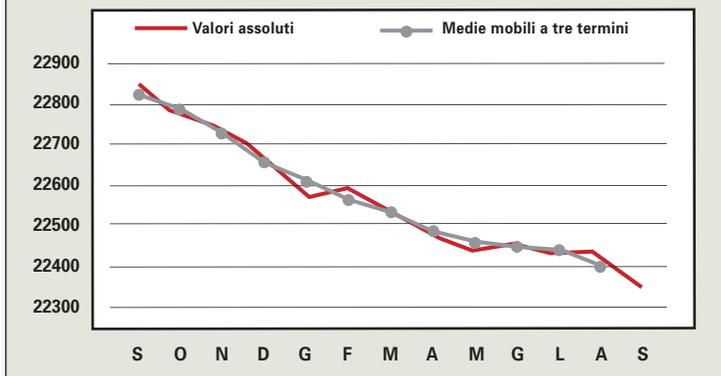
Qualità | Affidabilità | Value For Money

 **MITSUBISHI
FORKLIFT TRUCKS**

Numero di disoccupati

(settembre 2012-settembre 2013, valori in migliaia di unità)

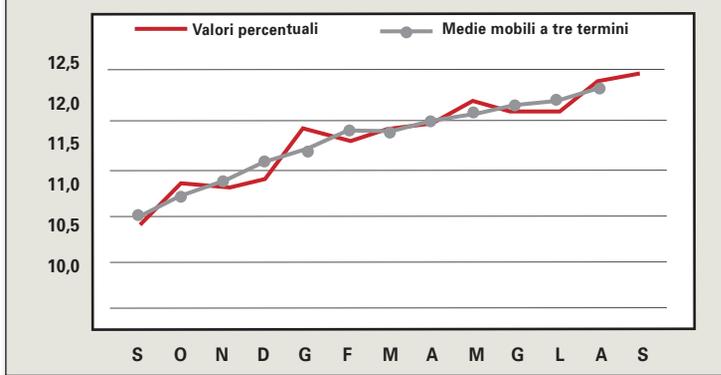
Fonte: ISTAT



Tasso di disoccupazione

(settembre 2012-settembre 2013, valori %)

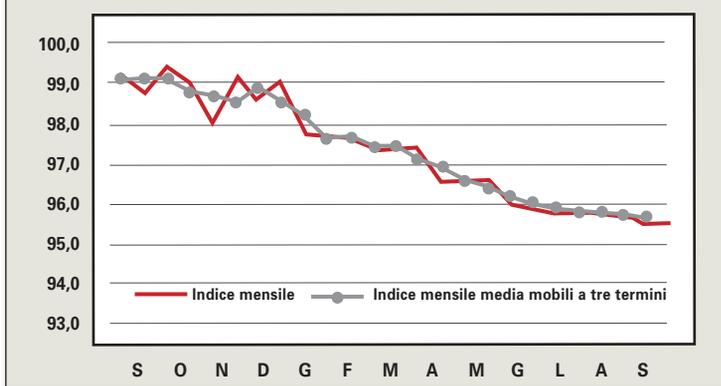
Fonte: ISTAT



Commercio al dettaglio

(agosto 2011-agosto 2013, variazioni % sul mese precedente)

Fonte: ISTAT



spettivi saldi passano da 140 a 134 per le prime e da meno 48 a meno 59 per le seconde); le valutazioni sulle opportunità di acquisto di beni durevoli mostrano un peggioramento, con il relativo saldo che passa a meno 90 da meno 79. In ottobre, questo "arretramento" del clima di fiducia si è registrato in tutte le macroaree del paese: nel nord-ovest ha perso 5 punti; nel nord-est (l'area che sta "reggendo" meglio) 0,6 punti; nel centro 3,6 punti, nel Mezzogiorno 3,8 punti (con una perdita, in particolare, in quest'area, di 6,9 punti per quanto riguarda il "clima corrente", che comprende giudizi sul bilancio finanziario della famiglia, sulle possibilità di risparmiare, sulle probabilità di fare acquisti di beni durevoli). Guardando in prospettiva, le famiglie italiane, inoltre, temono anche nell'arco del prossimo anno un forte aumento della dinamica inflazionistica e, quindi, si attendono un deciso aumento dei prezzi al consumo. Un dato può essere posto alla base di questa tendenza alla "sfiducia": il numero di disoccupati (oggi calcolato a 3 milioni 194 mila unità) è ancora salito in settembre rispetto ad agosto dello 0,9%. Una spirale continua. Anche la fiducia delle imprese è in calo, seppure con differenze tra settori. Infatti, l'indice globale scende in ottobre a 79,3 punti rispetto agli 82,8 registrati in settembre, ma tale risultato è dato dal peggioramento della fiducia delle imprese del commercio al dettaglio (in questo settore l'indice perde 2,8 punti) e dei servizi di mercato (con una perdita più notevole: 5,2 punti) e da un leggero aumento della fiducia delle imprese manifatturiere (più 0,5 punti) e di costruzione (più 1,9 punti). ■



Il Veneto orientale aggancia il progetto europeo DAB Multiplatform

Le infrastrutture logistico-intermodali del Portogruarese fanno squadra con il Veneto e il Friuli e guardano alla Carinzia e alla Slovenia.

In questi 20 anni si è molto investito nel Veneto orientale nel settore della logistica e dell'intermodalità delle merci. Il Comune di Portogruaro ha favorito la nascita dell'interporto e vi ha investito una decina di milioni di euro usufruendo di finanziamenti regionali. Oggi, l'interporto di Portogruaro è una realtà su 100 mila mq raccordato alla ferrovia Venezia-Trieste, con tre binari operativi, affiancato da un Autoporto che organizza circa 500 mezzi per il trasporto stradale. L'interporto è operativo

nel settore delle merci sfuse e dispone di un magazzino logistico di 7 mila mq. Altri privati, nel frattempo, hanno bonificato e infrastrutturato una grande area tra i Comuni di Portogruaro e di Fossalta, originariamente pensata per lo stoccaggio di oli minerali. Ne è nato l'Eastgate Park, un sito per la logistica e attività produttive di primaria importanza, su un'area di quasi 1,8 mln di mq con una capacità di ben 500 mila mq coperti, completamente urbanizzata. L'interporto, l'Autoporto e l'Eastgate Park (100 milioni di euro già investiti, per 9/10 privati) hanno beneficiato di altri investimenti strategici, quali il completamento della Portogruaro-Conegliano, la previsione della terza corsia autostradale, la conferma della Tac/Tav e da ultimo della Nuova Pedemontana Veneta, opera superstrategica per decongestionare l'asse est-ovest del Veneto-Friuli. Manca solo la Circonvallazione di Portogruaro che sarà inaugurata tra poche settimane cambiando radicalmente la mobilità delle persone e dei mezzi del portogruarese. Restano da



In alto: veduta aerea dell'autoporto e dell'interporto di Portogruaro
A destra, veduta aerea dell'Eastgate Park



realizzare il Casello di Alvisopoli sull'A4 e l'elettrificazione della Portogruaro-Casarsa. Come mettere a sistema queste infrastrutture in un contesto cambiato? Che programma elaborare per grandi hub logistici, meglio se interregionali o transnazionali (DAB e SEE della Ue)? La scelta è obbligata. Lo impongono la globalizzazione e la crisi: programmazione a livello molto alto, messa a sistema dell'esistente, integrazione, ottimizzazione. I bacini del solo Veneto o del solo Triveneto rischiano di essere ben presto superati. Lo lascia intendere chiaramente lo studio Munari-No-

missima-Polins che viene presentato in questi giorni in un convegno sulle infrastrutture logistico-intermodali del Veneto e del Friuli. Il Triveneto ha una grande dotazione multimodale, forse eccessiva, senz'altro non ottimizzata e non a sistema. Ne fanno parte: interporti (Padova, Verona, Cervignano), infrastrutture intermodali (Portogruaro e Rovigo, Pordenone, Ferneti), tre grandi porti (Venezia, Monfalcone, Trieste),

tre aeroporti, una rete stradale e ferroviaria di primaria grandezza. Il Triveneto è attraversato da tre dei quattro nuovi corridoi europei che interesseranno l'Italia. Due s'intersecano nel portogruarese. La dimensione ottimale dell'hub logistico è probabilmente quella del Triveneto, più la Carinzia, più la Slovenia. In questa direzione stanno andando gli approfondimenti a livello europeo: il Programma SEE e il Progetto DAB Multiplatform. Il Veneto Orientale non ha altra scelta: deve agganciare il carro europeo e seguirne gli sviluppi. ■

Il progetto DAB Multiplatform

È un progetto strategico dell'Unione europea (programma South East Europe) per migliorare la mobilità delle merci, adottare standard di trasporto, disegnare catene logistiche integrate. L'obiettivo è individuare grandi piattaforme multimodali tra l'Adriatico, il Danubio e il Mar Nero, utilizzando la modalità d'acqua dell'Adriatico e del Mar Nero e dei fiumi navigabili (in primis, il Danubio) e la modalità gomma-ferro delle infrastrutture esistenti. L'output saranno i centri di sviluppo intermodale (MDC - Multimodal Development Centres). Vi partecipano 22 regioni/paesi, come partner di progetto, e 17 partner associati e osservatori. Lead partner è la Regione Friuli Venezia Giulia. Il budget è di 5,5 milioni di euro. Il termine del progetto è stimato per il 2014.



Mezzogiorno: la crisi fa paura

Il nostro Meridione in coda nella classifica economica europea. A Sorrento, un meeting internazionale ha dibattuto a più voci su come uscire da questa "morsa" negativa.

di **Paolo Giordano**

La "due giorni" internazionale sorrentina, organizzata dall'Osservatorio regionale banche-imprese di economia e finanza, dedicata ai "Mezzogiorni d'Europa", ha visto un'intensa e appassionata partecipazione di studiosi, esperti, economisti, politici, provenienti da tante parti del mondo e non solo dall'Europa. Un dibattito appassionato, dicevamo. In primo luogo perchè i problemi posti all'attenzione degli intervenuti erano di grande attualità e anche di grande impatto. Non c'è dubbio alcuno, infatti, che questa lunga crisi, della quale non si intravede alcuno sbocco, sta facendo aumentare la differenza, il "gap", come si suole dire, tra le aree più ricche e quelle più povere. Queste ultime, in Italia, come in Europa, sono nella loro stragrande maggioranza situate nei territori meridionali dei singoli paesi. Nel nostro, tale fenomeno è molto grave. Infatti, come abbiamo ricordato nell'editoriale che apre questo numero di Euromerci, le nostre regioni Campania, Calabria, Basilicata, Puglia e Sicilia (ossia, tutto il nostro Sud), con un Pil che varia dal 64 al 70% di quello medio dell'Unione europea (e perciò tali quote si abbasserebbero molto, a livelli drammatici, se il confronto venisse fatto con le regioni più ricche e non con il valore medio europeo. In particolare, se si tenesse conto che l'area londinese è al 243%, l'area di Amburgo al 186%, di Bruxelles e di Vienna, rispettivamente al 169 e al 163% e quella della Lombardia al 135%) si collocano agli ultimi posti nella "classifica economica" europea. Numerosi politici italiani paiono pensare che questo sia un problema circoscritto al Mezzogiorno, che riguardi soltanto chi vi abita

e cerca di viverci, seppure in condizioni sempre più disagiate. Così non è. Lo ha sottolineato con fermezza a Sorrento Antonio Marzano, presidente del Cnel ed ex ministro delle Attività produttive nel 2001 con il secondo governo Berlusconi: "La ripresa dell'economia italiana è legata allo sviluppo del Meridione". Uno sviluppo che non è ipotizzabile avvenga per "grazia ricevuta", per inerzia o sull'ottimistica considerazione che una "crisi", quasi fosse un'influenza, così come viene, poi passa. Il titolo completo del meeting era "Mezzogiorni d'Europa e Mediterraneo nel tempo di mezzo". Quel "tempo di mezzo" stava a rievocare l'epoca medioevale, un'epoca molto dibattuta, che ha avuto e che ha diverse letture storiche, ma che, comunque, in generale richiama, specie nell'uso corrente dell'aggettivo medioevale, un'epoca "oscura", di violenza, di profonde ineguaglianze, di conflittualità, di estreme difficoltà. Oggi, per uscire da questa "epoca di mezzo" e incam-



Nella foto, da sinistra, Michele Matarrese, presidente della Confindustria Puglia e di OBI, Gaetano Mastellone, vicepresidente OBI, e il viceministro turco dell'Economia Mustafa Sever

minarsi sulla stessa strada "umanistico-rinascimentale" che portò al superamento del Medioevo, a un nuovo modo di concepire il mondo, la società, l'economia, cosa occorrerebbe fare? A Sorrento, sono stati citati diversi esempi internazionali di "uscita" dalla crisi. Ad esempio, il viceministro turco dell'economia Mustafa Sever, dopo aver sottolineato che il Pil del paese è salito dell'8,5% nel 2011, del 2,5% nel 2012 ed è stimato in ascesa per il 2013, nonostante le forti, recenti turbolenze sociali, per il 3%, ha ricordato che "alla base di questa crescita ci sono le riforme attuate a partire dalla crisi del 2001. I fattori che hanno permesso questa ripresa eco-



Particolare del meeting nella sala congressi dell'hotel Hilton Sorrento Palace

nomica sono stati la stabilità dei governi, l'abbassamento del debito pubblico, la liberalizzazione del settore energetico, le chiusure delle industrie statali e delle banche inefficienti, e la lotta alla corruzione". Alla base della "rinascita" turca vi sono state quindi la politica, decisioni e scelte drastiche. Così è avvenuto in Corea del Sud, come ha ricordato Young Rak Choi dello Science and Technology Policy Institute di Seul: "Il Pil pro capite della Corea nel 1960 era uguale a quello dei paesi dell'Africa subsahariana. Negli anni siamo però riusciti a passare da un'economia di pesca a un'economia di mercato. Driver della crescita sono stati le esportazioni, il miglioramento industriale e lo sviluppo delle risorse umane. Un lungo processo

damentale è stata la politica della formazione dei giovani sulla quale il governo ha sempre molto investito". Non si esce dalla crisi per inerzia, come prima ricordavamo. L'economista Luigi Paganetto, dell'Università Tor Vergata di Roma, ha spostato indietro le lancette della crisi, portandole dal 2008 al 1994: "E' da allora che la produttività del nostro sistema economico e produttivo risulta stagnante. Negli anni '80 l'economia cresceva grazie alla produzione ed esportazione di prodotti industriali e macchine utensili. Quella storia industriale virtuosa si è interrotta. Se non si dà corso a una politica che rimedi a questa mancanza di aggiustamento strutturale della nostra economia non riusciremo a riprendere il cammino della crescita". Purtroppo, non si vede alcun segnale su "aggiustamenti strutturali" da parte della politica e del governo. Anche nell'intervento di un autorevole esponente della maggioranza che guida oggi il governo qual è Francesco Boccia, presidente della commissione Bilancio della camera,

che ha chiuso i lavori della prima giornata, non si è trovata traccia di un piano, di una strategia integrata d'intervento. Per questo la crisi del Mezzogiorno fa ancora più paura e diventa sempre più inquietante, specialmente sotto l'aspetto sociale. ■



A sinistra, Antonio Marzano, presidente del Cnel. A destra, Francesco Boccia, presidente della commissione Bilancio della camera dei deputati, nell'intervento che ha chiuso la prima giornata dei lavori del meeting

che ha chiuso i lavori della prima giornata, non si è trovata traccia di un piano, di una strategia integrata d'intervento. Per questo la crisi del Mezzogiorno fa ancora più paura e diventa sempre più inquietante, specialmente sotto l'aspetto sociale. ■

Le osservazioni alla legge sui porti

Assologistica ha esposto in un'audizione presso l'VIII commissione del senato le proprie valutazioni e osservazioni alla legge di riforma in materia portuale, attualmente in discussione. In generale, Andrea Gentile, presidente del raggruppamento dei terminalisti portuali dell'associazione, ha sottolineato due elementi centrali: l'"inderogabile urgenza" di prendere decisioni e di fare scelte in materia di porti, interporti (anche privati) e aeroporti non per singolo tipo di infrastruttura, bensì tenendo presente sia le possibili integrazioni tra tali infrastrutture sia delle necessità e delle caratteristiche dei bacini di traffico sui quali insistono e dell'assoluta esigenza che tutti i provvedimenti da prendere che interessino la portualità e la logistica siano inseriti in una "programmazione generale del settore sviluppata in un'ottica di sistema". In questo senso, Assologistica ha puntualizzato che "andrebbe ripreso e applicato il concetto, previsto dal Piano nazionale della logistica del 2006, di passare dalla logica di 'distretto industriale', caratteristica storica del nostro sistema produttivo, a quella di 'distretto logistico', dando vita a una nuova 'geografia economica' del paese che rivaluti il territorio come integratore tra imprese, settori produttivi, distribuzione e società". A proposito dell'esigenza di una programmazione logistica nazionale, Gentile ha sot-

tolineato che "il quadro programmatico e sistemico della portualità nazionale è evocato dalla legge in approvazione, ma contraddetto". Evocato quando si parla di nuova classificazione dei porti e si definiscono i porti di rilevanza economica nazionale e internazionale "nodi di interscambio essenziali", ma, ad esempio, contraddetto quando all'articolo 6 si conferma l'attuale numero, organizzazione, ruolo e funzione dei porti e delle Autorità portuali, andando in controtendenza con il processo europeo di concentrazione sul core network delle risorse da investire a mare e a terra, in strade e ferrovie, in miglioramenti telematici, organizzativi, doganali. Assologistica ha infine presentato sette emendamenti alla legge di riforma nell'intento di renderla più funzionale rispetto alle attuali esigenze e problematiche del settore.



Particolare del porto di Genova

Gli emendamenti proposti

1°

All'art. 4 della legge n.84/94, così come modificato dall'art. 2 del testo del disegno di legge, al comma 3 dopo il primo periodo inserire la seguente frase:

"Nell'ambito di questa categoria sono definiti porti di transhipment quelli nei quali oltre il 75% dei contenitori (Teu) è trasbordato da una nave all'altra."

L'emendamento è volto a dare un'identificazione normativa ai porti di transhipment facilitando in prospettiva la definizione di interventi mirati. Tali porti infatti si trovano a competere in un mercato mediterraneo le cui regole (di sicurezza, di lavoro, amministrative) sono molto diverse da quelle nazionali.

2°

All'art. 12, comma 1, che ha introdotto l'art. 11-bis "Sistemi logisticoportuali", sostituire il comma 3 dell'art. 11-bis con il seguente: *"Nei terminali retroportuali cui fa riferimento il sistema logistico-portuale, il servizio doganale è svolto di norma dalla medesima articolazione territoriale dell'amministrazione competente che esercita il servizio nei porti di riferimento"*.

Si rileva l'esigenza di questa modifica per rispettare i dettami comunitari che consentono, a certe condizioni, la possibilità di depositare la dichiarazione doganale in un ufficio diverso da quello in cui le merci sono presentate. L'emendamento proposto ricalca quanto già normato dal- >

Palletways: un mondo di vantaggi per il business dei nostri Clienti.



LL Communication

Velocità, affidabilità e sicurezza sempre al tuo fianco.

Palletways, l'unico Network di trasporto espresso di merce su pallet che offre per tutti i servizi Premium a livello nazionale il Servizio Garantito: il rimborso delle spese di trasporto in caso di consegna in ritardo* della spedizione grazie alle sue 86 Concessioni e 3 Hub in Italia. Il gruppo Palletways, con una copertura di 300 Concessionari e 11 Hub, è il leader in Europa del trasporto espresso di merce pallettizzata.

*Unico obbligato e responsabile nei confronti del Cliente per l'adempimento del Servizio Garantito è il concessionario Palletways che ha stipulato il contratto di trasporto. Per maggiori informazioni concernenti le condizioni di applicazione del servizio, consultare le condizioni generali di contratto sul sito www.palletways.com.



Copyright Palletways Europe GmbH

Il Network espresso per merce pallettizzata

Desideri che la tua merce arrivi sicura e puntuale a destinazione?
Trova il tuo Concessionario di zona su

www.palletways.com



la legge 44/2012 (art. 9, in tema di potenziamento dell'accertamento in materia doganale) che ha modificato la legge 214/2011.

Sul tale punto nella precedente legislatura si è espressa anche l'Agenzia delle Dogane.

3°

All'art.14 della legge n.84/94, così come modificato dall'art.15 del disegno di legge al comma 1 quater, secondo periodo, sostituire la congiunzione "e" con la congiunzione "o" all'interno della seguente frase "... debba essere considerata notevole e strutturale e o quando debba considerarsi particolarmente elevato il divario tra il numero delle navi che si avvalgono del servizio di rimorchio e quelle che non se ne avvalgono."

L'emendamento è volto a chiarire in modo inequivocabile che la tariffa di prontezza operativa può essere introdotta sia per riequilibrare i conti dell'azienda concessionaria del servizio di rimorchio sia, ed indipendentemente, quando il servizio universale di safety portuale esercitato dalle aziende di rimorchio sia di fatto a carico di una minoranza di vetori perché commista alla tariffa di servizio commerciale.

4°

All'art. 14 della legge n. 84/94 così come modificato dall'art. 15 del disegno di legge, al comma 1 ter dopo le parole "variazione tariffaria" inserire le parole", formulata in modo da garantire l'efficienza e l'economicità dei servizi secondo principi di price-cap che inducano i concessionari alla migliore allocazione delle risorse,"

L'emendamento è volto a recepire la raccomandazione dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato del 14.12.2012 con la quale si invitavano le autorità competenti a fissare meccanismi di determinazione delle tariffe sulla base di un sistema "price-cap" che di fatto risulta un sistema che incentiva maggiormente l'efficienza rispetto al meccanismo oggi in uso del "rate of return" e che, sempre secondo l'Antitrust, non appare in contrasto con le esigenze di sicurezza dei servizi e può garantire maggiore capacità competitiva ai porti nazionali.

5°

All'art.17 della legge n.84/94 eliminare dai commi 1, 6, 7 e 8 i riferimenti alle leggi nn. 196/97 e 1369/60, in quanto abrogate dal D.L. 276/2003.

L'emendamento è finalizzato a ridefinire se e quando sia possibile concludere il contratto di fornitura di lavoro temporaneo nell'ambito delle trattative per il rinnovo del CCNL.

6°

All'art.18 della legge n.84/94, così come sostituito dall'art.17 del testo del disegno di legge, al comma 13, 4° periodo dopo le parole "nel ciclo operativo" cancellare le parole "non coincidente con le operazioni di sbarco e imbarco".

L'emendamento è volto a eliminare un'ingiustificata limitazione introdotta dal Senato agli appalti di operazioni portuali. L'appalto di una fase o di un segmento di un ciclo industriale è disciplinata nel diritto comune dall'art. 1655 c.c. e dall'art. 29 del Decreto Legislativo 276/2003 e si distingue dalla somministrazione di manodopera "per l'organizzazione dei mezzi necessari da parte dell'appaltatore, che può anche risultare, in relazione all'esigenze dell'opera o del servizio dedotti in contratto, dall'esercizio del potere organizzativo e direttivo nei confronti dei lavoratori utilizzati nell'appalto, nonché per l'assunzione del rischio di impresa". In ambito portuale tale opzione imprenditoriale viene limitata nel seguente modo dall'art. 18, co.7 del testo vigente della legge 84/94: "su motivata richiesta dell'impresa concessionaria, l'autorità concedente può autorizzare l'affidamento ad altre imprese portuali, autorizzate ai sensi dell'art. 16, dell'esercizio di alcune attività comprese nel ciclo operativo". Il testo approvato dal Senato restringe ulteriormente lo spazio di autonomia imprenditoriale, disponendo che tali attività siano "non preponderanti" e che le stesse debbano inoltre non essere inserite in quella parte di ciclo operativo che coincide con le operazioni di sbarco o imbarco.

7°

All'art.18 della legge n. 84/94, così come sostituito dall'art.17 del testo del disegno di legge, cancellare alla fine del comma 5 le parole "purché non superiore a un terzo della durata inizialmente stabilita per la concessione."

L'emendamento è finalizzato a rendere più coerente il testo della norma che, riferendosi a investimenti infrastrutturali effettuati dal concessionario, già prevede che la concessione possa essere assentita "per un periodo proporzionale al rapporto tra gli ulteriori investimenti e quelli indicati nel programma". La norma sarebbe inoltre resa più coerente con i recenti provvedimenti (Legge 134/2012) tesi a stimolare investimenti privati nelle infrastrutture portuali. ■

assieme a voi.

FACCIAMO LA DIFFERENZA



transmec
group 



Terra



Servizio
Espresso



Treno



Mare



Aria



Logistica



Supporto
al trasporto

Ricerca&Innovazione nel trasporto ferroviario

La commissione europea ha tenuto un'audizione pubblica dedicata al miglioramento dell'efficacia delle misure di Ricerca&Innovazione legate al trasporto su rotaia. Misure finanziabili nell'ambito del nuovo programma Horizon 2020. Nell'audizione sono state raccolte le posizioni espresse da diverse associazioni europee in rappresentanza dell'industria di settore, delle imprese ferroviarie e dei gestori dell'infrastruttura. La commissione intende formulare entro dicembre una proposta legislativa che definisca una strategia comune sul tema che sia funzionale agli obiettivi indicati per la modalità ferroviaria nel Libro Bianco sui trasporti e nel "quarto pacchetto ferroviario". A tal fine, sono state presentate agli stakeholder quattro possibili modalità d'intervento, a partire dalla "ricerca collaborativa" già attuata nel 7° Programma Quadro di ricerca (piattaforma tecnologica, bandi ad hoc in programmi di lavoro biennali, ecc.). In alternativa, si ipotizzano meccanismi di attuazione basati su formule di partenariato pubblico-privato di natura "contrattuale" (costituite tramite un accordo) o "istituzionale" (strutturate attorno a un organismo amministrativo dedicato), ma anche l'integrazione delle attività di R&I per il settore all'interno dell'Agenzia ferroviaria europea.

"Cielo unico europeo", i ritardi dell'Italia

La commissione europea ha inviato lettere di costituzione in mora all'Italia, a Cipro e alla Grecia per i ritardi accumulati nell'istituzione delle strutture giuridiche di base per la realizzazione del "blocco funzionale di spazio aereo" di cui fanno parte (FAB Blue Med). Il FAB, indicato dalla legislazione comunitaria tra i pilastri del "cielo unico europeo", è lo spazio aereo di responsabilità di due o più Stati nel quale si attua una gestione

integrata dei servizi di navigazione aerea sulla base di requisiti operativi, indipendentemente dai confini nazionali, ottenendo benefici in termini di costi, sicurezza, capacità operativa e impatto ambientale. Il rispetto del termine ob-



bligatorio (4 dicembre 2012), fissato dall'Unione per l'attuazione dei nove FAB in cui è stato suddiviso lo spazio aereo, è stato disatteso in modo generalizzato e la commissione ha deciso di aprire procedure d'infrazione con riferimento alle situazioni più critiche per inviare un messaggio politico forte a tutti gli Stati membri circa la propria determinazione a proseguire sulla strada della riforma della gestione del traffico aereo.

2013: commercio mondiale in crescita del 2,5%

Secondo gli economisti della World Trade Organization-WTO, il commercio mondiale dovrebbe crescere nel 2013, rispetto all'anno precedente, del 2,5% (un incremento leggermente superiore a quello registrato, 2,3%, nel 2012 sul 2011). Nel 2014, la crescita dovrebbe diventare più sostenuta, attestandosi al 4,5% sul 2013, aumento che comunque si manterrebbe sotto la media annuale degli ultimi venti anni (1982-2012), pari al 5,4%. Tornando all'andamento di quest'anno, in particolare, nel primo semestre, le importazioni dell'Unione europea dal resto del mondo sono calate del 2%, colpendo negativamente le esportazioni dei suoi principali partner commerciali. Invece, le importazioni dei paesi in via di sviluppo e della Comunità degli Stati indipendenti (fra i quali la Russia) sono aumentate del 5%, attenuando gli effetti del calo registrato dall'Unione europea e della stagnazione degli Stati Uniti. Il WTO considera, inoltre, che le previsioni per il 2014 potrebbero anche migliorare se l'Unione europea riuscisse a procedere più rapidamente nella sua uscita dalla recessione. Resta però consistente un rischio per il commercio mondiale, ossia quello che si attenni la politica monetaria americana in sostegno all'economia.

Sempre meno immatricolazioni per automobili e motocicli

Ancora segno negativo per le immatricolazioni di autovetture: ad agosto, si è registrata una flessione del 7,4% rispetto allo stesso mese del 2012, con 61.484 autovetture immatricolate rispetto alle 66.407 dell'anno scorso. La media giornaliera (quest'anno agosto ha avuto una giornata lavorativa in meno) ha subito una flessione del 3%. Altro pesante crollo per immatricola-



Nei primi otto mesi del 2013 sono calate, sullo stesso periodo dell'anno scorso, le immatricolazioni di motoveicoli del 5%

zioni di motocicli, con una variazione negativa del 22,6% (media giornaliera: meno 18,9%), essendo state presentate 8.702 iscrizioni contro le 11.245 di agosto 2012. Complessivamente, nello scorso agosto, la dinamica delle immatricolazioni di veicoli in genere ha mostrato una diminuzione del 9,8% (76.260 unità contro le 84.550 del 2012). Nei primi otto mesi del 2013 le flessioni sono risultate pari all'8,4% per le auto, al 29,4% per i motocicli e al 12,1% per tutti i veicoli. Decremento ad agosto anche per i passaggi di proprietà di autovetture che hanno fatto rilevare una variazione negativa del 7,3%. Contrazione anche per le moto, con una variazione mensile di meno 6,5%, essendo state presentate 35.978 pratiche contro le 38.470 di agosto 2012. Fino ad agosto 2013, per i passaggi di proprietà, si è registrata sul 2012 una crescita dello 0,3% per le autovetture e flessioni del 5% per i motocicli e dell'1% per tutti i veicoli. Per ogni 100 autovetture nuove ne sono state vendute 228 usate nel mese di agosto e 185 nei primi otto mesi.

Porto di Rotterdam: calano i container

Nel terzo trimestre di quest'anno il traffico container nel porto di Rotterdam ha segnato, rispetto allo stesso periodo del 2012, un calo del 4%, attestandosi a 2,9 milioni di teu. Nei primi nove mesi del 2013, il traffico dei container nel porto olandese è stato pari a 8,84 milioni di teu (con una flessione sul 2012 dell'1,1%). Complessivamente, sempre nel terzo trimestre di quest'anno, lo scalo ha aumentato i propri traffici di merci dell'1,6% sul 2012, con 112,7 milioni di tonnellate movimentate (circa due milioni di tonnellate in più rispetto allo scorso anno). La crescita è stata dovuta a un notevole aumento della movimentazione delle rinfuse solide (con, complessivamente, un più 22%), con punte importanti per le rinfuse agricole (più 43,2%), per il carbone (più 27,4%), per i minerali e i rottami (più 18,8%). Invece, sono calate, seppure di poco (1,6%), le rinfuse liquide, con una flessione del petrolio greggio (meno 2,6%) e dei prodotti raffinati (meno 2,9%). Le merci in export sono aumentate dello 0,5%, mentre quelle in import sono calate dell'1%. Da notare anche un aumento dei carichi Ro-Ro: più 3,8%. >

Un passo avanti per i vostri trasporti



Hupac è il partner competente, affidabile e indipendente per creare una strategia logistica su misura: trasferiamo le spedizioni dalla strada alla rotaia, in tutta Europa, combinando i vantaggi dei due sistemi. Hupac innova i sistemi produttivi e investe in risorse di proprietà come vagoni, terminal e soluzioni informatiche. Il trasporto intermodale è il futuro del traffico merci: Hupac è al vostro fianco, oggi, per andare avanti insieme.

www.hupac.ch info@hupac.ch Tel. +41 91 6952800

HUPAC
moving together



Verso il fermo dell'autotrasporto?

La presidenza dell'Unatras, al termine dell'incontro avuto il 13 novembre con il sottosegretario ai Trasporti Rocco Girlanda, ha proclamato il fermo dei servizi dell'autotrasporto per cinque giorni, da lunedì 9 a venerdì 13 dicembre. La decisione è stata ratificata il giorno dopo anche dal comitato esecutivo dell'unione. "La necessità di questa proclamazione" è stata condivisa anche dall'Anita, che ha quindi aderito al fermo. Le principali motivazioni che hanno indotto le associazioni aderenti all'Unatras di prendere tale iniziativa, si legge in un comunicato, sono: "Il taglio del rimborso delle accise, l'assoluta incertezza sulle risorse destinate al settore con particolare riferimento agli interventi per il conten-

imento del costo del lavoro, la mancata emanazione dei provvedimenti richiesti sulla riforma dei poteri assegnati all'Albo, l'assenza di iniziative concrete per arginare il fenomeno del cabotaggio abusivo praticato dai vettori esteri". "Il governo - prosegue il comunicato - nel corso di questi mesi si è completamente disinteressato delle questioni sollevate dall'autotrasporto, dimostrando in tal modo di non aver compreso il ruolo fondamentale del settore nell'auspicata ripresa economica". L'Unatras e l'Anita hanno anche dichiarato di essere disponibili a continuare il confronto per trovare soluzioni possibili e pertanto hanno chiesto un incontro urgente con la presidenza del consiglio dei ministri.

"LOGISTICA COLLABORATIVA": SECONDA EDIZIONE A SENAGO

A Senago, in provincia di Milano, nella Villa Borromeo, Assologistica Cultura&Formazione ha organizzato, insieme al consorzio BeveRete, la seconda edizione di "Come può evolvere la supply chain-Scenari di logistica collaborativa". Tema centrale dell'iniziativa è stata la catena logistica dei prodotti beverage-spirit&wine. Nel nostro paese, tali prodotti sono trasportati, stoccati e distribuiti quasi per l'80% dal consorzio BeveRete, costituito dalle imprese Zanardo, Magdi e Di Martino. Ciò spiega l'importanza che ha avuto l'evento. Infatti, è stato l'occasione per un incontro tra produttori, distributori e Gdo, con al centro del dibattito la logistica nel "percorso" che unisce i produttori al consumatore finale. Logistica che, come ha sottolineato Vallarino Gancia, presidente della Federvini, "è di fondamentale importanza per la competitività dell'intero settore". Importanza che è stata messa in luce da Paolo Rangoni, direttore della supply chain di Carrefour, quando ha illustrato il progetto innovativo messo a punto con BeveRete che prevede l'utilizzo di un deposito di stoccaggio condiviso tra produttori, il consorzio e la catena di vendita francese, ma aperto, per la prima volta, anche alla partecipazione di altre insegne della grande distribuzione organizzata. BeveRete gestirà i flussi degli approvvigionamenti, attraverso la piattaforma informatica TC1 di Tesi, ed effettuerà ritiri presso le cantine, lo stoccaggio e le consegne ai Ce.Di Carrefour con notevole risparmio sui costi logistici, garantendo una gestione efficiente anche per piccole partite di merce, con consegna degli ordini entro 48-72 ore e costi notevolmente ridotti. "L'iniziativa - ha precisato Donatella Rampinelli, presidente di Assologistica Cultura&Formazione - è stata proposta come possibile progetto pilota, estendibile anche ad altre aree commerciali caratterizzate da processi di filiera complessi, con prerogative di trasporto e stoccaggio molto specifiche. Questo ci convince ancor più del ruolo di motore innovativo che la logistica in conto terzi può svolgere nei confronti di produttori e distributori con la ricerca e la proposta di soluzioni che sostengano il mercato. La logistica in conto terzi crea sinergie vincenti tra aziende concorrenti in termini di efficienza e abbattimento dei costi logistici, aumentando le singole capacità competitive espresse da chi produce e da chi distribuisce i prodotti sul mercato. Assologistica Cultura&Formazione è impegnata a diffondere queste best practices e a incentivare forme di collaborazione su tutta la filiera dal produttore al consumatore". "In questo momento di riduzione dei consumi e dunque degli incassi sulle vendite - ha puntualizzato Jean Francois Daher, segretario generale di Assologistica - ridurre i costi logistici, ottimizzando le risposte della logistica in conto terzi, per i produttori e i distributori si traduce in un aumento dei margini economici".



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



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

CHEP ITALIA
Viale Fulvio Testi, 280 -3° Piano
20126 Milano - Italy
Tel.: +39 02 66 15 4811
Fax +39 02 66 15 4825
www.chep.com



GESTIAMO I PRODOTTI
PIÙ IMPORTANTI DEL MONDO.

ogni giorno.

L'interporto di Parma punta sull'intermodalità

Cepim-Interporto di Parma ha attivato, per la campagna del pomodoro 2013, una serie di treni speciali, per conto di alcune aziende conserviere, per la distribuzione del prodotto già trasformato e inscatolato in diverse regioni d'Italia, soprattutto al sud e in Sicilia. "Abbiamo attivato treni speciali dedicati - ha spiegato l'amministratore delegato Luigi Capitani - per conto di aziende con sedi sul territorio, come Star e Boschi. Questo significa, in termini numerici, un totale di circa 10 mila tonnellate di merce trasferita via ferro e 400 Tir in meno sulle



Veduta aerea dell'interporto di Parma

strade italiane, con un abbattimento delle emissioni nocive di oltre 400 tonnellate". Intanto, un deciso incremento dei flussi di traffico intermodali è quello che si prospetta nel breve e medio periodo per l'interporto di Parma. Infatti, la Cepim, che è anche società di logistica, sta portando avanti su una serie di tavoli distinti altrettanti progetti, che potrebbero portare in un arco temporale abbastanza ristretto all'aumento nell'interporto del traffico su ferro. L'operazione coinvolge alcune società con le quali la Cepim ha già in essere partnership: si tratta di sviluppare su altre traiettorie di traffico servizi di collegamento ferroviario da e per l'interporto di Parma, sull'esempio di quello già attivato all'inizio dell'anno con la Sicilia e, in particolare, con il centro intermodale di Catania Bicocca. Un processo analogo dovrebbe interessare anche il nord della Francia e il sud Italia. In quest'ultimo caso, la Cepim sta lavorando a un'operazione di ottimizzazione dei flussi per evitare tratte a vuoto su linee di traffico già esistenti verso la Puglia.

La zona franca di Tanger Med visita l'interporto bolognese

L'interporto di Bologna ha ricevuto una delegazione della zona franca di Tanger Med (Marocco) per vagliare l'opportunità di costruire progetti di collaborazione e di scambio che valorizzino le rispettive funzioni e potenzialità a sostegno dello sviluppo economico dei territori locali interessati e, più in generale,

del bacino del Mediterraneo, comune denominatore dell'Italia e del Marocco. L'interporto di Bologna, che da sempre opera in un contesto fortemente proiettato all'internazionalizzazione, ha iniziato un dialogo con la zona franca di Tanger Med, che dovrebbe portare nel breve periodo alla condivisione di importanti progetti di sviluppo che permetteranno all'interporto bolognese di capitalizzare il suo ruolo di "facilitatore", la sua esperienza e le sue conoscenze, e agli operatori logistici insediati di collaborare con quella che nel 2014 diventerà la prima e più grande piattaforma portuale nel Mediterraneo. Il governo marocchino si è impegnato in un'operazione di riqualificazione e riposizionamento del paese, che porterà alla creazione di una sempre più importante ed efficiente offerta logistica. Questo spiega la visita all'interporto di Bologna, modello infrastrutturale di riferimento per il governo marocchino, a cui rifarsi per la realizzazione di un network di piattaforme logistiche a supporto dei progetti di sviluppo.

Toyota MH Italia certificata OHSAS 18001

Toyota Material Handling Italia ha conseguito la Certificazione OHSAS 18001:2007 per il sistema di gestione della salute e sicurezza sui luoghi di lavoro, raggiungendo un traguardo fondamentale per un'azienda che come Toyota mette da sempre la sicurezza al primo posto. L'OHSAS 18001 (Occupational Health and Safety Assessment Series) definisce i requisiti del sistema di gestione della sicurezza e della salute dei lavoratori, secondo quanto previsto dalle normative vigenti e in base ai pericoli e ai rischi potenzialmente presenti sul posto di lavoro. Si tratta di uno standard europeo che permette di esercitare un adeguato controllo al fine di definire la conformità ai requisiti richiesti. Toyota MH Italia, con sede a Casalecchio di Reno, in provincia di Bologna, è la prima filiale commerciale europea del Gruppo Toyota MH a essersi certificata OHSAS 18001. La sede dispone di quasi 8 mila mq adibiti a uffici, magazzino e officina dove sono allestite isole di lavoro per la revisione e rigenerazione della flotta carrelli usati e noleggiato. Con riferimento all'anno fiscale 2013 (conclusosi al 31 marzo 2013) si possono citare i seguenti numeri: oltre 180 dipendenti, tra impiegati, tecnici e personale commerciale, un fatturato di 143 milioni di euro generato dalla vendita e dal noleggio di carrelli elevatori nuovi e usati, dalla fornitura di attrezzature e sistemi per il ma-



gazzino, dalla vendita ricambi originali, dalle attività di service presso i clienti e dalle attività di formazione e consulenza. Sono 7 mila i carrelli nuovi immessi sul mercato, tra controbilanciati elettrici ed endotermici, carrelli da magazzino e transpallet manuali e quasi 3 mila i carrelli che compongono la flotta disponibile per il noleggio a breve termine.

Magazzino automatico in legno Swisslog per Alnatura

Dalla metà degli anni 80, Alnatura Produktions und Handels produce alimenti biologici, quali cereali, creme spalmabili, prodotti lattiero-caseari, frutta e verdura. I 1.060 prodotti a marchio Alnatura, sinonimo di rigorosi controlli di qualità, si trovano nei punti vendita dei partner commerciali e nelle 80 filiali di proprietà in Germania. Swisslog ha elaborato un progetto per il nuovo centro di distribuzione dell'azienda tedesca, che sarà completato nella prossima primavera, nel sud dell'Assia Lork, che ha caratteristiche uniche al mondo: un magazzino highbay completamente automatizzato che si sviluppa su una superficie di 9 mila mq (uno stadio da calcio è grande 7.140 mq), realizzato interamente in legno d'abete certificato PEFC, che garan-



tisce la gestione sostenibile delle foreste. Una sfida progettuale che Swisslog, in qualità di general contractor, ha vinto seguendo criteri di ecosostenibilità, ricorrendo, ad esempio, al risparmio energetico, all'utilizzo di energie rinnovabili e alla costruzione con materiali come il legno che immagazzinano l'anidride carbonica e contribuiscono a ridurre le emissioni nocive. Il nuovo magazzino per i prodotti secchi di Alnatura, che risponde a esigenze di espansione dell'azienda e integra l'attuale centro di distribuzione, è un edificio di 8 piani che misura 120x67x20 m. La nuova costruzione sarà realizzata con fondamenta profonde 2,5 m, utilizzando in questo modo l'effetto di raffreddamento naturale del terreno circostante. Tale elemento, unito a una buona coibentazione, renderà il centro logistico autosufficiente senza l'utilizzo di riscaldamento e condizionatore. L'edificio, circondato da un'area verde con pozzi di drenaggio delle acque piovane, sarà dotato di un impianto fotovoltaico sul tetto e verrà alimentato da energia sostenibile.

Sogea Soluzioni Informatiche lancia Vela Food

Sogea Soluzioni Informatiche, società di Bologna, dal 1987 specializzata nel settore informatico, ha messo a punto la soluzione erp multi-piattaforma Vela Food orientata al controllo di gestione: uno strumento ideale per monitorare tutti i processi delle aziende del settore food&beverage, dalla produzione alla distribuzione di prodotti agroalimentari, ittici e bevande. "Migliori prestazioni della supply chain - spiega l'amministratore delegato Giuseppe Marini - si traducono in minori livelli di scorte e maggior servizio al cliente, aumentata tempestività e più alti margini, specie nell'alimentare dove il ciclo di vita dei prodotti è sempre più ridotto". La ricchezza funzionale di Vela Food è stata pensata per fornire risposte alle problematiche tipiche del settore: gestione lotti e scadenze, tracciabilità e rintracciabilità completa del lotto, gestione personalizzabile dei listini, condizioni contrattuali, gruppi commerciali, ma non solo. Vela Food si occupa anche di premi e campagne fornitori, promozione e premi clienti, vendite intercompany, rete di vendita e provvigioni, completa gestione del magazzino con molteplici valorizzazioni, gestione contrassegni e include parecchi modelli di business intelligence rivolti al controlling, con confronti tra budget e consuntivi, nelle aree delle vendite degli acquisti e della produzione. ■

Lo sdoganamento in mare

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

L'agenzia delle dogane (con la nota protocollo 121784/RU del 25 ottobre) ha comunicato che è stata rivista la procedura sperimentale di pre-clearing, al fine di consentire, quando ne ricorrono determinate condizioni, lo "sdoganamento in mare". Le condizioni sono le seguenti:

- a) la presentazione/accettazione della dichiarazione doganale con maggiore anticipo, vale a dire dall'inizio del monitoraggio della nave da parte della capitaneria di porto. Inoltre è necessario che l'ufficio delle dogane abbia autorizzato la convalida del manifesto;
- a) l'estensione della procedura anche alle merci che richiedono documentazione di competenza delle amministrazioni per le quali è attiva l'interoperabilità, nell'ambito dello "sportello unico doganale" competente sull'area portuale.

La procedura permetterà una gestione più efficiente degli sdoganamenti e delle movimentazioni in porto, consentendo all'atto dello sbarco di indirizzare subito all'uscita dagli spazi doganali le merci svincolate e alle opportune aree dedicate le merci in attesa degli esiti dei controlli eventualmente richiesti. Sulla base delle istruzioni fornite dall'agenzia delle dogane e monopoli, gli uffici doganali competenti per le aree portuali interessati all'avvio sperimentale della

procedura, di durata pari ad un periodo di sei mesi, dovranno emanare, congiuntamente con la locale Autorità portuale, le disposizioni di attuazione della procedura da sottoporre preventivamente all'area centrale dell'agenzia.

In via generale la procedura sarà applicabile al verificarsi delle seguenti condizioni concomitanti:

- la nave mercantile è in condizione di "nave monitorata";
- lo "sportello unico doganale" è attivo presso l'ufficio delle dogane competente sull'area portuale;
- utilizzo delle procedure telematiche per la gestione della "temporanea custodia" da parte del terminalista portuale che cura le operazioni di sbarco e movimentazione dei container.

Questa nuova modalità operativa è di estremo interesse, in quanto permetterà di decongestionare le banchine portuali, che determinano oggi l'incapacità di attrarre nuovi traffici a valore aggiunto. Lo sdoganamento in mare rientra di diritto nell'ambito di rilancio della competitività del sistema portuale nazionale, permettendo agli operatori di ridisegnare i loro flussi logistici. Notoriamente i porti nazionali hanno spazi di banchina limitati rispetto alle esigenze odierne e per competere con le altre realtà comunitarie si rende necessario inoltrare il più rapidamente possibile le merci "containerizzate" dalle banchine portuali alle destinazioni finali.

Gli importatori nazionali, come già avviene in altre regioni comunitarie, manifestano l'esigenza di disporre delle loro merci in tempi sempre più brevi poiché la negoziazione tra l'importatore e il suo cliente finale avviene sempre con maggiore frequenza, mentre le merci sono in viaggio. Il container quindi assume la funzione di magazzino viaggiante, e da ciò si desume la fondamentale importanza della velocità nella messa a disposizione delle merci alla vendita.

È auspicabile l'applicazione in tempi rapidi di questa opportunità offerta dall'amministrazione centrale delle dogane, e data la valenza generale dell'obiettivo è altresì lecito augurarsi che tutti gli operatori economici del settore si attivino immediatamente. ■



Il pre-clearing rappresenta una grande opportunità per risparmiare tempo, per liberare le banchine con maggiore celerità e per alleggerire le difficoltà create nei porti italiani dalla mancanza di spazi



LogisticaUno

**IL MADE IN ITALY
NELL'EFFICIENZA
LOGISTICA**



Logistica Uno è un'azienda italiana con all'attivo un'importante esperienza ed un elevato grado di specializzazione nella fornitura di servizi di logistica distributiva integrata.

Logistica Uno è il fornitore partner ideale per chi necessita di un supporto strategico di elevata efficienza e strettamente fiduciario per la gestione e il controllo dei processi di approvvigionamento, produzione, stoccaggio, movimentazione, distribuzione dei prodotti, con un alto grado di personalizzazione ed un eccellente livello di servizio. I benefici reali per il Cliente sono l'ottimizzazione del budget, i vantaggi di un servizio fortemente personalizzato e la sicurezza garantita da un business partner di fiducia.



via Padania snc - 37050 Oppeano Verona - Italy
T +39 045.6767077 r.a. - F +39 045.6718538
info@logisticauno.com - www.logisticauno.com



LogisticaUno
Il tuo 1° business partner

Le reti di impresa

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

Il contratto di rete è uno strumento che va consolidandosi nel panorama imprenditoriale italiano. Sono sempre più le imprese che decidono di utilizzarlo come metodo innovativo di fare impresa, per incrementare la propria competitività e la propria capacità innovativa. Come sottolineato da RetImpresa, le potenzialità del contratto di rete sono molteplici: si adatta infatti perfettamente alle esigenze di ogni tipologia d'impresa, favorendo la possibilità di aggregarsi ad altre realtà per il raggiungimento di un obiettivo comune. Il Terzo Osservatorio Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano sulle reti d'impresa ha rilevato dati piuttosto significativi: al 31 marzo 2013 sono stati registrati in camera di commercio 792 contratti di rete, con il coinvolgimento di 4.091 imprese. Emerge chiaramente la tendenza a costituire reti composte da soggetti tra loro complementari, che possano mettere a fattor comune competenze diverse, attingendo da un differenziato bacino di specializzazioni settoriali e creando sinergie intersettoriali. La condivisione di competenze è inoltre importante per le numerose imprese di piccole e piccolissime dimensioni, che hanno più bisogno - nell'unione con altre - di rafforzare la loro capacità di fare innovazione, creare marchi, vendere, esportare.

La competizione globale ha portato le aziende ad aprirsi alla collaborazione per ottenere, attraverso meccanismi di Rete, massa critica, know-how e, più in generale, i benefici delle economie di scala e di scopo, similmente a quanto fatto dalle grandi imprese. Contemporaneamente, le recenti sfide della globalizzazione hanno portato le aziende e, in particolar modo le PMI, a modificare il loro modello competitivo e le relative strategie. Per sopravvivere alla concorrenza delle produzioni nei paesi a basso costo, le PMI hanno dovuto sempre più diversificarsi dalla semplice produzione, capitalizzando le loro capacità distintive, spesso immateriali, relative all'ideazione, al marketing o alla qualità. Le Reti spesso sono costituite da imprese in filiera che, di fatto, lavorano in "rete" con i propri fornitori o con i propri clienti senza alcuna formalizzazione dei rapporti o senza che i partecipanti se ne rendano conto. Molte altre volte sono aggregazioni di imprese che, pur non appartenendo alla stessa filiera, trovano convenienze ad aggregarsi per scopi comuni quali accedere più facilmente a beni e servizi, integrare l'offerta di

vendita verso clienti importanti, partecipare a fiere internazionali, ecc.

Gli importanti dati quantitativi sopra menzionati, relativi ai contratti di rete sinora registrati, non sono solo espressione di una convenienza per le imprese, ma sono soprattutto espressione di un cambiamento di tipo "culturale". Una Rete tra imprese è infatti espressione della relazionalità delle stesse e diventa basilare la propensione alla collaborazione e al lavoro in sinergia che le singole aziende possiedono nel loro bagaglio culturale e nella sfera dei propri valori organizzativi.

È a partire da una relazionalità di fatto che a La Spezia si sono poste le basi per la costituzione di una rete di impresa con caratteristiche del tutto peculiari. Ne sono promotrici le aziende appartenenti alla locale comunità portuale, composta da terminal portuali, aziende di servizi portuali, aziende ferroviarie, che da anni hanno sviluppato reciproche sinergie sul territorio. L'idea di dare un nome e una forma contrattuale alla collaborazione pre-esistente prende le mosse da un importante progetto di conciliazione famiglia-lavoro realizzato per i propri dipendenti dall'azienda La Spezia Container Terminal, che ha portato alla creazione di un centro servizi aziendale - con risorse umane e tecnologie dedicate - volto all'erogazione di servizi a supporto del benessere dei lavoratori, con particolare riferimento agli aspetti di conciliazione tra sfera privata/familiare e professionale. Attraverso lo strumento della rete di impresa, le politiche di conciliazione e di welfare aziendale hanno la possibilità di evolversi in strumenti di welfare settoriale e territoriale, permettendo al personale delle aziende di più modeste dimensioni di poter accedere ai servizi offerti, considerandolo "risorsa" non soltanto dell'organizzazione di diretta appartenenza, ma della comunità portuale più ampiamente intesa. Come sottolineato da Mauro Solinas, External Relationship Manager della Spezia Container Terminal, "Quello della rete di impresa rappresenta per noi uno strumento formidabile. Pone infatti le necessarie premesse di una politica di welfare condiviso. E' lo strumento con cui le aziende della nostra comunità portuale contribuiscono insieme all'innalzamento della capacità competitiva, innovativa e di qualità delle attività produttive, attraverso lo sviluppo di prassi e comportamenti socialmente responsabili". ■

AutoStore, finalmente una soluzione di picking semplice e flessibile!

Swisslog, soluzioni e prodotti eccellenti per magazzini automatici e centri di distribuzione.

Sistema di stoccaggio automatizzato a basso consumo energetico che ottimizza lo spazio disponibile anche in edifici già esistenti. Strutture a griglia con configurazioni flessibili e contenitori di diverse altezze, ideali per la movimentazione di carichi leggeri.



VUOI SAPERNE DI PIÙ?

Inquadra il QR Code con il tuo Smartphone e guarda il video o visita la nostra pagina di YouTube.



advconsulting.net

QUICK MOVE



TORNADO



AUTOSTORE



SMART CARRIER



Swisslog Italia S.p.A.
Via Taruffi 30-38
41053 Maranello (MO) - Italia
Tel.: +39 0536 240 311
infowds.it@swisslog.com
www.swisslog.com

swisslog
inspired solutions

Palletways, la società condannata al successo

“La crisi, che ha portato una frammentazione dei carichi, ci ha molto aiutato a crescere. La nostra carta vincente resta però la qualità del servizio, che per noi è una fede”, sottolinea Giuliana Troiano, dal 2012 responsabile del reparto operativo di Palletways Italia.

di Paolo Giordano



GIULIANA TROIANO

“**S**embra un paradosso, ma non lo è: l’affermazione del nostro modello di business, e quindi la nostra crescita, valutabile in un 30% nell’ultimo anno, è stata agevolata dalla crisi. Per questo spesso celiamo sul fatto che siamo ‘condannati’ a crescere”, dice, aprendo l’intervista, Giuliana Troiano, responsabile dal giugno 2012 del reparto operativo di Palletways Italia, l’azienda di Calderara di Reno. Ovviamente, questa affermazione richiede subito una spiegazione, alla quale la nostra interlocutrice non si sottrae: “Nei tempi normali, quando non si parlava di crisi, e l’economia tirava, noi crescevamo perché ci eravamo ritagliati un in-

teressante spazio, che possiamo definire di ‘nicchia’: specializzati nella movimentazione di merce pallettizzata, offrivamo un servizio molto efficiente e veloce a chi doveva spedire piccole partite verso destinazioni multiple. Un lavoro che, ripeto, facevamo bene. Questa nostra esperienza, questo nostro modello di lavoro è stato premiato dai fenomeni che si sono manifestati per effetto della crisi. Ne cito i due più importanti: la crescente frammentazione dei carichi completi e un progressivo smantellamento delle reti captive, delle reti in proprio. In altri termini, oggi, in epoca di crisi, si spediscono partite più piccole e ci si avvale sempre più di sistemi, di network di trasporto esterni, ad esempio di uno come il nostro. Per questo cresciamo molto rapidamente e siamo, oggi, appunto, ‘condannati’ a crescere”.

NON C’È DUBBIO CHE, FATTO VERAMENTE RARO, ESSERE “CONDANNATI” NEL VOSTRO CASO DIVENTI UNA FORTUNA. NON C’È PERÒ, UN RISVOLTO NEGATIVO. INFATTI, UN CONTO È INCREMENTARE IL LAVORO DEL 3-5%, UN ALTRO È DI SALIRE DEL 30%. MI CHIEDO: NON AVETE AVUTO PROBLEMI A CRESCERE COSÌ RAPIDAMENTE?

■ Questa è una bella domanda, alla quale anche noi abbiamo sempre rivolto molta attenzione e che abbia-

mo risolto. L’abbiamo risolto con la programmazione, investendo, formando con sempre maggiore attenzione il personale. E’ fuori di dubbio che un aumento così forte dell’attività abbia conseguenze sull’organizzazione, sull’operatività dell’azienda. Ciò richiede, come dicevo, una programmazione e una pianificazione molto attente che guardino sempre in “avanti”, mai all’indietro: siamo una “macchina” senza specchietti retrovisori. Le faccio un esempio: si stanno smantellando le ferie natalizie, un periodo nel quale, nonostante la crisi, i trasporti aumenteranno, come aumenterà la richiesta di beni di consumo. Noi, per questo momento che sarà di “picco”, abbiamo iniziato a lavorare da agosto scorso, abbiamo costruito un “piano d’azione”, tra settembre e ottobre abbiamo inserito le risorse che ritenevamo necessarie per affrontare il periodo, così al momento giusto saremo pronti. Giochiamo d’anticipo...

MI SCUSI SE INSISTO SU QUESTO ASPETTO. IN APERTURA DELLA NOSTRA INTERVISTA, PARLANDO DEL TEMPO PRE-CRISI, LEI MI DICEVA CHE VOI “FACEVATE BENE” IL VOSTRO LAVORO, FACEVATE, QUINDI, UN LAVORO DI “QUALITÀ”. ADESSO, CON



QUESTA CRESCITA, AVETE MANTENUTO QUESTO STANDARD?

■ Per noi l'alta qualità del servizio che offriamo ai clienti non è solo un dovere, un obbligo, ma una "fede". Su questa "colonna" abbiamo collocato e costruito il successo della nostra azienda. E continuiamo a farlo. Aggiungo, con un impegno enorme, quotidiano. Miglioriamo costantemente le rese perché ragioniamo con una mentalità da "corriere espresso", attraverso il Customer Service seguiamo costantemente tutti i clienti, senza fare distinzione tra i nostri diretti e quelli dei Concessionari. Nell'assistenza clienti lavorano dieci persone - delle quali nove sono donne - con uno "zoccolo duro" che opera con noi da cinque/sei anni. Fatto che ha reso semplice introdurre man mano nuove risorse per poter gestire l'aumento dei volumi. Il tempo di reazione del Customer Service alla soluzione dei problemi deve essere immediato, fulmineo. Per questo motivo le addette all'assistenza hanno la libertà di prendere decisioni, come organizzare un furgone da Bologna a Milano senza dover chiedere autorizzazione alcuna. Prima ci dedichiamo alla soluzione del problema, poi parliamo di costi e di chi li deve coprire. Abbiamo anche introdotto un servizio di "avviamento" per i nuovi clienti, dei Concessionari e direzionali, in maniera da capire quali possano essere le criticità e risolverle in anticipo. Ad esempio, se sappiamo che un bilico non entra nel cortile del cliente, ci attiviamo affinché venga mandato un mezzo adeguato. Questa è la via per tranquillizzare e fide-

lizzare i clienti. Altro capitolo fondamentale per la "difesa" e il progredire della qualità del nostro servizio è rappresentato dal sistema di controllo interno. Un sistema che abbiamo costantemente migliorato e che ci costa un lavoro gigantesco: ogni settimana, valutiamo l'attività svolta attraverso dei KPI che la responsabile della Qualità, Silvia Piccoli, invia ai Concessionari, ai responsabili d'area e alla direzione. Viene fatta un'analisi scrupolosa di tutti i file, che vengono valutati caso per caso. Un lavoro che porta via molto tempo. Ne vale, però, la pena. Cerchiamo di capire se e dove abbiamo sbagliato e ci correggiamo. Assai spesso troviamo il 98% dei file corretti e il restante 2% sbagliati e su questi lavoriamo. La nostra attenzione non è solo puntuale, ma anche strutturale, ad esempio se i mezzi impiegati, e le risorse, siano stati adeguati. E qui il cerchio si chiude, perché si riallaccia al discorso della pianificazione. In ultima analisi possiamo concludere che lavoriamo con procedure "forti", non burocratiche, molto gestionali, tutte tese al "miglioramento continuo".

BASANDOVISU QUESTA "COLONNA", PER USARE UN SUO TERMINE, AVETE ESTESO IL "SERVIZIO GARANTITO" ANCHE ALLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA?

■ Certamente, cosa non facile. Tutti gli addetti al nostro lavoro sanno che la distribuzione alla Gdo può essere una specie di Cayenna, dove può succedere di tutto, ad esempio in materia di tempi di attesa o di tempi di resa dei pallet. Per il nostro tipo di lavoro e per la tendenza

al frazionamento dei carichi, del quale parlavamo all'inizio, è però un settore cruciale, che impegna circa il 25% dei nostri trasporti, in crescita continua. Devo dire che ci aiutano le nuove soluzioni - come Tesi o Mercareon - per avere le prenotazioni presso i Ce.Di. Soluzioni che pensiamo dovrebbero divenire, rapidamente, uno standard di settore.

STATE ESTENDENDO LA VOSTRA RETE, AVENDO AGGIUNTO L'ANNO SCORSO ANCHE UN HUB A MILANO. CON QUALI RISULTATI?

■ Siamo anche cresciuti a livello di Concessioni, oggi ne contiamo 86, sparse sul territorio nazionale. Parlando degli hub, ne abbiamo tre: quello inaugurato a San Giuliano Milanese a settembre 2012 - che abbiamo spostato, dato il suo sorprendente sviluppo e la necessità di spazi più ampi, a Siziano, in provincia di Pavia - a Bologna e ad Avellino. Stiamo incrementando l'attività su tutti e tre. Il nostro servizio ha due livelli: il Premium, che è il servizio espresso, e l'Economy, che consegna in media in 72 ore. Le spedizioni si dividono più o meno a metà, meno che a Milano dove il Premium tocca livelli ben più alti, dimostrando di essere un hub a "valore aggiunto". Se dovessimo fare una classifica territoriale dell'incremento del nostro lavoro, potremmo dire che cresciamo al nord, moltissimo al centro e molto al sud. Forse perché nel Mezzogiorno ci sono meno prodotti industriali e più artigianali, oltre l'agroalimentare, tutte merceologie che ben si "sposano" con la nostra attività. ■

Contract Logistics, trend in crescita

La logistica in conto terzi aumenta progressivamente il fatturato. Restano grandi potenzialità con il 62% del mercato da raggiungere.

La Contract Logistics, in Italia, in termini di fatturato complessivo, cresce più del Pil: ha raggiunto, infatti, nel 2011, 76,8 miliardi di euro, più 3,5% in termini reali rispetto all'anno precedente. Si stima che possa raggiungere un valore di 82 miliardi di euro nel 2014, più 2,2% rispetto al 2013, grazie a una parziale ripresa dei volumi interni, alla crescita dell'export e al maggior ricorso alla terziarizzazione. Il settore, che rappresenta un "termometro" dell'economia, mostra numeri in crescita ma anche ulteriori potenzialità di sviluppo, poiché attualmente il 62% della logistica non è terziarizzata. È quanto emer-

ge dalla ricerca dell'Osservatorio Contract Logistics promosso dalla School of Management del Politecnico di Milano in collaborazione con Assologistica, presentata al convegno "Outsourcing della Logistica: tra presente e futuro", che si è tenuto nell'aula Carlo De Carli del Politecnico di Milano.

"Nonostante una fase economica difficile, la crescita del settore rappresenta già di per sé un segnale positivo, ma è anche rivelatrice di alcuni segnali incoraggianti per il sistema italiano nel suo complesso", ha affermato Gino Marchet, responsabile scientifico dell'Osservatorio Contract Logistics, che ha aggiunto: "L'aumento del fattu-

rato della logistica conto terzi, se da una parte è frutto dei buoni risultati delle esportazioni, dall'altra testimonia la tenuta del sistema produttivo, nonostante il calo dei volumi dovuto alla crisi e alla riduzione dei consumi interni. Nel triennio 2009-2011, si nota che per i 'top player' del settore, gli operatori in grado di offrire un servizio completo di logistica, l'incremento del fatturato è stato ben superiore alla media: più 11,6% in termini reali. L'approccio strategico nella relazione, che richiede interazione e collaborazione tra committenti e fornitori, consente di fornire servizi innovativi e produrre migliori risultati anche in termini eco-

nomici. Inoltre dalla ricerca sono emersi due spunti interessanti: i 'top player' presenti in Italia forniscono un'ottima copertura del mercato europeo e il 39% di essi ha una situazione finanziaria in grado di consentire investimenti nei prossimi anni. Tutti questi elementi ci consentono di guardare con ottimismo al futuro del settore".

Un altro fenomeno è stato messo in rilievo dalla ricerca: di fronte a consumatori sempre più informati e attenti al prezzo, a produttori avviati verso la delocalizzazione degli stabilimenti e alla trasformazione di canali commerciali



con format innovativi, alla diffusione di tecnologie sempre più avanzate, cresce l'interesse dei committenti verso il canale dell'eCommerce B2c e si delinea la nascita di una "Smart logistics" sempre più specializzata, che movimentata piccoli lotti acquistati dai consumatori, magari attraverso il loro smartphone. Mentre la competizione degli operatori si basa sempre più sull'innovazione, sia nella fornitura di nuovi servizi - come ad esempio l'eCommerce o la "Factory Logistics" (cioè il coinvolgimento nella gestione dei flussi di stabilimento) - sia nei processi, come nel caso della "Green Logistics".

I numeri del settore. I fornitori di servizi logistici - suddivisi in autotrasportatori organizzati in società di capitali e non di capitali, corrieri/corrieri espresso, gestori di interporti e terminal inter-

Pil e Contract Logistics



modali, gestori di magazzino, operatori del trasporto ferroviario e del trasporto combinato strada-rotaia, operatori logistici e spedizionieri - hanno conosciuto una riduzione del numero complessivo di aziende del 5% in tre anni. Tuttavia il fenomeno interessa principalmente gli autotrasportatori organizzati in società non di capitali, i cosiddetti "padroncini", 83.223 aziende nel 2011, che hanno subito una contrazione del 7,5% rispet-

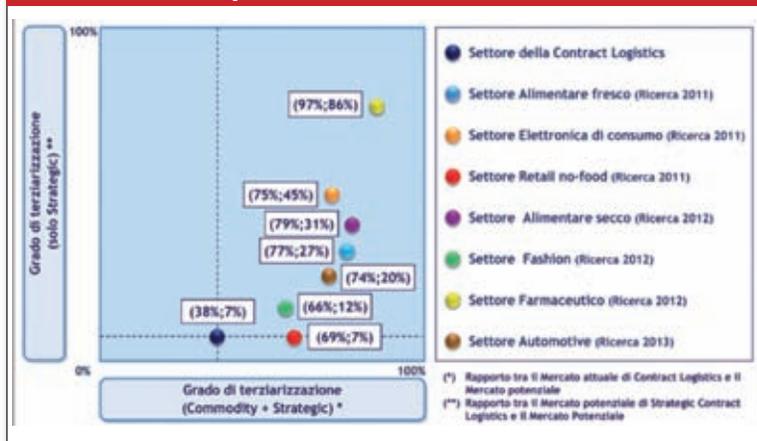
to al 2009. Il fatturato del settore è passato da 71,2 miliardi di euro nel 2009 a 76,8 miliardi di euro nel 2011, con un incremento del 3,5% in termini reali (più 7,8% in termini nominali). Tale crescita risulta significativa se rapportata all'andamento del Pil, diminuito in termini reali dello 0,4% tra il 2009 e il 2011. Un trend che si prevede prosegua anche nei prossimi anni, arrivando a un valore di poco meno di 82 miliardi di euro nel

>

Il Mercato della Contract Logistics

CLASSIFICAZIONE	Mercato della Contract Logistics (milioni di €)			Mercato della Strategic Contract Logistics (milioni di €)		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Autotrasportatori organizzati in società di capitali (Operatori di trasporto merci su strada)	11.090	11.518	12.480	382	408	455
Autotrasportatori organizzati in società non di capitali (Operatori di trasporto merci su strada)	2.723	2.908	2.833	0	0	0
Corrieri / Corrieri espresso (Operatori di trasporto LTL - Less than Truck Load - e operatori che offrono servizi di consegna di pacchi/buste)	3.967	4.270	4.407	422	454	469
Gestori di interporti / terminal intermodali (Operatori che gestiscono piattaforme per lo scambio intermodale)	43	44	51	15	15	17
Gestori di magazzino (Operatori che svolgono principalmente attività di stoccaggio e movimentazione merci)	3.205	3.055	3.366	340	328	367
Operatori del trasporto ferroviario e combinato strada-rotaia (Operatori di trasporto ferroviario e combinato strada - rotaia)	133	130	126	0	0	0
Operatori logistici (Fornitori di servizi logistici integrati)	7.523	7.616	8.055	3.925	3.982	4.230
Spedizionieri (Organizzatori di trasporti internazionali che combinano tutte le modalità di trasporto)	10.037	10.477	10.789	2.434	2.566	2.649
TOTALE	38.721	40.018	42.107	7.518	7.753	8.187

Terziarizzazione per settore



Internazionalizzazione dei top player



2014, più 2,2% in termini reali rispetto al 2013 (previsto pari a 79 miliardi di euro). Il mercato della logistica conto terzi (ossia il fatturato diretto alle sole aziende committenti, escludendo quindi gli scambi interni alla filiera) è pari a 42,1 miliardi di euro nel 2011, in crescita del 4,4% in termini reali rispetto al 2009. La penetrazione della Contract Logistics quindi è pari al 38% del valore complessivo della logistica in Italia, una percentuale che indica quali siano le potenzialità di sviluppo. Nel triennio 2009-2011, alcune tipologie di aziende mostrano crescita superiori alla media. Oltre ai 'top player', in grado di offrire un servizio completo di logistica conto terzi (più 11,6% di fatturato in termini reali), si tratta in particolare di autotrasportatori

organizzati in società di capitali (più 7,2%) e gestori di magazzino (più 5,2%). Nel processo di terziarizzazione della logistica, si assiste quasi sempre a un approccio "a spezzatino": il Commodity Outsourcing (l'affidamento a un operatore di singole attività logistiche elementari) è di gran lunga dominante, mentre l'incidenza dello Strategic Outsourcing (l'affidamento di una parte rilevante del processo logistico, comprensivo almeno delle attività di trasporto e stoccaggio) rimane pari al 7%, ma cresce più del mercato complessivo (più 4,6% in termini reali rispetto al 2009).

Gli scenari futuri. Il consumatore, sempre più informato, va a caccia di of-

ferre e ricorre sempre più a internet per informazioni sugli acquisti. I produttori si specializzano, avviando delocalizzazioni e trasformando i canali commerciali. L'innovazione tecnologica rende sempre più accessibile l'automazione fisica per la movimentazione di magazzino, lo scambio di informazioni real time sui processi, l'utilizzo di sistemi IT a bordo dei mezzi di trasporto per migliorare lo stile di guida degli autisti e l'uso di dispositivi Mobile tra i singoli utenti. Di fronte a questi driver di cambiamento, l'Osservatorio Contract Logistics ha evidenziato alcuni scenari futuri:

- Verso una "Smart Logistics". Si assiste a uno spostamento da una logistica "Industrial" a una "Smart Logistics" sempre più specializzata, in grado di gestire una complessità crescente in termini di oggetti movimentati (sempre meno pallet e sempre più colli e pezzi) e sempre più cross-canale;
- Ricerca di servizi innovativi ed economie di scala;
- Maggiore connettività dei network logistici europei. Le specificità dei singoli paesi non consentono la costruzione di un unico network logistico europeo, ma si lavorerà per connettere fra loro i singoli network presenti delle principali nazioni;
- Rafforzamento della supply chain centrale, con una razionalizzazione del numero di interlocutori logistici, soprattutto per le aziende che ricorrono allo Strategic Outsourcing;
- Attrazione dei talenti. Per le imprese del settore è sempre strategica l'abilità di attrarre talenti e la capacità di relazione con tutti gli attori della filiera. ■

TOTAL
COMMITMENT.
AGILE
SOLUTIONS.

FM > LOGISTIC

The art of winning solutions

CONTRACT
LOGISTIC

MAGAZZINO E
MOVIMENTAZIONE

CO-PACKING & CO-
MANUFACTURING

TRASPORTO E
DISTRIBUZIONE
NAZIONALE ED
INTERNAZIONALE

La Nostra Missione :

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

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



www.fmlogistic.com

A sostegno dell'export

Il terminal intermodale Trieste-Fernetti e i Magazzini Generali di Cesena hanno stretto un'intesa per l'internazionalizzazione.

di **Stefano Pioli**

Presso la camera di commercio di Forlì si è svolto un incontro promosso da Assologistica con a tema "Opportunità logistiche da e per l'est Europa". Incontro che è servito anche per presentare ufficialmente la partnership tra il Terminal Intermodale di Trieste-Fernetti con i Magazzini Generali Raccordati di Cesena tesa a favorire l'internazionalizzazione delle imprese con la fornitura di tutti i servizi logistici e informativi necessari a concretizzare questa prassi assai spesso difficile per le aziende, specialmente per quelle di

medio-piccole dimensioni. Lo ha detto molto chiaramente Giorgio Cangini, presidente della commissione internazionalizzazione dell'Unindustria di Forlì e Cesena, aprendo l'incontro:

"Negli anni passati, negli anni pre-crisi, i progetti di internazionalizzazione potevano essere considerati un optional. Oggi non è più così: le imprese sono chiamate in questa situazione di difficoltà e di riduzione della domanda interna, ad ampliare i propri orizzonti, ovvero a rivedere i propri modelli gestionali e a mettere al centro delle proprie strategie di crescita percorsi strutturati verso l'export e verso l'internazionalizzazione. Oggi o si avviano processi del genere o non si sopravvive, ci si logora in una 'guerra fra poveri' e si rischia anche di uscire dal mercato. Tali processi

Panoramica del Terminal Trieste-Fernetti



Magazzini Generali Cesena

La società Magazzini Generali Raccordati di Cesena, creata nel lontano 1967 da Luigi Montalti, è oggi alla terza generazione della famiglia che l'ha fondata. Infatti, Massimiliano e Michele Montalti ne sono oggi gli amministratori delegati. Posizionata al crocevia dell'autostrada A14 Bologna-Ancona con la E45 Perugia-Cesena, svolge l'attività su un'area di proprietà di quasi 40 mila metri quadrati, la metà dei quali è destinata a magazzini. Nel corso degli anni ha man mano ampliato la propria sfera d'interesse a diversi settori della logistica, dal deposito a temperatura ambiente a quello a temperatura controllata, dall'operatività doganale alla gestione delle scorte, al magazzinaggio specialistico (vini, acque minerali, prodotti saccariferi, succhi di frutta, elettrodomestici, ecc.), dal picking all'offerta del deposito fiscale accise e Iva. Il costante aggiornamento degli impianti, delle attrezzature e dei sistemi informatici consente di assicurare ai clienti un'operatività molto flessibile e in grado di soddisfare le diverse esigenze di chi è alla ricerca di un partner pronto a rispondere alle richieste di outsourcing dei servizi logistici.

non sono semplici e richiedono, in primo luogo, forti competenze logistiche, ad esempio, per quanto riguarda la conoscenza dei mercati e delle diverse procedure, le capacità di 'seguire' il prodotto in tutte le fasi, dal trasporto alle pratiche doganali, al post-vendita, all'assistenza al cliente, alla capacità, in ultima analisi, di offrire un servizio completo".

Giorgio Maranzana, storico presidente del Terminal Intermodale Trieste-Fernetti, carica che regge dalle soglie degli anni 2000, ha sottolineato la funzione europea e internazionale della struttura triestina: "Siamo sul confine italo-sloveno, stiamo sulle vie dell'est: la stazione ferroviaria di Villa Opicina con la >

Interporto Marche vince il Premio Logistico dell'Anno

Premiata l'innovazione del progetto "Shakedown".

Nell'ambito del progetto "Intermodadria" avviato un case study.



Produrre efficienza nei processi logistici utilizzando la modalità ferroviaria nei territori delle Marche e dell'Umbria: questa è la mission di Interporto Marche, che, da maggio 2012, ha avviato l'attività terminalistica, favorendo collegamenti ferroviari verso gli hub logistici del nord Italia e da qui verso il nord Europa.

Grazie all'attività svolta nel progetto "Shakedown", con test drive ai nuovi modelli di trattori prodotti nello stabilimento CNH di Jesi, Assologistica, nella 9° edizione del Premio "Il Logistico dell'Anno", ha assegnato alla società Interporto Marche l'ambito riconoscimento destinato agli operatori che si distinguono con progetti innovativi nel campo dei servizi logistici.

La capacità di rispondere alle esigenze del territorio tramite un nuovo modello di "business partecipativo" si traduce nell'attenzione che Interporto Marche riserva alla formazione e alla diffusione della cultura dell'intermodalità/sostenibilità; l'azienda collabora infatti con le principali associazioni di categoria del settore dei servizi di trasporto e manifatturiero, con due università - Parma e Urbino - e alcuni istituti tecnici superiori del territorio, ospitando stage e ti-

rocini formativi. Anche la partecipazione, in qualità di partner, a vari progetti comunitari quali "Synthesis" del programma Marco Polo II, "Medita - Mediterranean Information Traffic Application" del programma MED e

"Intermodadria - Supporting Intermodal transport solutions in the Adriatic area" del Programma di Cooperazione Trans-



sfrontaliera Adriatic IPA CBC, sono un esempio della volontà d'innovare nel segno dell'ecosostenibilità e dell'efficienza.

Nello specifico, all'interno del progetto "Intermodadria", l'Interporto Marche Spa sta realizzando un case study che, partendo dall'analisi dei "colli di bottiglia" del trasporto ferroviario e stradale a livello locale, propone possibili soluzioni di trasporto alternative e, per quanto possibile, intermodali. In tale contesto, Interporto Marche si propone di facilitare e integrare la filiera logistica con approccio tipico del 4PL (Fourth Party Logistic Service Provider), neutrale rispetto agli operatori della supply chain quali spedizionieri, trasportatori, vettori ferroviari.

"L'approccio integrato operativo-commerciale favorisce la crescita di un sistema infrastrutturale a rete - ha detto Nicola Paradiso, responsabile dello sviluppo del Business della società - secondo la logica 'hub&spoke' che le regioni Marche e Umbria devono fare proprio tramite le infrastrutture logisti-

che insistenti sul territorio, Porto di Ancona, Interporto delle Marche e Aeroporto di Falconara, se vogliono aiutare il sistema delle imprese a vincere le sfide della competizione sui mercati internazionali. Ci ispiriamo al modello dei porti del northern range, che già hanno adottato modelli corporate che guardano all'infrastruttura come un vero e proprio centro di attività industriali che, come tali, devono essere gestite". ■

Il progetto "Intermodadria"

Interporto Marche è partner del progetto "Intermodadria" del Programma Adriatic IPA CBC di cui la Regione Marche è capofila. Intermodadria, che ha una durata complessiva di 30 mesi, si pone l'obiettivo generale di migliorare l'integrazione del trasporto marittimo a corto raggio nelle catene logistiche che includono i porti e retroporti del mare Adriatico che si caratterizzano per differenti livelli di accessibilità alle infrastrutture di trasporto dell'entroterra. La differenza principale riguarda in particolare i livelli di accessibilità alla rete ferroviaria e la disponibilità di efficienti servizi di trasporto ferroviario a supporto dei traffici portuali. Occorre pertanto studiare flessibili servizi di logistica a servizio anche di quei porti che non hanno intrapreso progetti di investimento significativi per aumentare le infrastrutture ferroviarie e il collegamento alla rete ferroviaria nazionale.

quale siamo raccordati, le autostrade per Tarvisio e Lubiana. Si può dire che stiamo 'attaccati' al porto di Trieste, al quale offriamo una funzione retroportuale sempre in crescita. Inoltre, l'Autorità portuale è presente nel nostro capitale sociale. Da noi si sono fermati l'anno scorso 145 mila mezzi, in media 450/500 al giorno. Mezzi che hanno alla guida autisti di ogni nazionalità dell'est Europa, dagli sloveni ai russi, dai



Veduta aerea dei Magazzini Generali Raccordati di Cesena

serbi ai turchi, dai croati agli ucraini. Siamo sempre stati per loro un importante punto di riferimento e con loro non abbiamo mai registrato una criticità. L'ufficio doganale del nostro terminal è efficiente, così come i nostri servizi che offriamo all'export". Da queste premesse, appare logica la partnership con i Magazzini Generali di Cesena in materia di internazionalizzazione. Lo ha confermato Massimiliano Montalti, amministratore delegato della società cesenate: "Il nostro paese sul terreno logistico è indietro, quello che per noi potrebbe diventare

il futuro per l'Olanda apparirebbe come il passato. Per migliorare, per utilizzare tutte le nostre potenzialità dobbiamo agire in squadra, dobbiamo fare 'rete', dobbiamo mettere insieme dei 'pacchetti' unici. E' quanto vogliamo fare con il Terminal Ferneti, che può aggiungere alla nostra attività, ai nostri servizi indispensabili per fare internazionalizzazione - come i depositi doganali, Iva e accise - la sua storica esperienza verso l'est Europa, la sua rete di corrispondenti. Ad esempio, lo stiamo facendo nel nostro progetto per l'export di prodotti vinicoli, nel quale sono coinvolte tante piccole aziende produttrici alle quali dobbiamo dare un supporto organizzativo e logistico completo". "Una rete - ha detto Jean

Francois Daher, segretario generale di Assologistica - si costruisce attraverso i rapporti e la nostra associazione per la sua funzione è una 'facilitatrice' sulla via di trovare efficienti partnership logistiche. Per questo vediamo l'intesa tra il Terminal Ferneti e i Magazzini di Cesena con soddisfazione. La logistica oggi è cambiata: ve ne sono tante, diverse a seconda delle singole filiere e merceologie. Da qui l'esigenza della specializzazione e dell'integrazione. Siamo convinti che oggi esportare bene significa in primo luogo esportare logistica". ■

Nomina. L'ingegner Michele Montalti (nella foto), amministratore delegato dei Magazzini Generali Raccordati di Cesena, è stato nominato membro del Board of Directors dell'European Cold Storage and Logistics Association (ECSLA). A Montalti, gli auguri di Assologistica e di Euromerci



Terminal intermodale Ferneti

Nato verso la fine degli anni '70, il Terminal intermodale Trieste-Ferneti, situato sull'omonimo confine italo-sloveno, costituisce un moderno centro di servizi logistici sul tradizionale percorso che unisce l'ovest con l'est dell'Europa, l'Europa al Medio Oriente. E' inoltre sul corridoio europeo che unisce Barcellona a Kiev. I suoi collegamenti viari e ferroviari sono di grande interesse: è collegato direttamente con la stazione ferroviaria di Villa Opicina, con l'autostrada per Venezia, Tarvisio e Lubiana, dista solo 18 chilometri dal porto di Trieste, per il quale è il naturale retroporto, e 30 chilometri dall'aeroporto Ronchi dei Legionari. Nel terminal sono insediate 40 case di spedizione. Il sistema operativo ha costantemente mirato a integrare nel migliore dei modi le funzioni degli uffici pubblici e delle imprese private per andare incontro alle esigenze degli autotrasportatori e ai logistici offrendo un largo ventaglio di servizi sia agli operatori (magazzini doganali, Iva e in regime ADR per oltre 30 mila metri quadrati, pagamento differito a 180 giorni dei diritti d'importazione, ecc.) sia alle merci (ricevimento, stoccaggio e rispedizione, gestione amministrativa prodotti e ordini, imballo, etichettatura, controllo di qualità, ecc).

NORBERT
DENTRESSANGLE



Questa è la storia di
un partner che
si occupa di
VOI indipendentemente
dalla **dimensione**
della **vostra azienda**

Ottimizzazione dei flussi, controllo dei costi... Da Norbert Dentressangle, conosciamo e condividiamo le vostre sfide imprenditoriali. È per questo che vi dedichiamo delle soluzioni logistiche realizzate su misura, indipendentemente dalla vostra dimensione aziendale e dalla natura dei vostri prodotti. Con 35 depositi sul territorio nazionale e degli interlocutori esperti nel costruire relazioni di elevata qualità, mettiamo tutta la nostra competenza al vostro servizio. Per superare le vostre sfide logistiche in Italia e in Europa, potrete contare su di noi.

**Avete bisogno
di una soluzione
logistica dedicata?**

Telefono: 02 92 003 346

E mail: commerciale@norbert-dentressangle.com

www.norbert-dentressangle.it

in



Avvicinare 
uomini e sogni



Il ministro Lupi: “La grande sfida è unire”

Per la prima volta, un esponente del governo italiano pone porti e interporti, modalità di trasporto e logistica in una “visione unitaria”

di **Giovanna Visco**

La relazione annuale 2013 del presidente Pasqualino Monti all'assemblea dell'Assoporti ha abbondato della parola “logistica”, ma una sola volta ha citato “Authority dei Trasporti” e “apparato produttivo” e mai ha menzionato il termine rinfuse né quello di terminalista. Ne traspare una portualità quasi immaginifica, fatta di navi Ro-Ro, di gigantesche portacontenitori (senza mai richiamarne il transshipment - economia di scala delle società di navigazione e non delle merci) e di navi da crociera. Ampiamente ha spiegato, in termini progettuali, la prospettiva di governance dei porti, basata su “autodeterminazione finanziaria” (per evidenziare l'autofinanziamento dai proventi pubblici prodotti dal porto

stesso) e cambiamento strutturale delle Autorità portuali nella direzione di un modello organizzativo di “società per azioni” con un consiglio di amministrazione al posto del comitato portuale. La strutturazione finanziaria di questo modello verrebbe realizzata attraverso la creazione-attuazione di un Fondo, costituito principalmente con quote aggiuntive del gettito Iva, indicandone dimora preferenziale la Cassa depositi e prestiti (CDP), essendo intermediario finanziario “abilitato ad attivare tutti gli strumenti”, quali cofinanziamenti dei project financing, investimenti nelle società di progetto e sottoscrizione di project bond. In questa “città portuale” senza rinfuse, terminalisti, lavoro portuale e senza un Piano generale nazionale

(mai menzionato), tutto sarebbe affidato nelle mani delle Autorità portuali e del “mercato”, identificato non come avviene nell'economia reale quale luogo di produzione, dei consumi e dei servizi che gravitano nei porti, ma come “mano invisibile” sganciata dai principi basilari del suo creatore, il filosofo economista Adam Smith, che tra i capisaldi di autoregolazione del mercato metteva come condizione necessaria l'esistenza, oggi potremmo dire di innumerevoli Pmi, non sufficientemente grandi da condizionare individualmente il sistema. Il “più navi ti arrivano più puoi investire”, trova un limite, non affrontato nella relazione, nella sostenibilità ambientale ed economica delle attività dei porti, che può trovare equilibrio logistico e poli-

tico solo in un Piano nazionale.

Franco Bassanini, presidente della CDP e della Fondazione Astrid, che, insieme alle Fondazioni Res Publica e Italiadecide, ha presentato pochi mesi fa un articolato rapporto intitolato "Sviluppo dei porti e crescita dei traffici e dei commerci", molto diverso dai recenti orientamenti dell'Assoport, ha frenato fortemente l'abbrivio del presidente Monti sul ruolo della Cassa, richiamandone più volte "la forte responsabilità nei confronti delle famiglie che le affidano i propri risparmi". Ma è stato Aurelio Regina, vicepresidente della Confindustria, a "soffiare" realismo, introducendo nel dibattito i dati economici determinati dalla recessione: meno 25%

della produzione, 15% di perdita degli impianti industriali, perdita di 1,8 milioni di posti di lavoro, meno 12,7% di consumo aggregato. Regina ha sottolineato che per la prima volta in Italia la responsabilità storica verso le generazioni future obbliga a "dare al nostro paese un chiaro disegno di riforme che lo trasformino culturalmente e strutturalmente", mettendone in sinergia le attività. "Quello dei porti è un pezzo di politica industriale", ha concluso Regina.

Emanuele Grimaldi, presidente della Confitarma, ha rappresentato l'esigenza di un cambiamento interpretativo, più sulla promozione che sul rigido controllo amministrativo, del ruolo delle Autorità portuali. Luce verde invece sulle modifiche di snellimento burocratico previste dal decreto sui porti in discussione al senato, auspicandone un attento moni-

toraggio del ministero per evitare duplicazioni e patologie tariffarie e per uno sforzo sistemico che "assecondi le vocazioni commerciali dei singoli scali già delineate spontaneamente dal mercato". "Soluzione equilibrata e sicuramente migliorativa" è anche quanto recepito nel decreto legislativo



sui servizi tecnico-nautici, mantenendo "un controllo centralizzato delle tariffe attraverso un'istruttoria svolta in sede ministeriale". "Se il cluster marittimo italiano saprà essere unito e opererà con intelligenza, non vi sono limiti agli obiettivi che potremo raggiungere", ha concluso.

Pratico e caustico l'intervento non programmato di Michele Meta, presidente della commissione Trasporti della camera dei deputati, che ha esordito: "Basta chiacchiere signor ministro, si approvino subito, anche con la legge di stabilità, quei cinque o sei articoli del testo già approvato al senato: autonomia finanziaria, piani regolatori, dragaggi, recepimento dell'accordo interassociativo sui servizi tecnico-nautici (sui quali ha annunciato emendamenti della sua commissione, ndr), che permettano ai porti intanto di continuare a la-

vorare. Poi sul resto si discuterà". Ha poi chiesto che si metta fine alle pratiche illegittime dei "commissariamenti immotivati delle Autorità portuali", attualmente a quota record di otto.

Il ministro Lupi, nel suo intervento conclusivo a braccio, si è soffermato a lungo sul concetto di "unità", con un ragionamento assolutamente inedito per i governi italiani, che resta negli annali di chi da anni, come Assologistica, si batte per disseminare nel paese la "cultura" della logistica in conto terzi delle merci. Lupi ha introdotto con chiarezza la centralità delle supply chain delle merci - un concetto ribadito da Assologistica anche nell'ultima audizione sul disegno di riforma

degli interporti alla commissione Trasporti della camera. Ha spiegato che la governance logistica non può essere rivendicata da singoli soggetti, porti o interporti che siano, né le loro riforme separate possono rappresentare risposte valide alla competitività del sistema. L'unica scelta valida e necessaria per il ministro è "concentrarsi sulla filiera in un unico soggetto, che la metta al centro della programmazione". "La grande sfida è la logistica", che si traduce in una nuova forma di dialogo tra sistemi, con un progetto complessivo di riorganizzazione in otto distretti logistici, che dovrebbero nascere da un'unica legge di riforma, semplice e di messa in sinergia di tutte le infrastrutture. "La sfida è unire", che per i porti si traduce in un accorpamento delle Autorità portuali per ridurre il numero, per "fare quel passo in più" che consente di intercettare il traffico che graviterà nel Mediterraneo entro il 2020. ■

Per Lupi occorre un nuovo dialogo tra sistemi

Il porto di Ravenna e le sue potenzialità

Due meeting hanno messo in luce le possibilità di sviluppo dello scalo come uno dei principali snodi nazionali verso il Mediterraneo.

di **Ornella Giola**

"Ravenna, un moderno sistema portuale al servizio della supply chain internazionale" questo il titolo del meeting svoltosi a fine ottobre presso la sede del Kilometro Rosso di Bergamo, promosso dall'Istituto sui trasporti e la logistica, TCR-Terminal Container Ravenna, Contship Italia, col sostegno dell'Autorità portuale. L'evento ha rappresentato la seconda tappa di un roadshow iniziato a settembre presso la sede di Technogym a Cesena. Suo obiettivo, promuovere il terminal container di Ravenna come snodo chiave per l'economia italiana verso il resto del Mediterraneo. Il tutto nell'ambito del progetto europeo Empiric (Enhancing Multimodal Platforms, Inland waterways and Railways services Integration in Central Europe) e col finanziamento del programma europeo Central Europe "Improving accessibility to, and within, Central Europe" (www.central2013.eu).

L'evento ha tratto ispirazione da una ricerca realizzata dalla Fondazione ITL per conto di TCR (in collaborazione con gli enti locali e l'Autorità portuale di Ravenna) che ha quantificato le quote di mercato detenute dallo scalo ravennate nel settore contenitori, identificandone al tempo stesso mercati di riferimento e

bacini provinciali di espansione, focalizzandosi sulle relazioni/paese verso le quali il porto offre servizi competitivi diretti e in transhipment.

Di qui la decisione d'illustrare le potenzialità del "sistema portuale ravennate" rispetto ai bacini produttivi di venti province italiane del basso Veneto, di parte della Lombardia, dell'alto marchigiano e dell'Emilia Romagna, ben raggiungibili dallo scalo ravennate. L'obiettivo dei due incontri è stato di proporre le opportunità attuali e potenziali offerte dal "sistema Ravenna" nei confronti di un bacino di utenza che oggi non lo utilizza per la gestione delle proprie spedizioni. Vi proponiamo la sintesi degli interventi di tre dei relatori presenti al meeting bergamasco che si sono aggiunti alle relazioni di Confindustria Bergamo, ITL, TCR, Contship Italia, Sogemar, Associazione doganalisti Emilia Romagna, Tramaco e Gruppo Consar.

Aspettando il "progettone". A Galliano di Marco, presidente dell'Autorità portuale, è toccato il compito d'illustrare la situazione attuale e le prospettive che attendono il porto canale ravennate coi suoi 26 terminal privati, quasi 24 chilometri di banchine disponibili, di cui 18,5 chilometri operative. Lo scalo ha una capacità di 2,8 milioni di mq di

magazzini, 1,4 milioni di mq di piazzali, un milione di mc di serbatoi/silos. Di Marco ha ricordato come Ravenna in Italia sia leader per i traffici con i paesi del Mediterraneo orientale e del Mar Nero; nella movimentazione di cereali, mangimi e fertilizzanti, nonché in quella di materie prime ceramiche e prodotti metallurgici. Questi i dati dello scalo: per merci varie non unitizzate è al quarto posto in Europa con sei milioni di tonnellate e primo in Italia; nelle rinfuse solide è ventiduesimo in Europa con 8,3 milioni di tonnellate e secondo in Italia dopo Taranto; per il traffico totale si posiziona al 47° posto negli scali europei con 22,3 milioni di tonnellate e ottavo nel nostro paese. Ravenna è interessata dal progetto per l'hub portuale, il cosiddetto "progettone", che, come ha spiegato Di Marco, prevede l'approfondimento dei fondali, il consolidamento delle banchine e la realizzazione del nuovo terminal container. Il tutto per un investimento complessivo di 583 milioni di euro, dei quali 383 pubblici e 200 di provenienza privata. Quanto al finanziamento del progetto (200 milioni) sono previsti un contributo del Cipe (60 milioni), l'autofinanziamento dell'Autorità portuale (15 milioni) e in fase di avanzata negoziazione finanziamenti da parte della Bei (125 milioni) e del-



Veduta aerea del porto di Ravenna, con il TCR Terminal

l'Unione europea.

Di Marco ha quindi sottolineato che Ravenna è nella lista degli "inland ports" delle nuove Reti Ten-T e nel Corridoio Mediterraneo delle Reti Ten-T attraverso il collegamento idroviario con il sistema padano-veneto. Lo scalo è definito nel Piano nazionale della logistica come "testa di ponte per il sistema fluviale padano che trova il supporto logistico in Mantova-Cremona nell'area nord-est, fermo restando la sua baricentricità rispetto l'area centrale". Dopo avere ironizzato sulle lentezze burocratico-amministrative e politiche del nostro paese, Di Marco ha preso ad esempio l'Autorità portuale di New York e New Jersey, la più importante Port Authority del mondo che costituisce un modello di business unico nel suo genere, gestendo tutte le infrastrutture dell'area metropolitana di New York, dagli aeroporti alle ferrovie, al porto e alle infrastrutture logistiche, oltre ai ponti e ai tunnel a pedaggio che attraversano la città.

Piattaforme logistiche competitive.

Cosa sta succedendo ai porti europei? Quale futuro si prospetta per queste piattaforme sempre più logistiche e competitive? Alle domande ha risposto l'intervento di Rudolf J. Bauer, mana-

ging director della società Paradigma. Tre sono le sfide cui i porti devono far fronte secondo Bauer: riduzione dei margini a causa dell'instabilità dell'economia globale, progressiva incidenza dell'intermodalità e impatto ambientale. Quanto al secondo dei tre aspetti Bauer ha segnalato due esempi. Il primo riguarda DB Shenker che via treno unisce (per 10 mila chilometri) Zhengzhou in Cina ad Amburgo in 15 giorni; il secondo interessa Dhl che mixa collegamenti via mare (più economici) con la via aerea (più veloci). Come hanno reagito i porti europei a tutto questo? Innanzitutto effettuando scelte strategiche ed estendendo il concetto di "gateway", migliorando i servizi all'industria e focalizzandosi su mercato e bacino d'utenza; si sono quindi trasformati in coordinatori della "port community"; da ultimo da porti marittimi si sono evoluti in hub multimodali (tra gli esempi citati il caso dei treni shuttle che collegano Rotterdam a Wels e Bratislava o la connessione interna via fiume Reno-Meno-Danubio attuata da Anversa).

Nel porto, dogane all'avanguardia.

Nel suo intervento Giovanni Ambrosio, direttore dell'ufficio delle dogane di Ravenna, ha dapprima ricordato come

l'art. 9 della "Decisione n. 210/97/CE del parlamento e del consiglio del 19/12/96 - programma di azione doganale (Dogana 2000)" incoraggi lo sviluppo coordinato e l'applicazione di nuovi metodi di lavoro da parte delle amministrazioni doganali. In questo nuovo corso s'inserisce il progetto dello Sportello unico doganale, il cui scopo è di razionalizzare e velocizzare i controlli effettuati allo sdoganamento. Come? Attraverso la concentrazione in un unico punto di raccordo di tutte le istanze formulate dagli operatori interessati al fine di ottenere i nulla osta/autorizzazioni ("single window"); l'effettuazione nello stesso luogo e momento dei controlli di diverse autorità sulla medesima operazione doganale ("one stop shop") con l'obiettivo di abbattere in maniera considerevole tempi e costi a carico degli operatori, senza ridurre il livello dei controlli e della vigilanza. Il porto di Ravenna è stato individuato come ufficio pilota in Italia per la sperimentazione dello Sportello unico, con l'avvio della sperimentazione il 12 febbraio 2013.

Al fine di favorire il rilancio della competitività del sistema portuale nazionale l'agenzia delle dogane ha autorizzato, a partire dal 2008, l'adozione di una procedura sperimentale con la quale è stata introdotta la convalida anticipata del manifesto merci arrivate, assieme alla presentazione anticipata delle dichiarazioni doganali di esito. Si tratta del cosiddetto "pre-clearing", grazie al quale non è più necessario aspettare l'arrivo della merce in porto per poter procedere allo sdoganamento in importazione. Il pre-clearing è stato adottato nel porto di Ravenna già dal 2009. ■

Verona guarda al mare

“Dobbiamo creare efficienti collegamenti tra corridoi terrestri e corridoi marittimi se vogliamo avere un ruolo nella logistica europea”, afferma Matteo Gasparato, presidente del Consorzio Zai.



MATTEO GASPARATO

“**S**i stima che il 40% delle merci destinate o prodotte dal mercato italiano passi per porti stranieri. Si stima anche che i due terzi delle merci containerizzate prodotte o destinate al mercato del nostro nord-est non utilizzino gli scali adriatici. Infatti, questi ultimi, a oggi, getiscono meno del 2% del volume di traffico containerizzato diretto ai mercati del centro Europa”, sottolinea Matteo Gasparato, presidente del Consorzio Zai-Quadrante Europa di Verona. Ciò avviene nonostante l’Adriatico si presenti come un naturale corridoio di penetrazione verso le regioni centrali del continente europeo per quel traffico marittimo che proviene dal Canale di Suez. A dispetto di questo fatto oggettivo, gran parte dell’Europa continua a essere “servita” per via marittima prin-

cipalmente attraverso i porti del northern range, con Anversa, Rotterdam e Amburgo in prima fila, che assorbono il 60% del traffico. Tale situazione non sta subendo variazioni anche di fronte ai cambiamenti radicali che sta vivendo la geografia dei traffici marittimi intercontinentali: la rotta atlantica sta perdendo quota, mentre quella prevalente è ora la rotta da e verso l’oriente, attraverso il Canale di Suez. Ciò dovrebbe creare condizioni favorevoli per una crescita dell’importanza del nostro paese, non fosse altro per la sua posizione geografica, nello scenario europeo della logistica e del trasporto merci. Questo non sta avvenendo. Ne esaminiamo le ragioni con Gasparato.

IN ITALIA, DA ANNI SI CONTINUA A DEFINIRE IL NOSTRO PAESE COME LA “NATURALE PIATTAFORMA LOGISTICA” DELL’EUROPA. PERÒ NON SI VA OLTRE TALE AFFERMAZIONE DI PRINCIPIO, LA REALTÀ È BEN DIVERSA. PERCHÉ, SECONDO LEI?

■ Per diverse ragioni. Credo la più importante sia la mancanza di efficienti collegamenti tra corridoi terrestri e corridoi marittimi. Oggi, il dibattito si sta focalizzando sulla scarsa accessibilità terrestre dei nostri porti, sulla loro efficienza e sulla loro efficacia all’interno delle supply chain globali per individuare soluzioni che siano in grado di competere finalmente con lo strapotere dei porti del nord Europa. In tale dibattito sta assumendo un ruolo

fondamentale l’accessibilità ferroviaria della portualità nazionale, vista come opzione fondamentale per l’ampliamento del mercato di riferimento dei porti stessi: senza ferrovia gli scali del nord Europa non avrebbero raggiunto i risultati eclatanti degli ultimi anni, senza ferrovia i porti italiani non possono pensare di competere con i loro concorrenti del nord. Purtroppo, la portualità italiana e il suo sviluppo ferroviario stanno vivendo fenomeni negativi che si sono accentuati negli ultimi anni. In primo luogo, le infrastrutture ferroviarie nei nostri porti sono obsolete e sottodimensionate rispetto alle necessità della logistica globale: gestire un treno nelle nostre aree portuali comporta costi di “manovra” primaria e secondaria molto onerosi dovuti ai vincoli imposti dalle dimensioni inadeguate dei binari e dei terminal. Continuando così, non faremo molta strada. Dobbiamo fare uno sforzo di razionalizzazione, d’innovazione e di “modernizzazione”, guardando alla necessità, come prima dicevo, di collegare i terminal portuali con gli inland terminal e, quindi, con i principali assi terrestri continentali.

IL QUADRANTE EUROPA PUÒ GIOCARE UN RUOLO IN QUESTA OTTICA?

■ Certamente e ci stiamo lavorando da tempo. C’è una premessa da fare: stavamo parlando del decadimento progressivo della ferrovia nei porti, però



Immagine del porto d'Amburgo. "I porti nord europei hanno costruito il loro successo sulla ferrovia. È una scelta che dobbiamo fare, e presto, anche in Italia", sottolinea Gasparato

occorre sottolineare che, in contrapposizione a questo fenomeno, si è anche realizzato un sostanziale potenziamento dei servizi e dei traffici intermodali transfrontalieri da parte dei maggiori interporti, da questo punto di vista il Quadrante Europa ha svolto un ruolo da assoluto protagonista. Un ruolo che deve essere sfruttato al servizio del sistema logistico nazionale. La nuova strategia del Consorzio Zai, quindi, si basa sull'idea che la sinergia e l'integrazione tra porti e interporti possano essere elementi di sviluppo futuro di entrambi, portando i porti italiani a servire mercati sino a oggi mai approcciati e inserendo gli interporti in catene logistico-intermodali globali che sino a oggi non li avevano minimamente coinvolti. Tale sinergia vede oggi alcuni elementi potenzialmente positivi: la volontà di dialogo degli operatori terminalistici portuali, un nuovo dinamismo dei soggetti gestori degli interporti, alcune ipotesi legislative innovative, lo sviluppo di progetti nazionali di integrazione tecnologica tra nodi e piattaforme logistiche, un rinnovato interesse delle imprese ferroviarie all'intermodalità marittima.

IN PARTICOLARE, QUALI AZIONI STA SVOLGENDO IL CONSORZIO ZAI PER TRADURRE IN RISULTATI CONCRETI QUESTA STRATEGIA?

■ Siamo convinti che la posizione centrale della realtà veronese rappresenti

grazie anche alla conformazione e alle caratteristiche del territorio, come la natura pianeggiante del suolo. La coesione delle strategie progettuali per il traffico via mare sarà per il Quadrante Europa un elemento fondamentale per il consolidamento degli investimenti e dell'innovazione logistica, per affrontare la crescita dei mercati e il flusso in aumento dei traffici nei prossimi anni. Partendo da tale convinzione, e per le ragioni che prima indicavo, da tempo stiamo dialogando con la portualità nazionale per trovare piani di sviluppo per l'accesso al mare delle merci provenienti dalla nostra area interportuale e viceversa. Pur nell'autonomia dei ruoli, il Quadrante Europa è in stretto contatto con l'interporto di Padova, e anche di Bologna, e la portualità. E' nell'azione a rete degli hub del nord che può essere trovata la dimensione di una crescita dei volumi delle merci che giustifichi un intervento infrastrutturale, in primo luogo a livello ferroviario, negli scali marittimi di livello nazionale con costi impegnativi, ma con altrettanto elevati effetti di sviluppo economico.

REMANENDO SULLE INFRASTRUTTURE, ANCHE IL QUADRANTE EUROPA STA POTENZIANDO LE SUE ...

■ Sì. Infatti, poco tempo fa, è stato inaugurato nell'interporto il nuovo terminal

ferroviario QETG (Quadrante Europa Terminal Gate), che consentirà di caricare e scaricare merci in tempi più rapidi. Una struttura tra le più innovative in Europa e in grado di affrontare l'incremento di traffico che arriverà con il potenziamento del Corridoio 1. Aggiungo, inoltre, che, sempre nell'ottica infrastrutturale, occorre utilizzare e potenziare anche l'asta idroviaria del canale Fissero-Tartaro-Canal Bianco e del fiume Po, che, dall'Adriatico, e quindi dai porti di Venezia, Chioggia, Ravenna, percorrendo l'intera pianura padana, arriva a Mantova e Cremona, proponendosi come connettore tra i poli industriali lombardi e i mercati globali, valorizzando anche l'area e le infrastrutture della provincia di Rovigo. Esiste un porto fluviale, Mantova Valdarò, con progettualità importanti in termini di investimenti in infrastrutture - pensiamo al progetto di dotare il porto di una propria stazione ferroviaria - che si colloca a poco più di venti chilometri dal Consorzio Zai, ossia dal più importante interporto europeo. Noi lavoriamo affinché queste due realtà possano essere viste come "un unico sistema" così da potenziare l'offerta della capacità di trasporto, aggiungendo alle modalità tradizionali sviluppate nel Quadrante anche quella fluviale. La quarta mobilità, il trasporto su acqua, diviene così un altro settore in cui concentrare sforzi e attenzioni nelle attività di marketing e comunicazione del Consorzio Zai-Quadrante Europa, chiamato a rispondere alle sfide delle nuove frontiere, delle nuove modalità di trasporto. ■

La ferrovia è fondamentale per lo sviluppo dei porti

ferroviario QETG (Quadrante Europa Terminal Gate), che consentirà di caricare e scaricare merci in tempi più rapidi. Una struttura tra le più innovative in Europa e in grado di affrontare l'incremento di traffico che arriverà con il potenziamento del Corridoio 1. Aggiungo, inoltre, che, sempre nell'ottica infrastrutturale, occorre utilizzare e potenziare anche l'asta idroviaria del canale Fissero-Tartaro-Canal Bianco e del fiume Po, che, dall'Adriatico, e quindi dai porti di Venezia, Chioggia, Ravenna, percorrendo l'intera pianura padana, arriva a Mantova e Cremona, proponendosi come connettore tra i poli industriali lombardi e i mercati globali, valorizzando anche l'area e le infrastrutture della provincia di Rovigo. Esiste un porto fluviale, Mantova Valdarò, con progettualità importanti in termini di investimenti in infrastrutture - pensiamo al progetto di dotare il porto di una propria stazione ferroviaria - che si colloca a poco più di venti chilometri dal Consorzio Zai, ossia dal più importante interporto europeo. Noi lavoriamo affinché queste due realtà possano essere viste come "un unico sistema" così da potenziare l'offerta della capacità di trasporto, aggiungendo alle modalità tradizionali sviluppate nel Quadrante anche quella fluviale. La quarta mobilità, il trasporto su acqua, diviene così un altro settore in cui concentrare sforzi e attenzioni nelle attività di marketing e comunicazione del Consorzio Zai-Quadrante Europa, chiamato a rispondere alle sfide delle nuove frontiere, delle nuove modalità di trasporto. ■

Normativa da riformare

Le norme che disciplinano attualmente il settore sono di difficile interpretazione e non possono essere applicate in maniera corretta.

di **Aldo Rosada**

Con la legge 4 agosto 2010, n. 127, sono stati modificati sostanzialmente i contenuti del decreto legislativo 21 novembre 2005, n. 286, e l'art. 83-bis del decreto legge 25 giugno 2008, n. 112, convertito in legge il 6 agosto 2008, n. 133. La legge n. 127/2010 è frutto dei lavori svolti dal tavolo di confronto voluto dall'ex sottosegretario ai Trasporti Bartolomeo Giachino con l'obiettivo di ricercare una condivisione tra la committenza e l'autotrasporto.

Il tavolo di confronto, insediatosi il 17 dicembre 2009, dopo quindici incontri, concluse i suoi lavori il 17 giugno 2010, senza aver ottenuto la condivisione della committenza. Il governo, onde evitare un minacciato fermo dell'autotrasporto, cedette in quell'occasione a tutte le richieste avanzate dalle associazioni dell'autotrasporto, compresa anche la reintroduzione delle tariffe minime obbligatorie sotto la voce costi minimi di esercizio per la sicurezza della circolazione stradale.

Nonostante il tempo trascorso, desidero ritornare sull'argomento, in quanto nel periodo dal 2010 al 2013 le modifiche contenute nella legge n. 127/2010 hanno reso la normativa dell'autotrasporto di difficile interpretazione e di impossibile corretta applicazione. Inoltre, cosa più importante, le modifiche non hanno portato alcun beneficio all'autotrasportatore, anzi hanno

provocato un aumento del contenzioso con un ulteriore aggravio di lavoro per la magistratura. Fermo restando che la legge deve essere rispettata e applicata da tutti, è altrettanto vero che nel momento in cui la stessa legge non rispetta e/o tutela tutte le parti sociali è inevitabile che si verifichino reazioni, come previsto da una regola della fisica: ogni azione provoca una reazione uguale e contraria. Per questo motivo e in questa situazione la committenza, a difesa della propria attività imprenditoriale e logistica, richiede all'autotrasportatore contratti di trasporto stipulati nella forma scritta, inserendo tutti quegli elementi necessari per

La legge non tutela tutte le parti sociali

mitigare l'effetto negativo e dirompente dell'attuale normativa. Tenendo presente che la committenza, in vari momenti e in tutte le sedi istituzionali, ha sempre dichiarato di voler condividere una normativa dell'autotrasporto impostata e indirizzata alla sicurezza della circolazione stradale, in questa fase e in attesa delle decisioni che verranno assunte dalla corte costituzionale (richiesta avanzata dal tribunale di Lucca con ordinanza 11 febbraio 2013) e dalla corte di giustizia dell'Unione europea (richiesta avanzata dal Tar del Lazio con ordi-

nanza del 15 marzo 2013), ritengo che si dovrebbe ricercare, se possibile, una condivisione tra la committenza e l'autotrasporto, e per questo motivo desidero presentare in modo esemplificativo ma non esaustivo, alcune proposte di modifica relative sia alla normativa che ai costi minimi di esercizio.

Normativa

Subvezione – azione diretta (art. 7-ter d. lgs n. 286). Nel caso in cui il primo vettore affidi l'esecuzione del trasporto a un subvettore senza riconoscergli il relativo corrispettivo, il subvettore può richiederlo direttamente al committente. Come si può chiedere al committente di pagare lo stesso trasporto due volte (una al primo vettore e una al subvettore)? Si deve modificare la norma per evitare all'autotrasportatore un aggravio di formalità burocratiche richieste dal committente e inserite nel contratto di trasporto. In alcuni casi, al primo vettore viene ri-



Nel 2010, il governo, per evitare il minacciato "fermo", ha ceduto a tutte le richieste avanzate dalle associazioni dell'autotrasporto

chiesta a garanzia una fideiussione. Gestione imballaggi e unità di movimentazione – pallet (art. 11-bis d. lgs n. 286). Quando il committente si accorda con il vettore per la restituzione da parte del destinatario dei pallet, il vettore non è responsabile sia della quantità sia della qualità dei pallet. Però, pur non essendo responsabile, ha diritto ugualmente a un compenso per ogni prestazione accessoria eseguita. Come si può pensare di dover riconoscere al vettore un compenso quando lo stesso vettore non è responsabile sull'esito della prestazione accessoria richiesta? Si deve modificare la norma anche per evitare comportamenti scorretti e operazioni illecite. Contratti di trasporto scritti con garan-

zia di durata e quantità (comma 4 art. 83-bis, legge n. 133). Per i contratti di trasporto stipulati nella forma scritta che prevedono una garanzia di durata o quantità sarebbe necessario derogare per legge ai costi minimi di esercizio, oppure e in subordine stabilire che dovrebbe essere riconosciuto al vettore un costo chilometrico costante sulla base della quantità di chilometri contrattualmente garantiti. In questo caso si deve escludere il costo di organizzazione che non ha niente a che vedere con la sicurezza della circolazione stradale. Altresì si ricorda che in Italia il parco veicolare circolante è rappresentato per circa il

60% da padroncini che non hanno alcun costo di organizzazione.

Rivalsa per mancato riconoscimento dei costi minimi (comma 4-ter e comma 8 art. 83-bis, legge n. 133). Se i costi minimi di esercizio sono necessari per la sicurezza della circolazione stradale non si dovrebbe consentire all'autotrasportatore di poter recuperare dopo un anno o dopo cinque anni, rispettivamente per contratti scritti e per contratti verbali, i costi dovuti e non riconosciuti. Se all'autotrasportatore non viene riconosciuto quanto dovuto, si presume che lo stesso non abbia la disponibilità economica per adeguare l'automezzo, pertanto >

La stortura rappresentata dai costi minimi

 **TimoCom** Il trasporto del futuro!

Tracking

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



Borsa di carichi Tracking Piattaforma per tender



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 colossale 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

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.



effettua i trasporti senza i necessari requisiti. Si propone di eliminare la possibilità di rivalsa, obbligando l'autotrasportatore a non effettuare il servizio di trasporto quando la tariffa proposta dal committente è inferiore alla copertura dei costi minimi necessari per la sicurezza della circolazione stradale. Contemporaneamente si dovrebbero incrementare ulteriormente i controlli sulla strada e non solo.

Costi minimi

Se prendiamo in considerazione i costi minimi determinati dal ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti relativi al "veicolo generico di massa complessiva a pieno carico superiore a 26 tonnellate" si rilevano le seguenti anomalie: Costo ammortamento trattore. Viene effettuato il calcolo solamente su un trattore Euro5 con un costo di acquisto di 75 mila euro e non viene effettuato il calcolo anche su un trattore Euro3 con un costo di acquisto di 20 mila. Il parco veicolare attualmente circolante in Italia è costituito per cir-

ca il 65% da trattori Euro3. Dal costo di acquisto non è stato detratto il costo dei pneumatici calcolati a parte. Praticamente il costo dei pneumatici è stato considerato due volte.

Costo del conducente, della manutenzione e dei pedaggi autostradali. Nelle tabelle relative si rileva che viene considerato un maggiore costo per il conducente, per la manutenzione e per i pedaggi autostradali rispetto al veicolo utilizzato per il trasporto di collettame e messengerie. Tenendo presente che nei due casi viene utilizzato lo stesso tipo di veicolo si dovrebbero rivedere i costi di una o dell'altra tabella.

Costo carburante. Con riferimento

sempre a un trattore Euro5, con un litro di gasolio viene considerata una percorrenza di 3 chilometri anziché di 3,5. Fasce chilometriche. Le fasce chilometriche dovranno essere rimodulate con una nuova interpolazione di fascia in quanto tra le varie incongruenze si riscontra che un veicolo che percorre meno chilometri fattura un importo superiore rispetto al veicolo che percorre più chilometri (mese di settembre 2013): a) km 320 €/km 1,637 = € 523,84 - b) km 360 €/km 1,325 = € 477,00.

Costo chilometrico di un veicolo con una percorrenza annua di 100 mila chilometri. Attualmente prendendo in riferimento il mese di settembre 2013 il costo di un veicolo Euro5 con una percorrenza annua di 100 mila chilometri è: a) €/km 1,083 senza il costo di organizzazione, b) €/km 1,233 con il costo di organizzazione. Le voci di costo sono specificate in dettaglio nella tabella. Come si può dedurre la situazione è molto delicata e nell'interesse di tutti è auspicabile ricercare, nel limite del possibile, tutte quelle soluzioni necessarie per ottenere una conciliazione professionale tra le parti (committenza e autotrasporto). Diversamente, in un momento di crisi economica, il nostro paese avrà perso

un'occasione per uno sviluppo economico considerato più che indispensabile. A margine è doveroso ricordare che la mancata liberalizzazione dei corrispettivi dell'autotrasporto ha comportato il dirottamento di alcuni traffici di merci dall'Italia oppure, in altri casi, ha comportato l'utilizzo di autotrasportatori stranieri. ■

Veicolo Euro5 (percorrenza 100 mila km anno, mese di settembre 2013)

ammortamento trattore	€/km. 0,070
ammortamento semirimorchio	€/km. 0,021
manutenzione veicolo	€/km. 0,060
pneumatici	€/km. 0,026
personale conducente	€/km. 0,450
assicurazione RCA	€/km. 0,025
carburante gasolio	€/km. 0,335
totale costi minimi sicurezza	€/km. 0,987
pedaggi autostradali	€/km. 0,080
imposte e bolli	€/km. 0,011
assicurazione RCV	€/km. 0,005
costi di organizzazione	€/km. 0,150
totale altri costi esercizio	€/km. 0,246
totale generale	€/km. 1,233

AVSILO²

Molti hanno una soluzione per tutti.
Noi offriamo a ciascuno la sua.



SILO²



MULTIPLO



SILO

 LA PIÙ VASTA GAMMA DI MAGAZZINI VERTICALI

SILO² - magazzino automatico a vassoi traslanti per prodotti medio piccoli

MULTIPLO - magazzino verticale a cassetti per minuteria varia

SILO - magazzino verticale a vassoi traslanti per barre

ICAM
intelligent space solutions

www.icamonline.eu

Barometro TimoCom: segnali confortanti

“I trasporti in Europa stanno crescendo: nell'estate scorsa si è trasportato più dell'anno passato e il trend pare proseguire”, afferma Tommaso Magistrali, responsabile del mercato italiano.



TOMMASO MAGISTRALI

TimoCom, la borsa leader dei carichi e dei mezzi che opera in tutta Europa, con sede a Dusseldorf, Germania, pubblica trimestralmente un “barometro dei trasporti”, indicatore rilevante sull'andamento del trasporto merci europeo. La recente pubblicazione, che prende in esame quanto avvenuto nel terzo trimestre dell'anno, dà indicazioni positive nonostante abbracci tre mesi, giugno, luglio e agosto, in genere, come sottolinea la stessa TimoCom, “particolarmente temuti nei settori della logistica e del trasporto” in quanto molte aziende chiudono per le ferie e il lavoro di conseguenza potrebbe rallentare. Nonostante questa condizione non del tutto favorevole, la borsa TimoCom ha registrato complessivamente nel periodo una quota di offerte carichi del

52% contro un'offerta di mezzi (ossia di autotrasporti) del 48%. Quindi, i carichi sono stati più numerosi delle offerte di trasporto, e, in particolare, rispetto allo stesso periodo del 2012, sono cresciuti del 5%. A questo dato positivo se ne aggiunge un altro: è il secondo trimestre consecutivo che i carichi superano l'offerta di mezzi. “Ciò non avveniva - sottolinea da Dusseldorf Tommaso Magistrali, Country Manager per l'Italia, che intervistiamo via telefono - da oltre un anno e mezzo”. Il dato rilevato da TimoCom è senza dubbio significativo poiché la borsa carichi dell'azienda tedesca arriva quotidianamente anche a 450 mila offerte tra carichi e mezzi, inserite da oltre 100 mila utenti. Un numero molto alto che può essere considerato, come dicevamo all'inizio, un indicatore affidabile delle tendenze e degli orientamenti del mercato europeo dell'autotrasporto. Ancora meglio dell'andamento complessivo dei tre mesi, analizzando più a fondo i risultati, è andato il mese di settembre, nel quale il rapporto carichi/mezzi si è attestato su 59/41, anche questo un dato che non si registrava dal 2008, ossia, sottolinea Magistrali, “dalle settimane del miracolo economico”.

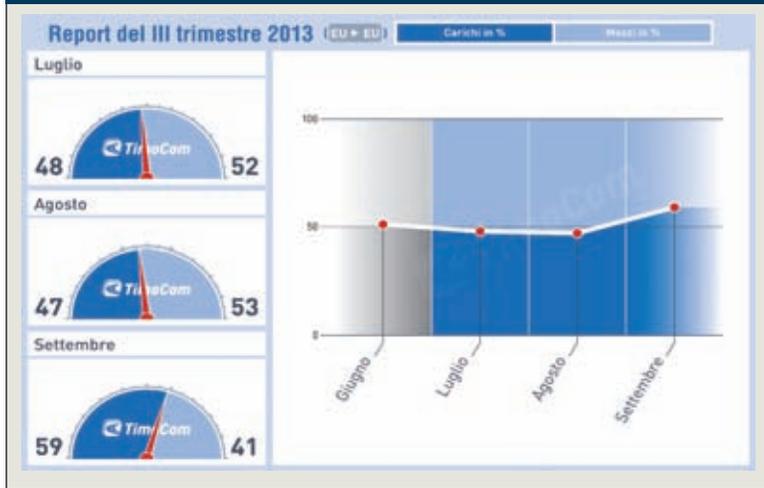
CHE INTERPRETAZIONE DÀ DELL'ANDAMENTO DELLA VOSTRA BORSA NEL TERZO TRIMESTRE DELL'ANNO E QUALI PROSPETTIVE SE NE POSSONO DEDURRE?

■ I risultati confermano quel trend verso la crescita che le previsioni di numerosi analisti avevano annunciato: si continua a crescere. L'estate è stata, infatti, più “redditizia” rispetto all'anno scorso. Ad esempio, il mese di agosto ha mostrato una leggera flessione nella percentuale dei carichi in favore di quella dei mezzi: un solo punto. Già dalla fine del mese, inoltre, si era capito che la dinamica sarebbe stata positiva, come poi è avvenuto in settembre. Possiamo concludere che quest'anno nel periodo preso in esame dal “barometro” si è trasportato più dell'anno passato. Se a questo dato aggiungiamo che il IV trimestre, anche per le feste natalizie, è tradizionalmen-



“La rivoluzione energetica in corso in Germania sta mettendo in difficoltà le acciaierie per i costi troppo alti”, sottolinea Magistrali

Il "barometro" TimoCom



te un periodo positivo per il trasporto, in primo luogo per quello dei beni di consumo, si può prevedere un finale d'anno in costante crescita.

LEI È RESPONSABILE, ALL'INTERNO DI TIMOCOM, DEL MERCATO ITALIANO. CHE SEGNALI AVETE DAL NOSTRO PAESE?

■ Premetto che la nostra borsa sta crescendo in Italia: a gennaio, avevamo 1.087 utenti, oggi siamo a 1.150, con 73 in più. Pensiamo di crescere ancora nei prossimi mesi, arrivando a fine anno ad avere un incremento del numero degli utenti italiani intorno al 9/10%. Dalle dinamiche che registriamo, la stragrande maggioranza dei nuovi utenti è rappresentata da autotrasportatori e questo, giudico, sia un buon segnale. L'Italia è all'ottavo posto nella classifica dei paesi che utilizzano la nostra borsa. Per quanto riguarda l'andamento delle offerte, si registra storicamente nel nostro paese una percentuale maggiore di quelle inerenti ai carichi rispetto a quelle dedicate ai trasporti. A questo proposito, le posso dare il dato di oggi, 5 novembre: le offerte carichi sono a 56 punti, quelle dei mezzi a 44. Un dato che lascia perplessi sull'efficienza, sulla capacità di stare sul mercato con attenzione, con aggressività da parte degli autotrasportatori nazio-

nali. È evidente che quel gap tra carichi/offerte verrà riempito da autisti stranieri e bisognerebbe capire anche all'interno di quei 44 punti quanti sono già in partenza coperti da autotrasportatori esteri. Per questo dicevo poco fa che l'aumento di utenti italiani autotrasportatori può essere interpretato come un "buon segnale". C'è però un risvolto positivo, nel senso che le richieste di trasportare carichi dall'Italia verso il resto d'Europa sono in notevole crescita. Ciò vuol dire che l'esportazione di prodotti italiani sta "tirando".

L'ITALIA, HA DETTO, SI COLLOCA ALL'OTTAVO POSTO TRA I VOSTRI "PAESI UTENTI". QUALI SONO QUELLI AL VERTICE?

■ Ovviamente la Germania è il "nostro cuore", è il nostro mercato più grande: abbiamo oltre 12 mila aziende clienti in totale, considerando quelle che offrono sia carichi sia trasporti, come gli spedizionieri e gli autotrasportatori. Qui in Germania, come in altri paesi europei, chi fa un certo tipo di lavoro non può più prescindere dall'usare strumenti come la nostra borsa. Un concetto che dovrebbe crescere anche in Italia. La differenza credo la faccia la "consistenza" del mercato logistico tedesco, non per nulla la Germania è il quarto paese

al mondo per offerta di servizi logistici (dopo Usa, Cina, Giappone) e la sua logistica ha partecipato al Pil nazionale nel 2012 per 228 miliardi di euro, per una quota di circa l'8,5%. Nella nostra classifica, la Polonia si colloca sul secondo gradino con, a tutt'oggi, 4.700 utenti. Il "podio" è completato dall'Ungheria, con oltre 2.200. Seguono poi Francia, Olanda, Slovenia, Repubblica Ceca e Italia. Questi ultimi due paesi sono pressoché sulla stessa linea. C'è da dire a proposito della Slovenia che molte offerte vengono da aziende italiane che hanno delocalizzato.

UN'ULTIMA DOMANDA. LEI PRIMA HA FATTO UN ACCENNO ALLE OTTIMISTICHE PREVISIONI DEGLI ANALISTI. VIVENDO IN GERMANIA, QUAL È LA SUA SENSAZIONE RISPETTO ALL'ECONOMIA E ALLA SOCIETÀ TEDESCA? LE PREVISIONI OTTIMISTICHE SONO CONDIVISIBILI?

■ Guardi l'economia sta andando bene, è un buon momento, anche se, a settembre, l'Ifo - l'indice che misura il "clima" che stanno vivendo le aziende - è risultato sotto le aspettative, attestandosi a 107,7 punti contro gli attesi 108,4, comunque con un dato, seppure di poco, in crescita rispetto ad agosto. Ciò è probabilmente accaduto perché c'è una variabile importante sullo scenario economico: la "rivoluzione" energetica. Il governo tedesco è deciso, e in Germania quando si "decide" una cosa si fa senza tentennamenti e affrontando tutti i rischi, a ricorrere sempre più alle energie alternative, alle energie "pulite" sostituendole a quella prodotta dal nucleare. Questa prassi sta creando forti problemi di costi, ad esempio per le acciaierie, che sono in difficoltà e alzano i prezzi con una ricaduta pesante sugli altri settori, come quelli dell'automobile e delle costruzioni. Il rispetto del "verde", l'ecosostenibilità portata avanti in tale maniera potrebbe avere in Germania un costo molto alto. ■

La logistica Barilla, "operazione" futuro

Inaugurato a Pedrignano il più grande magazzino automatizzato al mondo mediante l'impiego della tecnologia "Laser Guided Vehicles".

di **Carlotta Valeri**

A Pedrignano, alle porte di Parma, il gruppo Barilla ha inaugurato presso il suo storico stabilimento, sede dell'azienda, il più grande magazzino automatizzato al mondo con tecnologia "Laser Guided Vehicles" (LGV): un esempio di eccellenza nell'ambito della logistica a livello mondiale. Lo ha sottolineato il ministro per lo Sviluppo economico Flavio Zanonato che è intervenuto nella cerimonia del taglio del nastro: "Qui siamo in uno degli esempi più belli dell'imprenditoria italiana". "Il nostro stabilimento di Pedrignano - ha detto il presidente del Gruppo Guido Barilla - fin dal 1969, anno della sua nascita, è stato il più grande del mondo e oggi, alle mille e duecento tonnellate di pasta prodotte quotidianamente, può aggiungere un altro primato, quello di essere il più avanzato in termini tecnologici". L'obiettivo dichiarato dall'azienda è di raddoppiare il fatturato entro il 2020, per farlo "occorre investire", ha sottolineato Barilla, che ha aggiunto: "I 15 milioni di euro investiti per automatizzare il nuovo magazzino vanno letti

nella politica di sviluppo della società. La competitività nel nostro settore è enorme e l'unica risposta possibile sono investimenti come quello fatto l'anno scorso nel nuovo stabilimento sughi di Rubbiano e questo sul magazzino di Pedrignano". "Il nuovo magazzino è

di tutta la pasta e i sughi prodotti dall'azienda e venduti in tutto il mondo, dal Brasile al Giappone", ha aggiunto l'amministratore delegato della Barilla Claudio Colzani.

Fiore all'occhiello della nuova struttura è la tecnologia LGV di cui sono dotati i carrelli adibiti al trasporto e stoccaggio delle merci e il software di supervisione dell'impianto. Il tutto è stato realizzato dalla Elettrec 80, azienda italiana con sede a Viano, sull'Appennino reggiano. Un'altra azienda che ha combattuto la crisi su due fronti, quello dell'internazionalizzazione e quello di puntare sulle tecnologie più sofisticate, sulla ricerca e sviluppo. Un mix vincente. "Abbiamo circa 500 dipendenti, abbiamo assunto negli ultimi anni 200 giovani, ingegneri e periti. I fatti ci hanno dato ragione. Oggi, realizziamo il 90% del nostro fatturato fuori dall'Italia, siamo presenti negli Stati Uniti, in Canada, in Australia, nell'est Europa, di recente anche in Vietnam", sottolinea il presidente Enrico Grassi.

Tornando al nuovo magazzino, l'ingente investimento si inserisce nei profondi cambiamenti che il Gruppo Barilla ha



La cerimonia del taglio del nastro, da sinistra il presidente della provincia di Parma Vincenzo Bernazzoli, il presidente del Gruppo Guido Barilla, il ministro dello Sviluppo economico Flavio Zanonato, il sindaco di Parma Federico Pizzarotti

l'espressione concreta della strategia di crescita dell'azienda, che punta a raddoppiare il business offrendo prodotti alimentari buoni per le persone e per il pianeta in tutto il mondo. Infatti dal magazzino saranno gestiti un quarto dei volumi globali di Barilla e quasi la metà

fatto nell'organizzazione della sua logistica. Fra questi la cessione della Number 1 al gruppo Fisi, una scelta strategica che ha permesso all'azienda di concentrarsi sul suo core business (produzione di pasta, sughi e piatti pronti) a livello mondiale e di rafforzare la produzione di prodotti da forno dei propri marchi in Italia e in Europa. Come conseguenza Barilla ha intrapreso la gestione diretta di tutti i magazzini dei propri stabilimenti e ha deciso di rendere completamente automatizzato quello di Pedrignano, che è divenuto lo snodo chiave del network distributivo Barilla. Infatti, gestisce il 25% del totale delle spedizioni del Gruppo e il 40% del totale "Meal Solutions". In particolare, il magazzino, in funzione sette giorni su sette, 24 ore su



24, impiega attualmente circa 150 addetti su tre turni, 50 impegnati nelle operazioni di carico e scarico, 20 nelle operazioni di picking, ossia la realizzazione di pallet misti, e 80 in attività di riconfezionamento. Ha una scorta di ven-

ti giorni e gestisce spedizioni sia in Italia sia all'estero, relative sia alla merce prodotta nello stabilimento di Pedrignano (principalmente pasta di grano duro e all'uovo) sia alla merce proveniente da altri stabilimenti. ■

IL NUOVO MAGAZZINO

Con una superficie di 40 mila metri quadrati, 80 mila posti pallet e 120 camion caricati ogni giorno, il magazzino di Pedrignano è un gioiello di automazione. Il cuore del progetto consiste nell'automazione dell'handling con 54 carrelli a guida laser (LGV) in grado di offrire prestazioni all'avanguardia:

- percorsi predefiniti progettati a sistema per ottimizzare distanze e traffico;
- interazione continua tra sistema di controllo e LGV via rete wireless;
- posizione identificata e ritratta in tempo reale via scanner laser sugli LGV e rete di catarifrangenti nel magazzino;
- dispositivi di sicurezza perimetrale installati sui quattro lati degli LGV.

Prodotti dalla Elettric 80, i carrelli si muovono senza l'ausilio di fili o binari utilizzando un software che identifica gli ordini, localizza in tempo reale la posizione dei pallet da stoccare o prelevare e, come detto, interagisce con i carrelli attraverso una rete in radiofrequenza. I carrelli hanno un'autonomia di oltre otto ore pari a un turno del personale. Ciascun carrello è dotato di una batteria che viene sostituita autonomamente dal carrello in un apposito locale, dove viene ricaricata per l'utilizzo successivo. Più in generale, il magazzino utilizza tecnologie assemblate a "misura di Barilla": il sistema di automazione è stato progettato congiuntamente dai tecnici dell'azienda e dal team di fornitori coinvolti, ogni punto del processo ha visto la selezione di soluzioni mirate e poi

accuratamente assemblate puntando all'ottimizzazione dell'intero processo secondo gli standard Barilla. Gli obiettivi perseguiti sono un costante miglioramento del servizio ai clienti, sostenibilità ed efficienza, mantenendo la massima garanzia sulla "food safety" dei prodotti. Il magazzino è anche un modello di efficienza energetica e ambientale: consente di eliminare circa 3.000 viaggi l'anno verso magazzini esterni e di ridurre quindi le emissioni nocive. Il progetto ha permesso, infine, di tagliare del 40% i consumi dell'illuminazione e del 20% i consumi di energia termica. Il magazzino è operativo da gennaio 2013 e completamente a regime da pochi mesi. Dai primi mesi di operatività si conferma la stima dei risparmi annui, pari a circa cinque milioni di euro. Nell'ambito del servizio ai clienti si sono registrati notevoli benefici:

- qualità della preparazione: riduzione di oltre il 50% dei danneggiamenti di prodotto, sostanziale azzeramento degli errori di preparazione per le attività automatizzate;
 - puntualità: rispetto dei programmi di carico superiore al 99,5%;
 - elasticità ai picchi di attività fino a più 30% rispetto alla media, senza impatti sul livello di servizio;
 - completezza: rispetto delle quantità ordinate pari al 98,8%.
- Anche l'efficienza della struttura è migliorata in maniera notevolissima: la produttività è cresciuta al livello che vengono spedite oltre il doppio delle tonnellate di merce ogni ora e la capacità di stoccaggio è aumentata di oltre il 10%.



GRIMALDI GROUP

Short Sea Services



 **MINOAN LINES**

Merci al sicuro, autisti a riposo e tanto risparmio.
Alla velocità ci pensiamo noi



Scopri
la carta vincente!

drive& card

la tua carta relax di bordo ti offre
sconti fino al 40%!



puoi utilizzarla a bordo presso:
Ristoranti, Bar, Wellness center,
Fitness center, Negozi

ROTABILI • CONTAINER • PASSEGGERI • CARICHI SPECIALI



INFO & PRENOTAZIONI

+39 081.496.777 • cargo@grimaldi.napoli.it

<http://cargo.grimaldi-lines.com>

FM Logistic, azienda che va controcorrente

“Non facciamo la guerra delle tariffe, puntiamo sull’alta qualità del servizio”, afferma Ugo Lemorini, ceo di FM Logistic Italia.

di Valerio Di Velo



UGO LEMORINI

Le origini di FM Logistic partono in Francia nel 1967 attraverso la fusione di due aziende di trasporto merci a conduzione familiare, la Faure e la Mchet, dalle quali deriva l’acronimo “FM”. Quella della FM Logistic è una storia che potrebbe essere tranquillamente una “storia italiana”, del resto molte delle caratteristiche, delle tradizioni del mondo imprenditoriale francese sono simili alle nostre. Un’impresa familiare, quindi, con tappe di crescita rilevanti dalla nascita al 1994, anno nel quale l’azienda Faure et Mchet cambia nome per acquisire quello attuale. Non a caso il 1994 è anche l’anno nel quale decolla il processo d’internazionalizzazione dell’impresa con il “primo passo” in Russia, che sarà seguito a breve termine da altre ini-

ziative assunte in Polonia, Repubblica Ceca, Turchia. Nel 1999, l’azienda sviluppa l’offerta Global Supply Chain, dopo essersi aggiudicata in Francia l’anno prima un importante riconoscimento: il primo premio nel settore per il livello della “qualità” dei servizi. Tre anni dopo, alla sua guida subentra la seconda generazione delle due famiglie (e oggi siamo alla terza). Nel 2004, vengono mossi i primi passi della presenza in Cina. Quest’anno, l’azienda francese si è posta un obiettivo “forte”: dopo due decenni di successi e di costante sviluppo in Europa, raggiungere due milioni di euro di giro d’affari nel 2022, rinforzando l’attuale core business e acquisendo nuove competenze. Un obiettivo che coinvolge anche FM Logistic Italia. Di questo parliamo con l’amministratore delegato Ugo Lemorini.

SU COSA È STATO COSTRUITO TALE OBIETTIVO, QUALI SONO I “PUNTI DI FORZA” PER QUESTA ULTERIORE ESPANSIONE DELL’AZIENDA?

■ Nell’ottobre del 2012 è subentrato, quale amministratore del Gruppo Jean-Christophe Mchet, che ha elaborato un piano di sviluppo per i prossimi dieci anni. Un piano che si basa su tre “pilastri”. Il primo, un’accelerazione della presenza dell’azienda all’estero, in primo luogo nei paesi emergenti. Ad esempio, da luglio di quest’anno, attraverso un’ac-

quisizione, siamo entrati nel mercato brasiliano, in un futuro prossimo pensiamo di entrare in India, nel Medio Oriente. Il secondo punto di forza dovrà essere lo sviluppo della nostra attività in nuovi settori. Oggi, siamo leader nel campo dell’agroalimentare, della distribuzione alla Gdo, nei prodotti per la cura della casa e della persona, dei beni di lusso, ad esempio, della profumeria. Ci dovremo “estendere” ad altri comparti, come quello dei prodotti a temperatura controllata. Abbiamo fatto in questa direzione un primo passo in Russia, attraverso l’acquisto dell’impresa Univeg Russia leader nel settore della logistica del prodotto fresco. Terzo “pilastro”, da portare avanti contemporaneamente agli altri due, è di rafforzarci, di crescere a livello dimensionale nei paesi e nei settori dove già operiamo. In questo vantaggio di opzioni dobbiamo costruire il nostro sviluppo e stiamo andando, dai risultati di quest’anno, nella direzione giusta.

VENIAMO ALL’ITALIA. COM’È NATA NEL NOSTRO PAESE FM LOGISTIC?

■ Lei sa che ci sono per un’azienda due maniere per entrare in un mercato straniero: partire da zero o acquisire un’impresa che già opera nel medesimo settore. In Italia, FM Logistic ha scelto la prima via, che, in verità, è sempre più complicata. È avvenuto nel 2007 e l’oc- >



Un milione di pallet, un giro d'affari annuo pari a 1,4 milioni di euro, 100 mila metri quadrati di magazzini: questi i dati essenziali del polo logistico agroalimentare Sphinx, il più grande d'Europa, voluto da FM Logistic a Longueil-Sainte-Marie, nel dipartimento dell'Oise, a una sessantina di chilometri a nord di Parigi

casione è stata la vincita di una gara in detta per la costruzione di un magazzino vicino Ovada, in provincia di Alessandria, dalla Danone per il marchio Saiwa, poi ceduto alla Kraft. Nel 2008 ci siamo consolidati. Da allora siamo andati avanti: in questi ultimi anni siamo cresciuti notevolmente, aumentando il fatturato, e ci siamo prefissati l'obiettivo di triplicarlo, quindi andando oltre il target stabilito dalla casa madre francese.

PER LA CRESCITA SEGUITE LA STESSA VIA INDICATA NEL PIANO DAL NUOVO AMMINISTRATORE DELEGATO?

■ Le linee guida sono le medesime. Noi abbiamo una storica specializzazione nel settore del food, dove abbiamo in Italia un portafoglio clienti che include una ventina di produttori di marca. Citandone solo alcuni, la stessa Saiwa, la Nestlé, la Ferrero, Mutti, Granarolo. Lavoriamo per crescere ancora in questo settore e teniamo in conto di continuare a estenderci in altri comparti.

QUALI DIFFERENZE CI SONO TRA IL LAVORO, AD ESEMPIO, IN FRANCIA E QUELLO IN ITALIA?

■ Premetto che in Italia operiamo attraverso tre piattaforme, quelle di Ovada, di Pieve Emanuele, a sud di Milano, e di Monterotondo, sulla Salaria, alle porte di Roma, con le quali copriamo tutto il territorio nazionale. Cosa indispensabile in Italia. Qui vengo alle differenze che lei mi ha chiesto. Basta un dato per spiegarle: Carrefour ha in Francia dieci magazzini che assorbono il 50% dei volumi da consegnare ai punti vendita francesi, che sono infinitamente meno di quelli italiani. Granarolo e Ferrero, nel nostro paese, arrivano a 120 mila punti, saltando i grossisti. Il discorso è perciò completamente diverso. In Italia serve una rete, una distribuzione assolutamente capillare, cosa che ovviamente comporta costi più alti, che in parte dipendono anche dalla geografia del paese, così stretto e così "lungo". Inoltre, c'è un nuovo atteggiamento della Gdo,

che per recuperare margini sta sempre più riducendo gli stock e obbliga i distributori a consegnare direttamente nei punti vendita.

COME AVETE AFFRONTATO QUESTA FRAMMENTAZIONE DELLE CONSEGNE?

■ Stiamo andando controtendenza. La nostra azienda madre viene da una tradizione familiare e anche il management della società italiana è stato reclutato fra chi aveva una simile formazione. Formazione che vuol dire avere il massimo rispetto del cliente e degli impegni presi, caratteristiche che si devono tradurre in un'alta qualità del servizio. Per questo noi non riduciamo le tariffe, non facciamo una politica aggressiva dei prezzi. Il confronto con i competitor lo facciamo sulla qualità, sui livelli del servizio. Questa si sta rivelando una carta vincente, specialmente in un settore delicato come quello agroalimentare. Ed è per questa ragione che ci stiamo organizzando per mettere in piedi nostre strutture distributive. Vogliamo sempre più curare la distribuzione in tutte le sue fasi. Questa strategia ci sta premiando.

QUINDI, NON SENTITE GLI EFFETTI DELLA CRISI?

■ Guardi, noi in Italia abbiamo cominciato a lavorare con la crisi. Nel 2008, il nostro fatturato è stato quasi pari a zero. Dopo sei anni di "crisi" abbiamo fatturato più di 40 milioni di euro. Siamo nati e ci siamo sviluppati con la crisi e con questa in atto facciamo i nostri programmi di crescita. Uno dei quali è di voler crescere nel Mezzogiorno, un'area dove ci sono ancora più numerosi punti vendita e dove possiamo fare molto bene. In Emilia Romagna, nel Triveneto abbiamo importanti posizioni sul mercato, da qui vogliamo partire per estenderci sempre più a livello nazionale. ■



Efficienza energetica e sostenibilita': la mossa vincente per la tua logistica.



Vuoi un carico più leggero sulla bolletta, e anche sull'ambiente? Dall'unione tra gli specialisti dell'edilizia d'impresa e del fotovoltaico nascono soluzioni per la produzione di energia rinnovabile, dedicate alle imprese della logistica. Lasciati trasportare dalla sfida e fai subito la prima mossa: contattaci.



Magnetti Goldbeck srl
Via A. Pedrinelli, 118 - 24030 Carvico (BG)
T +39 0354 383311
infomg@magnettigoldbeck.it

EUROMERCI

il mensile di logistica

ATTUALITÀ - INCHIESTE - INTERVISTE - FOCUS



I FOCUS 2014

Gennaio-Febbraio

- Sistema Interportuale
- Corrieri Express

Marzo

- Cargo Aereo
- Logistica Automotive

Aprile

- Logistica Retail-Food&Beverage
- Logistica Sostenibile

Maggio

- Immobiliare Logistico
- Material Handling & Attrezzature per magazzini

Giugno

- Filiera Fredda
- Trasporto Intermodale

Luglio-Agosto

- Logistica del Farmaco
- Mercato Immobiliare

Settembre

- Logistica del Fashion
- Reverse Logistics

Ottobre

- Material Handling
- Autotrasporto

Novembre

- ICT e Software per la Logistica
- Logistica Portuale

Dicembre

- City Logistics
- Mercati Asiatici

Il Piano d'Azione per l'area adriatico-ionica

Un'iniziativa che può portare benefici importanti per le nostre aziende

di **Giovanna Visco**



E. M. PUJIA
ENRICO PUJIA

Il lavoro per il Piano d'Azione della Strategia macroregionale adriatico-ionica, basato su quattro pilastri tematici progettuali (blue economy, mobilità, ambiente, turismo) e su due trasversali (innovazione e formazione Pmi), di estremo interesse per i territori italiani adriatici, procede. Enrico Pujia, direttore generale del dipartimento Traffico marittimo e Vie d'acqua interne del ministero In-

frastrutture e Trasporti, ne segue direttamente gli sviluppi nel ruolo di "focal point" per il ministero.

DOTTOR PUJIA, QUAL È IL RUOLO DEI TRASPORTI NELLA COSTRUZIONE DELLA MACROAREA?

■ In questa prima fase sono determinanti per l'interscambio e la cooperazione dei paesi aderenti all'iniziativa. Storicamente, i traffici marittimi rappresentano già una cooperazione transfrontaliera radicata, rendendo la Strategia Marittima propedeutica a quella più ampia per la macroregione adriatico-ionica.

CON CHI SARÀ COSTRUITA E QUALI VANTAGGI POTREBBE PORTARE ALL'ITALIA?

■ Con gli Stati membri, gli stakeholders e le regioni. Per quanto riguarda i vantaggi per il nostro paese, in termini politici, di svolgere il ruolo di leader della Strategia, mentre, in quelli economici, di facilitare gli scambi di beni e servizi con i paesi dell'area. Il coor-

dinamento per "azioni" mira a risolvere quei problemi comuni, come ambiente e trasporti, che non possono essere affrontati con la medesima efficacia da singoli Stati o regioni.

CI SONO PUNTI CRITICI?

■ Mettere a fattor comune tutte le esperienze e i tre "no" posti a condizione della macroregione, che sono: no a una legislazione ad hoc; no a nuove strutture istituzionali; no a fondi aggiuntivi. Ma quest'ultimo "no" potrebbe rivelarsi anche una risorsa, spingendo a un migliore utilizzo dei fondi già esistenti, "valori aggiunti" spesso inutilizzati dai diversi attori.

QUALI SOGGETTI ITALIANI SONO COINVOLTI NELLA STESURA DEL PIANO?

■ Il ministero degli Affari Esteri è il coordinatore nazionale, sulla base del Codice di condotta del partenariato, con partecipazione piena di regioni e territori grazie a un coordinamento specifico ricordato all'Intergruppo >



Scorcio del canale di Ravenna

adriatico-ionico del Comitato delle Regioni dell'Unione europea, presieduto dal presidente della Regione Marche. Oltre al Gruppo strategico di cooperazione territoriale europea e a un meccanismo di predisposizione dei documenti programmatici, la stesura del Piano si avvale anche del dipartimento per lo Sviluppo e la Coesione economica del ministero per lo Sviluppo economico e di un sistema di "focal points" ministeriali (Ambiente; Infrastrutture e Trasporti; Politiche agricole e Pesca; Istruzione, Università e Ricerca; Beni e Attività culturali).

A CHE PUNTO SIAMO?

■ Come da mandato conferito dal consiglio europeo alla commissione a fine 2012, il Piano d'Azione dovrà essere presentato entro il 2014. L'Italia sta lavorando per la sua approvazione definitiva nel secondo semestre, in significativa coincidenza con la nostra presidenza dell'Unione europea.

LEI HA DEFINITO LA "BLUE ECONOMY" PROPEDEUTICA ALLA MACROREGIONE. TUTTI I PORTI DELLE SPONDE ADRIATICHE GUARDANO AI MERCATI DEL CENTRO EUROPA. C'È IL PERICOLO DI UNA FORTE CONCORRENZA E DI UN SOVRADIMENSIONAMENTO INFRASTRUTTURALE?

■ Sotto la forte spinta della globaliz-

zazione, è emerso un concreto interesse dei paesi aderenti alla macroregione verso forme di cooperazione nel settore portuale, per creare massa critica e competere con le altre aree mediterranee. Forme più avanzate di collaborazione tra operatori intermodali, logistica e armatori, e, dove necessario, complementarietà e specializzazione di ciascun porto, anche sotto il profilo impiantistico e infrastrutturale, sono necessari. Come lo sono incontri tra armatori, Autorità portuali e autotrasporto dei diversi paesi per mettere a punto un sistema short sea shipping che intercetti traffico dall'Africa e dal Mar Nero.

TUTTO CIÒ COME SI ARMONIZZA CON LE RETI TEN?

■ Utilizzare appieno il nuovo corridoio Baltico-Adriatico, servendo container e merci verso il centro Europa, è un'occasione unica per valorizzare congiuntamente le potenzialità competitive dell'insieme degli scali della regione. Partendo da una preventiva analisi dei flussi, devono essere potenziati quei collegamenti marittimi e quelle infrastrutture portuali ritenuti necessari a favorire nuove iniziative di interscambio, in una visione d'insieme sulle interconnessioni con le reti stradali e ferroviarie europee, so-

stenute da un adeguato sistema di logistica integrata e dallo sviluppo di infrastrutture immateriali come il Single Window.

SARANNO POSSIBILI ANCHE POSIZIONI COMUNI DA ASSUMERE SULLE NORME DI LIVELLO EUROPEO?

■ Certo, collaborando nell'esame di proposte normative, come il regolamento all'accesso ai servizi portuali e sulla trasparenza del finanziamento infrastrutturale, e aumentando lo scambio di know-how e di esperienze di gestione portuale e di finanziamento dei progetti.

MOLTE PMI ITALIANE HANNO DELOCALIZZATO I PROPRI IMPIANTI NEI BALCANI...

■ Le Regioni e le camere di commercio che partecipano attivamente alla stesura del Piano hanno ben chiare le esigenze delle imprese italiane rimaste sul territorio nazionale e di quelle che, pur avendo delocalizzato, ne mantengono il mercato di riferimento. La funzione dell'obiettivo tematico "Mobilità sostenibile di persone e merci" è proprio quella di considerare i flussi commerciali, predisponendo programmi operativi che identifichino e selezionino obiettivi e azioni, indicando le fonti di finanziamento d'intesa con il ministero dello Sviluppo economico, nell'ambito della programmazione "Metodi e obiettivi per un uso efficace dei fondi comunitari 2014-2020".

COME SI CONCILIERÀ CON LE PROGRAM-

MAZIONI DI SVILUPPO DEI TERRITORI?

■ Le proposte del Piano d'Azione devono essere coerenti con esse e individuare fondi e programmi comunitari contenuti nel "quadro finanziario" dell'Unione 2014-2020. I territori pub-

blici e privati sono attori e beneficiari della Strategia adriatico-ionica e le iniziative che creano benefici di sviluppo devono evitare duplicazioni, coinvolgendo gli attori rappresentativi come l'Euroregione Adriatico-Ionica e i tre

Forum collegati all'iniziativa (Forum delle camere di commercio adriatico-ioniche; Forum della "rete delle università" presenti nella macroregione, Forum delle città dell'Adriatico e dello Ionio).

L'economia albanese in movimento

Dai dati del Fmi, il Pil procapite albanese nel 2012 è stato di circa 3.900 dollari, il più basso dei paesi dei Balcani occidentali, ma l'Albania è anche il solo paese del sud-est europeo ad aver evitato una recessione. Ha un'estensione territoriale di 29 mila kmq, prevalentemente montuosa. Dalle elaborazioni della Bers, la Banca europea per la ricostruzione e lo sviluppo, il consuntivo economico 2013 segnerà una crescita di più 1,2%, seguito da un più 2% nel 2014. Circa 700 mila ettari di terre coltivate, concentrate sulla costa e nelle pianure di Myzeqe e Korca, impiegano quasi il 50% della popolazione che si attesta a

poco più di 3,2 milioni di persone (fonte Fmi), in crescente trend di crescita. Il settore agricolo produce quasi il 20% del Pil, che nel 2012 è ammontato a 12.550 miliardi di dollari, ma l'economia nel suo complesso presenta un quadro dinamico. Infatti, se da un lato nel 2012 il tasso di disoccupazione ha toccato il 15%, il debito pubblico si è attestato al 61%, il tasso d'inflazione è leggermente aumentato e si è registrato un forte calo di import di beni e servizi (meno 9%), dall'altro il volume export di merci è cresciuto del 2% e gli investimenti hanno registrato più 24%. L'Albania, che dal 2009 ha lo status di paese potenziale candidato all'Unione euro-

pea, ha gradualmente intrapreso un profondo processo di cambiamento legislativo e amministrativo verso un modello di economia di mercato, ma anche culturale al diminuire del suo isolamento. Nei suoi progetti di infrastrutture e logistica, su cui resta ancora molto da fare, partendo dalla certezza di essere un territorio strategico tra Gibilterra e l'est del continente europeo, sono impegnati consulenze e fondi di varie agenzie internazionali. Nell'ambito del Progetto Western Balkans Trade Logistics, che coinvolge anche l'Ue e il Central European Free Trade Agreement-CeFTA, è di pochi mesi fa un accordo con l'Ifc, la più grande istituzione della Banca mondiale per il settore privato, che in Albania ha già un portfolio di investimenti di 157 milioni di dollari. Verranno introdotte nel paese alcune buone pratiche, già sperimentate da altri, ma ritagliate sulle proprie caratteristiche, per la riduzione dei tempi burocratici dei flussi commerciali di import/export e di transito, con una ricaduta economica per le imprese private intorno ai 10 milioni di dollari. Scarsità demografica e vasto territorio montuoso rendono strategico anche il nuovo Fondo per i Balcani occidentali Municipal Infrastructure Development Facility, varato dalla Bers e dalla Banca tedesca per la ricostruzione-KfW. Finanziato con 100 milioni di euro, sarà lo strumento per le infrastrutture al servizio delle piccole municipalità con scar-

>



Tirana. Il monumento a Skanderbeg, condottiero ed eroe albanese del XV secolo, nell'omonima piazza

sa capacità di progettazione sostenibile e scarso accesso al credito, per interventi dai 100 mila ai 5 milioni di euro. Nel programma Bers 2013-2016 di sostegno e accelerazione del processo di integrazione dell'Albania alla Ue e ai sistemi globalizzati, sono previste nuove azioni, sia di consulenza sia di finanziamento, mirate al coinvolgimento dei privati nel trasporto, nelle infrastrutture portuali e ferroviarie e nel settore energetico di rinnovabili, gasdotti e reti di distribuzione. Secondo la Banca di sviluppo, l'economia albanese è ancora troppo dipendente dall'import e dal lavoro intensivo subappaltato, rendendo necessario il partenariato con investitori stranieri e società locali per lo sviluppo di imprenditoria privata nei settori capaci di modernizzare e creare valore.



L'Albania è l'unico paese balcanico occidentale ad avere sponda sia adriatica sia ionica. Il suo porto principale, Durres, che nei primi sette mesi del 2013 ha movimentato merci per 2,1 milioni di tonnellate (più 5%), ha intrapreso un processo di privatizzazione delle banchine. Strategico per il Corridoio VIII, è seguito da tempo dalla Banca mondiale con progetti che lo hanno accompagnato nei principali ammodernamenti, dalla costituzione della Port Authority alla privatizzazione delle operazioni, dal recupero delle infrastrutture alla loro messa in sicurezza, al miglioramento delle procedure doganali. Nonostante le polemiche mosse da esponenti del nuovo governo socialista sulla privatizzazione degli asset pubblici, di recente è stato firmato il contratto di concessione di dieci anni del terminal traghetti e crociere con la Albanian Ferry Terminal Operator,



joint venture tra FRS Chartering Beteiligungsgesellschaft e Global Networks Albania shpk, che si era aggiudicata la gara mesi fa, con un piano di investimento di oltre 4 milioni di euro, dei quali 2,5 in attrezzature e 1,5 in lavori infrastrutturali. La concessione del terminal, costruito con un prestito Bers, frutterà alle casse pubbliche 3,2 milioni di euro. La stessa linearità non si è manifestata nella concessione del terminal container DCT, che ha assunto toni inquietantemente speculativi, come riportato da alcune fonti giornalistiche locali. Un problema non solo albanese, se nel 2012 il Balkan Venture Forum denunciava il comportamento di molti investitori, che "a fronte di un capitale di 20 mila dollari pretendono il 40% di una società" e ricercano "trattative eccessivamente segrete" che impediscono lo sviluppo di qualsiasi business network. Infatti, a febbraio scorso è stata formalizzata la concessione di DCT per 35 anni con un piano di investimento di 30,5 milioni di euro, vinta dal gruppo turco Kurum anche in risarcimento dell'esproprio di un'area nel porto di proprietà del gruppo. Kurum, che è specializzato nella produzione di acciaio ed è presente in Albania da molti anni tra i principali investitori stranieri in business diversificati, è attualmente sotto i riflettori del fisco albanese per evasione fiscale. Già prima che la gara fosse indetta, aveva il 51% della società di gestione di DTC, in joint venture con la turca Global Investments Holding che gli assicurava l'expertise operativo, poi sostituita, a gara vinta, con la quota del 48%, dal terminalista maltese indipendente Mariner. Tuttavia la nuova joint mostra gambe corte, a seguito dei contatti di Kurum con alcuni operatori internazionali per una rivendita della

propria quota, tra cui, secondo alcuni rumours, Apm Terminals, con richieste fino a 100 milioni di dollari. Intanto, il gruppo tedesco di shipping e logistica di rinfuse secche, Ems-Fehn, si è aggiudicato la gara di concessione dell'East Terminal di Durres per 35 anni. L'operatore minerario Xjhemal Klosi sarà uno degli stakeholders principali del terminal, che movimentata anche general cargo e punta sullo sviluppo dell'export di minerali, di cui l'Albania è ricca. A breve inizieranno i lavori di approfondimento del canale di accesso al porto, che consentirà di arrivare a movimentare due milioni di tonn/anno. L'iter di approvazione finale del progetto di dragaggio del porto a meno 11, ora al vaglio delle valutazioni di impatto ambientale, dovrebbe concludersi entro fine anno. Del valore complessivo di 20 milioni di euro, il progetto è finanziato dalla Port Authority di Durres con 5 milioni diretti e 15 prestati dalla Bers, che per la prima volta ha concesso un prestito non-sovrano a una società statale nel settore trasporti.



Europort Shengjin-Eagle Of The Adriatic, il più grande dell'Adriatico, è un porto commerciale ancora da realizzare, ma il fondatore del progetto, Ilir Muharemi, presidente e Ceo di LM&CO, con il patrocinio della famiglia Rothschild, da anni si batte per la sua realizzazione. Nel 2009, il progetto è stato stimato da World Finance uno dei 100 migliori del mondo e sta, oggi, ricevendo riscontri positivi da investitori asiatici e americani. A metà tra Pireo e Trieste, l'Europort Shengjin, valore 4 miliardi di euro e capacità di movimentazione annua di 60 milioni di tonnellate, con possibilità di raddoppio, è strategico anche per la rete ferroviaria albanese, la sola a non essere connessa al network euro-balcanico. (Continua) ■

Consorzio ZAI



Interporto
Quadrante
Europa

Nuovi Lotti

ZAI 2 BASSONA

Via della Meccanica

I lotti sono ubicati all'incrocio tra
via della Chimica e via della Meccanica,
a 3 Km circa dal casello di Verona Nord
e a 1 Km circa dall'incrocio di SS12 - SR62 - SR 11

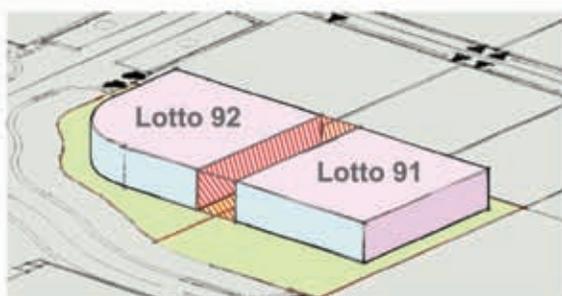
2 Lotti produttivi contigui

Lotto 91

superficie lotto
3.970 mq circa

Lotto 92

superficie lotto
3.850 mq circa



www.quadranteeuropa.it
consorzio.zai@qevr.it • Tel. +39 045 8622060



Lavorare insieme a OM STILL



Scopri i vantaggi dei nuovi contratti di assistenza dedicati ai proprietari di un carrello OM STILL

I nuovi contratti di assistenza di OM STILL, strutturati per rispondere a reali esigenze di service, comprendono una serie di specifiche volte a ridurre i rischi operativi ed a mantenere l'efficienza delle macchine a livello ottimale.

L'offerta di OM STILL si articola in 6 contratti service, BASE, ECONOMY, MAINTENANCE, INTENSIVE, FREE, FIRST: ogni contratto corrisponde ad una chiara proposta di servizio ed è ideato per garantire la manutenzione più idonea al tipo di utilizzo a cui viene sottoposta la macchina.

First

Free

Intensive

Maintenance

Economy

Base

Assistenza e manutenzione

Verifica e manutenzione

Servizio

first in intralogistics

