



# **Porti e logistica le due opzioni per salvare il Sud**

**A livello politico, continuano  
a latitare scelte che invertano  
il declino del Mezzogiorno**

Nella foto, porto di Taranto, veduta aerea del terminal container

**A MILANO, LA CONSEGNA DEI PREMI "IL LOGISTICO DELL'ANNO"**

### **EDITORIALE**

**Piano della logistica,  
sempre stand by?**

### **ECONOMIA**

**L'Italia, migliora  
a piccoli passi**

### **NUMBER 1**

**Concorrenza: non può  
significare solo "sconti"**

## Linde Robotics.

Una nuova dimensione nelle soluzioni automatizzate.

I nuovi carrelli elevatori senza operatore Linde rappresentano una soluzione ancora più efficiente per il flusso interno delle merci. Driven by Balyo, questi mezzi impiegano una tecnologia all'avanguardia e combinano precisione, sicurezza ed efficienza. Il futuro della logistica è già iniziato.

Linde Robotics

Linde Material Handling

*Linde*



Numero Verde  
800.200850

---

# PIANO DELLA LOGISTICA ...

## Quali saranno le "azioni" e quando?

---

I DATI SULL'ECONOMIA ITALIANA MOSTRANO QUALCHE MIGLIORAMENTO: NEGLI ULTIMI MESI STA CALANDO LA DISOCCUPAZIONE, LA TENDENZA DELLA PRODUZIONE INDUSTRIALE È POSITIVA (ANCHE SE FORTEMENTE TRAINATA DALL'AUTO), C'È QUALCHE SEGNO DI RIPRESA DELLA DOMANDA INTERNA. QUELLO CHE CONTINUA A MANCARE È UNA REALE POLITICA INDUSTRIALE, CHE SCELGA SETTORI E CHE SOPRATTUTTO CONSIDERI FINALMENTE LA LOGISTICA COME UNA PARTE INTEGRATA NEI PROCESSI PRODUTTIVI. SENZA UN'EFFICIENZA LOGISTICA È PIÙ DIFFICILE ESPORTARE, È PIÙ COMPLICATO CONTENERE I COSTI. CIÒ NON AVVIENE, ANZI, AVVIENE IL CONTRARIO. ALLE IMPRESE LOGISTICHE SERVONO CONCRETEZZA, SEMPLICITÀ, CERTEZZE E INVECE SI TROVANO DAVANTI A "IMPICCI" BUROCRATICI, A CONTENZIOSI TRA PEZZI DELL'AMMINISTRAZIONE DELLO STATO. PRIMO REQUISITO DELL'EFFICIENZA È L'OPERATIVITÀ. QUESTA DOVREBBE ESSERE GARANTITA DAL FANTOMATICO PIANO DELLA LOGISTICA. SE NE RAGIONA SEMPRE "AI MASSIMI SISTEMI", OVVERO A QUEI LIVELLI CHE NON "INCIDONO", CHE NON "SCELGONO", CHE VANNO BENE A TUTTI. SERVE ESATTAMENTE IL CONTRARIO: SERVE UN PIANO CHE METTA A SISTEMA A 360° NAVI, TRENI, CAMION, AEREI, IN UNA LOGICA CHE MIRI A ISTITUIRE "DISTRETTI LOGISTICI", INDIVIDUANDO BACINI DI ECCELLENZA PER ATTIVITÀ PRODUTTIVE, NUMERO DI ABITANTI, NUMERO DI CONSUMI, COLLEGAMENTI INFRASTRUTTURALI, IN STRETTA CONNESSIONE CON TUTTE LE MODALITÀ DI TRASPORTO. IN QUESTA LOGICA VANNO INVESTITE LE POCHE RISORSE CHE CI SONO. SERVONO INVESTIMENTI SELETTIVI, CHE, COME DICEVAMO, SOSTENGANO LE SCELTE, LE "PRIORITÀ" CHE UNA VOLTA TANTO SIANO TALI NON SOLO NELLE PAROLE MA NELLE AZIONI. SE SI CONTINUANO A FARE "RIFORME SEPARATE", MODALITÀ PER MODALITÀ, PORTO PER PORTO, AEROPORTO PER AEROPORTO, L'UNICO RISULTATO CONTINUERÀ A ESSERE QUELLO DI AVERE RISULTATI CONTRADDITTORI E SICURAMENTE NEGATIVI PER LA FUNZIONALITÀ DEL SISTEMA NAZIONALE. AMMESSO CHE SE NE VOGLIA REALMENTE REALIZZARE UNO, DOPO CHE IN DECENNI SI SONO FATTI SOLO "PIANI" RIMASTI TUTTI BEN SERRATI NEI CASSETTI DI QUALCHE MINISTERO.

# V I S E G N A L I A M O

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  
Marianosa Mazzoleni  
cell.335.532.7936  
mazzolenimarianosa@gmail.com

**Punto sostenibilità logistica**

**LA SPEZIA: NEL TERMINAL, CONTSHIP  
LAVORA PER L'AMBIENTE**

**28**

**Mezzogiorno**

**PORTI E LOGISTICA: DUE OPZIONI  
PER SALVARE IL SUD**

**30**

**Premio Logistico dell'Anno**

**OBIETTIVO LA CRESCITA  
DELLE ESPORTAZIONI**

**35**

**Immobiliare**

**IDI GAZELEY: CONSOLIDARE  
LA CRESCITA IN ITALIA**

**46**

**eCommerce**

**ZALANDO-FIEGE: A STRADELLA,  
PRONTO IL MAGAZZINO SATELLITE**

**49**

**Primo Piano: Number 1**

**LOGISTICA: CONCORRENZA NON PUO'  
IDENTIFICARSI CON "SCONTO"**

**51**

**Primo Piano**

**MEETING A MADRID TRA I CLIENTI  
DELLA BORSA CARICHI WTRANSNET**

**53**

**Primo Piano**

**I SOFTWARE IDEA GRIP MIGLIORANO  
LA GESTIONE DELL'AUTOTRASPORTO**

**55**

**IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA**

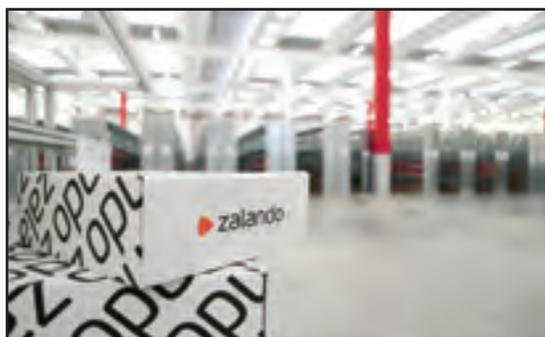
**4**

**NEWS**

**8**

**DALLE AZIENDE**

**12**



Zalando, leader in Europa delle vendite online nel settore della moda, e l'azienda logistica Fiege hanno realizzato un magazzino satellite a Stradella, Pavia. Ciò per fronteggiare la forte crescita degli acquisti via internet degli italiani (il servizio a pag. 49)



Renzo Sartori, consigliere delegato di Number 1, sottolinea in un'intervista le difficoltà delle aziende logistiche italiane, sempre più forzatamente coinvolte in una concorrenza che si svolge quasi esclusivamente sul fronte del "prezzo" (il servizio a pag. 51)



# Amore per la semplicità

## La logistica da un diverso punto di vista

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

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

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

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



Making business flow

## Italia avanza a piccoli passi

### Produzione industriale

Fonte: ISTAT

(Ott. 2013-Ott. 2015, indice e media mobile, variazioni sul mese precedente)



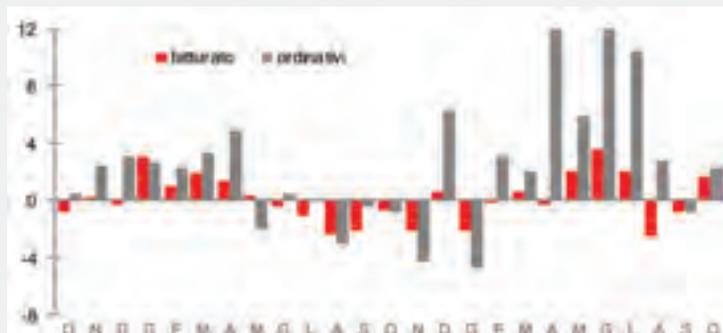
(Ott. 2013-Ott. 2015, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)



### Fatturato e ordinativi dell'industria

Fonte: ISTAT

(Ott. 2013-Ott. 2015, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)



Secondo le stime Istat, la nostra economia, in complesso, sta dando segnali positivi: avanziamo a piccoli passi. Vediamo un po' di dati. L'occupazione, nei confronti del 2014, sta recuperando terreno: il tasso di disoccupazione, in calo da luglio, diminuisce ancora a novembre 2015 di 0,2 punti percentuali arrivando all'11,3%. Rispetto ai tre mesi precedenti, nel periodo settembre-novembre 2015 diminuiscono i disoccupati (meno 4,4%, pari a meno 134 mila), sono in lieve calo anche le persone occupate (meno 0,1%, pari a meno 12 mila), mentre crescono gli inattivi (più 0,6%, pari a più 88 mila). Su base annua la disoccupazione



ne registra un forte calo (meno 14,3%, pari a meno 479 mila persone in cerca di lavoro) e cresce l'occupazione (più 0,9%, pari a più 206 mila persone occupate). Per quanto riguarda la produzione industriale, il trend è il medesimo: a ottobre 2015, l'indice destagionalizzato è aumentato dello 0,5% rispetto a settembre; nella media del trimestre agosto-ottobre 2015 la produzione è

# NON TEME L'ALTEZZA



## La nuova gamma BT Staxio Serie P

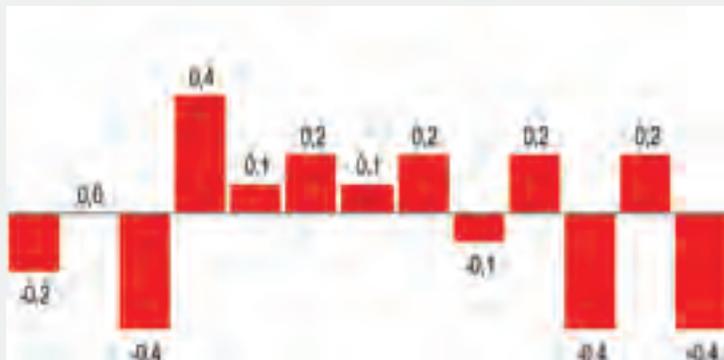
La nuova gamma di elevatori elettrici a timone con pedana operatore di Toyota Material Handling offre una altezza di sollevamento eccezionale, la più alta nella sua categoria, una velocità di trazione e capacità residue che la rendono adatta a qualsiasi applicazione. Che abbiate bisogno di raggiungere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

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

## Prezzi al consumo

Fonte: ISTAT

(Nov. 2014-Nov 2015, variazioni % sul mese precedente dell'indice Nic\*)



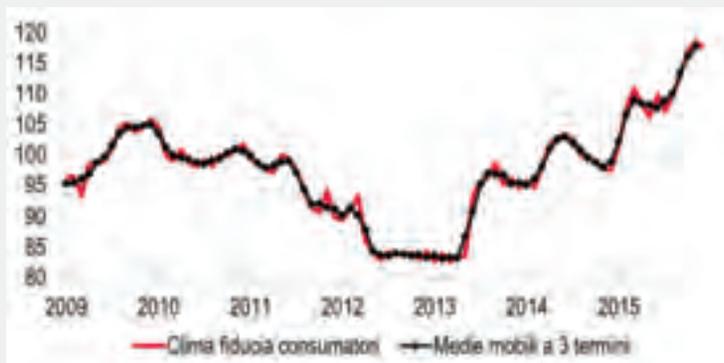
\*Indice Nic: prezzi al consumo per la collettività al lordo dei tabacchi

cresciuta dello 0,2% rispetto al trimestre precedente; corretto per gli effetti di calendario, sempre a ottobre scorso, l'indice è aumentato rispetto allo stesso mese del 2014 del 2,9%, mentre nella media dei primi dieci mesi dell'anno la produzione è aumentata sul 2014 dell'1,1%. Gli aumenti coinvolgono tutti i comparti: aumentano i beni strumentali del 4,8%, i beni intermedi (2,4%), i beni di consumo (2,1%) e l'energia (2,0%). Per il fatturato dell'industria, nel secondo semestre del 2015, si sono invece avuti andamenti altalenanti, come dimostra il grafico che pubblichiamo. Comunque, a ottobre, registra, al netto della stagionalità, un incremento del 2,0% rispetto a settembre, con variazioni positive sia sul mercato interno (più 1,4%) sia su quello estero (più 3,1%), mentre nella media degli ultimi tre mesi (agosto-ottobre), l'indice complessivo diminuisce dell'1,6% rispetto ai tre mesi precedenti (meno 2,0% per il fatturato interno e meno 0,9% per quello estero). Facendo il confronto con ottobre 2014, il fatturato totale cresce dell'1,6%, con incrementi dell'1,3% sul mercato interno e del 2,4% su quello estero. Sempre a ottobre, crescono su settembre anche gli ordinativi: più 4,6%.

## Fiducia dei consumatori

Fonte: ISTAT

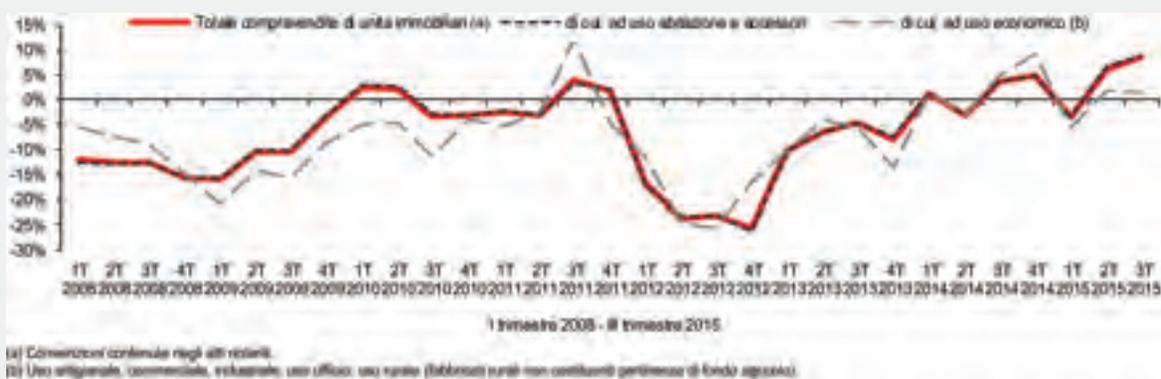
(Gen. 2009-Dic. 2015, indici base 2010=100)



## Compravendite di immobili

Fonte: ISTAT

(variazioni % sul trimestre precedente)



# STAMPA ESTERA

THE KOREA HERALD

## 1940-45: il Giappone ammette brutalità sulle donne

Nel quadro delle migliorate relazioni tra Sud Corea, Giappone e Cina (vedere Euromercati n. 10, ottobre/novembre 2015, pag. 7, ndr), il ministro degli Esteri sud coreano Yun Byung-se ha annunciato l'accordo con il governo giapponese sul problema delle "donne schiave" all'epoca della seconda guerra mondiale. Gli storici hanno stimato che almeno 200 mila donne, in stragrande parte coreane (il paese è stato sotto la dominazione coloniale giapponese dal 1910 al 1945), furono costrette a subire ogni genere di violenza, anche sessuale, da parte dei soldati dell'esercito del Sol Levante e anche a lavorare sulla linea del fronte bellico. La vertenza fra i due paesi

si è trascinata per decenni. Nell'accordo firmato, il Giappone ha ammesso le proprie responsabilità per le brutalità inflitte e ha offerto un miliardo di yen come risarcimento alle 46 donne vittime, oggi sopravvissute. L'accordo è stato comunque criticato dall'organizzazione sud coreana che associa le vittime e i loro eredi per non essere stata interpellata prima della firma. Altre polemiche sono sorte a livello dei due paesi a seguito dell'intesa. Ad esempio, la stampa giapponese ha chiesto che il governo sud coreano facesse spostare la statua che ricorda le donne vittime delle violenze che sorge a Seul proprio davanti all'ambasciata giapponese. Il ministro Byung-se ha reagito a questa richiesta con un fermo diniego, aggiungendo che "l'accordo non può essere sottoposto ad arbitrarie interpretazioni: il nostro governo non accetterà mai di spostare il monumento che ricorda il sacrificio di così tante donne". Ha inoltre sollecitato, attraverso i canali diplomatici, il governo giapponese a non avallare operazioni e richieste che danneggerebbero e violerebbero lo spirito dell'intesa raggiunta. Infine, il ministro ha ricordato che il governo sud coreano, nell'accordo, si è dichiarato pronto a porre fine a ogni altra rivendicazione di fronte al riconoscimento da parte giapponese della piena responsabilità della tragedia a cui furono sottoposte allora così tante donne. ■



■

# CLASS

Cooperative Logistica Associate



PROGETTAZIONE & SVILUPPO

GESTIONE MAGAZZINI

CONTI LAVORAZIONE

NOLEGGIO E MANUTENZIONI  
SERVOMEZZI

SERVIZI GENERALI



CLASS S.p.A.

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

Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607

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

Gruppo FBH

## Primo semestre 2015: più vittime sulla strada

L'Istat, per la prima volta, pubblica a dicembre una stima sul numero degli incidenti, dei feriti e delle vittime relativa al primo semestre dell'anno. Un atto che va incontro all'assoluta esigenza di avere dati molto più tempestivi su tale fenomeno come avviene in tutti i paesi europei più avanzati. Esigenza che trova riscontro anche nella necessità di contrastare il fenomeno. Ricordiamo che i dati sull'incidentalità del 2014 sono stati forniti dall'Istat nei primi giorni di novembre 2015. Un ritardo enorme. Secondo la stima, nel primo semestre 2015, rispetto ai dati consolidati dello stesso periodo del 2014, si è registrata una riduzione del 2,9% nel numero di incidenti con lesioni a persone e del 3,8% nel numero di feriti mentre il numero delle vittime è aumentato dell'1,0%. Questi dati confermano le previsioni ufficiose che parlavano appunto sia di un aumento delle vittime rispetto al 2014 sia di un forte rallentamento della tendenza alla diminuzione di incidenti e feriti. Nei primi sei mesi del 2015 si è registrata pertanto un'inversione di tendenza nel calo della mortalità, con conseguente rischio di registrare nell'anno in corso un allontanamento dall'obiettivo europeo di riduzione del 50% delle vittime entro il 2020.

In particolare, sulle strade urbane si è rilevato il 76,1% degli incidenti, il 72,7% dei feriti e il 47,4% dei morti



(questi ultimi in aumento del 7,4% rispetto allo stesso periodo del 2014); sulle strade extraurbane è avvenuto il 18,7% degli incidenti, con il 21,1% di feriti e il 43,9% di vittime (queste ultime sono diminuite del 4,1% rispetto al periodo gennaio-giugno 2014); sulle autostrade si è registrato il 5,2% degli incidenti, il 6,2% dei feriti e l'8,8%

### Incidentalità stradale

Fonte: ISTAT

(primo semestre 2015: numero incidenti, feriti e vittime, variazioni % su anni precedenti)



dei morti. Per quest'ultima categoria di strada, le vittime si sono ridotte del 4,1% rispetto al primo semestre 2014. In base ai risultati preliminari, infine, le vittime sono 3,14 ogni 100 incidenti (3,34 nel 2014). Il fatto che le vittime siano diminuite, e anche notevolmente, sulle autostrade lascia intendere che dove esistono fondi stradali sottoposti a manutenzione, controlli elettronici sulla velocità e una segnaletica più accurata le vittime diminuiscono. Tali condizioni sono invece molto spesso assenti sia nelle strade extraurbane sia in quelle dei centri abitati. Molto



probabilmente per ottenere una ripresa del calo del numero delle vittime della strada occorre intervenire pesantemente sulle attuali, molto spesso pessime condizioni ambientali che caratterizzano la viabilità urbana (strisce pedonali cancellate, fondo stradale malridotto, scarsa illuminazione nelle ore notturne, segnaletica confusa e insufficiente, pochi controlli sulle velocità delle auto, mancanza di interventi mirati sui tratti più a rischio). Tutto ciò chiama anche in causa le amministrazioni locali. >

## Strade più care al mondo per affitti commerciali

L'annuale ricerca della Cushman&Wakefield ha reso note le strade che risultano essere le più care al mondo per gli affitti dei negozi. Prendendo la classifica del 2015 suddivisa per paese, al primo posto si consolidano gli Stati Uniti con il tratto della Fifth Avenue di New York che va dalla 49° strada alla 60°. Qui gli affitti annuali per metro quadro ammontano alla stratosferica cifra di 33.812 euro. Segue, a notevole distanza, Hong Kong, con la sua strada commerciale più famosa, la Causeway Bay, con 23.178 euro. In terza posizione troviamo la Francia, grazie alla parigina Avenue des Champs Elysees con un affitto al metro quadro di 13.255 euro l'anno. A seguire, troviamo l'Inghilterra per la londinese New Bond Street (12.762 euro) e l'Italia con la milanese Via Montenapoleone, dove l'affitto si pone mediamente su 10.000 euro. Il nostro paese, quindi, nel 2015 ha scalato una posizione, scavalcando il Giappone forte della più nota strada commerciale di Tokyo, The Ginza, che nel 2015 è scesa al settimo posto con un affitto di 8.520 euro per metro quadro. In crescita il costo a metro quadro anche per la Svizzera con la Bahnhofstrasse di Zurigo che si posiziona al sesto gradino (8.643 euro). Troviamo poi, a chiudere la classifica dei primi dieci paesi, all'ottavo posto la Corea del Sud, con la Myeongdong di Seul (8.519 euro), al nono l'Austria, con la viennese Kohlmarkt (4.620 euro), quindi la Germania, grazie alla Kaufinger/Neuhauser di Monaco di Baviera (4.440 euro).

In particolare, per quanto riguarda le strade italiane, dopo Via Montenapoleone, a corta distanza si posiziona la romana Via Condotti (9.500 euro l'anno a metro quadro), che ha visto crescere gli affitti del 27%, rispetto al 2014. Alti canoni presentano anche, sempre nella capitale, Piazza di Spagna (6.500 euro)



Scorcio dell'Hotel Plaza, Fifth Avenue, New York

Veduta di Piazza di Spagna, Roma



e Via del Corso (4.300 euro), e a Milano Via della Spiga (4.800 euro). In crescita anche Calle San Moisè a Venezia (4.000 euro).

Secondo Gene Splegeman, vicepresidente e capo dei servizi retail per il nord America della Cushman&Wakefield, "il primato di New York è destinato a durare perché l'economia non solo degli Stati Uniti, ma di tutto il nord America, è destinata a migliorare nel 2016. I consumi cresceranno sia per effetto dell'abbattimento del costo dell'energia sia per una stabilizzazione dei livelli di occupazione. I retailer, quindi, aumenteranno i propri punti vendita e sosterranno con investimenti i loro programmi di espansione. Inoltre i brand internazionali del lusso continueranno a dominare le strade commercialmente più importanti"

## Rete confindustriale delle città metropolitane: Venezia nuova portavoce

La Rete delle associazioni metropolitane di Confindustria, istituita cinque anni fa e che vede impegnate le associazioni di Bari, Bologna, Firenze, Genova, Milano, Napoli, Reggio Calabria, Roma, Torino e Venezia, ha deciso di affidare il ruolo di "portavoce" alla Confindustria di Venezia, ruolo che nel 2015 era stato svolto da Assolombarda. La Rete è stata costituita cinque anni fa nella convinzione che l'istituzione delle città metropolitane rappresenti una delle più importanti riforme amministrative del paese, indispensabile per la crescita dell'economia, che deve trovare una forte spinta proprio dalle grandi aree urbane. E' da sottolineare che i territori che sono stati coinvolti nella Rete rappresentano nel loro complesso il 35% del Pil nazionale e il 31% degli occupati. "Il 2016 dovrà essere un anno cruciale per le città metropolitane, in primo luogo perché dovranno essere presentati i 'piani strategici', che sono i veri atti qualificanti su cui programmare lo sviluppo. Le amministrazioni locali dovranno anche verificare il consenso sociale e degli operatori economici sulle scelte contenute nei 'piani' e dovranno valorizzare idee, progetti e competenze presenti in ciascun territorio, nel contesto complessivo della riforma degli enti locali", ha dichiarato Damaso Zanardo, consigliere delegato di Confindustria Venezia e vicepresidente di Assologistica. >

## 2013: meno investimenti aziendali per l'ambiente

La crisi del 2013 si è fatta sentire anche sul fronte degli investimenti delle imprese industriali a difesa dell'ambiente: secondo l'Istat, nell'anno, sono diminuiti in maniera sensibile rispetto al 2012: meno 16,9%. Un dato che si accompagna a quelli relativi sia agli investimenti fissi lordi complessivi (meno 10,1%) sia al valore della produzione (meno 6,8%). C'è da notare che tale forte riduzione dell'investimento a favore della salvaguardia ambientale è il risultato di dinamiche molto differenti tra le diverse dimensioni aziendali: la spesa è stimata aumentare dell'8,6% rispetto all'anno precedente nelle piccole e medie imprese mentre si riduce del 25,4% in quelle con 250 addetti e oltre. In particolare, la stima della spesa

per investimenti per la protezione dell'ambiente è risultata pari a quasi 1,4 miliardi di euro: nel 2013 sono stati investiti 452 milioni di euro dalle imprese di piccola e media dimen-

sione e 939 milioni di euro da quelle con 250 addetti e oltre. Per realizzare impianti e attrezzature di tipo end-of-pipe (ossia di fine ciclo produttivo, quando l'inquinamento è stato già prodotto e si cerca di limitarlo) sono stati impiegati 958 milioni di euro (meno 16,3% sul 2012) mentre la spesa per impianti e attrezzature a tecnologia integrata è ammontata a 433 milioni di euro (meno 18,1%). Inoltre, secondo l'Istat,

sul totale degli investimenti fissi lordi realizzati dalle imprese quelli per la protezione dell'ambiente hanno inciso per il 4,2%; gli investimenti ambientali per addetto sono risultati pari a 358 euro (meno 14,6% sul 2012). In particolare, quasi un terzo della spesa (31,2%) è stato destinato alle attività raggruppate sotto la voce "Altro" (protezione e recupero del suolo e delle acque di falda e superficiali, all'abbattimento del rumore, alla protezione del paesaggio e protezione dalle radiazioni e alle attività di ricerca e sviluppo finalizzate alla protezione dell'ambiente). Nell'indu-

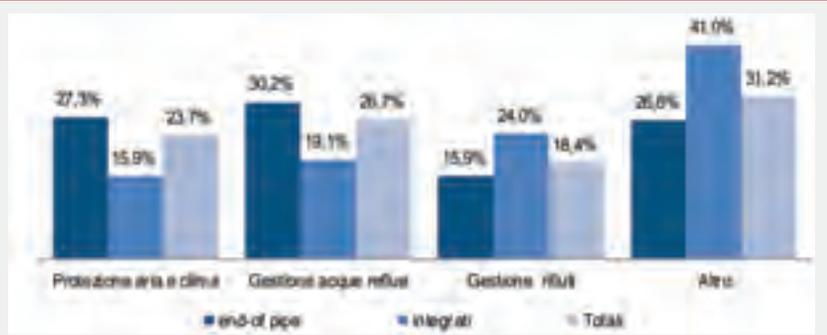
ustria manifatturiera, la stima del peso degli investimenti ambientali sul totale degli investimenti fissi lordi realizzati dal settore è risultata pari al 2,9%, quota in crescita rispetto al 2,4% del 2012. La spesa maggiore è stata fatta dalle industrie della fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio (14,9%), della fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (14,3%) e della metallurgia (11,2%). Cresce del 9,3% la spesa per la gestione dei rifiuti del processo produttivo e sono rimaste stabili quelle per la protezione dell'aria e del clima (23,7%) e per la gestione delle acque reflue (26,7%).



### Industria e difesa ambiente

(2013, investimenti delle imprese per singolo settore ambientale)

Fonte: ISTAT



quando  
l'affidabilità  
è tutto...

# È l'ora della svolta?

## Nuovo retrattile **SENSIA**: la crisi si batte con la produttività e l'efficienza!

Un magazzino, per essere efficiente, deve impiegare carrellisti professionali e deve disporre di carrelli di altissima qualità. Mitsubishi presenta il nuovo retrattile SENSIA: il carrello che contribuirà a migliorare le Vostre prestazioni nel magazzino.

Ben 12 nuovi modelli e una scelta di tre modalità di performance: c'è un SENSIA per tutti i lavori. Dispone di ampio spazio e comfort per l'operatore, grazie anche al sistema di controllo futuristico.

La rete di concessionari Mitsubishi è formata da persone esperte e preparate, che mettono il cliente al centro delle proprie attività. Finanziamenti, leasing, noleggio a breve o lungo termine, programmi di manutenzione, garanzie a 24 mesi, ricambi entro 24 ore, carrelli nuovi o usati: sono solo alcune delle nostre proposte per aiutarVi a raggiungere i Vostri obiettivi.



## SENSIA

Per ulteriori informazioni:  
[mitsubishicarrelli.com](http://mitsubishicarrelli.com)



Qualità | Affidabilità | Value for Money

 **MITSUBISHI**  
FORKLIFT TRUCKS

## Ceva moltiplica l'impegno su fashion ed eCommerce

Continua l'espansione di Ceva nel settore dei servizi logistici per i brand del fashion a supporto delle catene retail e dell'eCommerce. La società ha annunciato di essersi aggiudicata quattro contratti decennali per un valore complessivo di 400 milioni di dollari. Ceva, infatti, si occuperà del magazzino, delle consegne delle merci ai negozi, della gestione degli approvvigionamenti per le vendite via eCommerce, della distribuzione internazionale e di servizi 4PL (Fourth Party Logistic) alle catene retail leader nel comparto fashion Coast, Karen Millen, Oasis e Warehouse. I nuovi contratti verranno gestiti grazie a un centro di 25 mila metri quadri di recente acquisito nell'Oxfordshire del Regno Unito, che



verrà condiviso dai nuovi clienti. La struttura gestirà circa 30 mila articoli l'anno, per un totale di circa 20 milioni di unità movimentate. Il sito, che impiega 330 persone, è semi-automatizzato e in grado di gestire lo stoccaggio e la logistica di capi d'abbigliamento confezionati e non, oltre che di accessori moda. L'attività servirà i 752 negozi dei quattro marchi nel Regno Unito nonché 29 mercati internazionali in Europa, Medio Oriente, Russia, Estremo Oriente e America Latina. Ceva gestirà tutte le relative attività doganali, oltre a erogare servizi 4PL completi in nord America e Hong Kong. Gestirà inoltre i resi e la logistica di ritorno e si occuperà di gestire il de-stocking di fine stagione. Questi nuovi accordi rappresentano per Ceva un importante passo in avanti nel mercato dell'eCommerce, con il coordinamento e la gestione di circa un milione di ordini online l'anno per i quattro marchi, oltre che della vendita su eBay (e relativo delivery) degli articoli

di fine stagione per Warehouse. "Siamo orgogliosi di annunciare questa partnership: contratti decennali sono rari nel nostro settore e credo che ciò sia la testimonianza della nostra capacità di progettare soluzioni efficaci, ottimizzare le operazioni di supply chain e fornire una qualità del servizio che supera la prova del tempo", ha dichiarato Michael O'Donoghue, managing director di Ceva, Regno Unito, Irlanda e paesi nordici.

## Nexive: l'innovazione e le scelte di business

Nexive, primo operatore postale privato in Italia, ha partecipato al convegno "Open digital innovation: nuovi percorsi per la trasformazione digitale delle imprese italiane", organizzato dalla Digital Innovation Academy della School of Management del Politecnico di Milano, e ha tracciato le linee guida del proprio approccio all'innovazione, basato su servizi a elevato contenuto tecnologico e sulla piena integrazione di tutte le fasi di produzione e distribuzione della corrispondenza. Elemento chiave della strategia l'investimento in nuove tecnologie: 2,5 milioni di euro per rinnovare la piattaforma IT in modo da ottimizzare l'efficienza delle spedizioni e per dotare gli addetti alle consegne di dispositivi mobili sempre più evoluti ed efficienti, al fine di offrire servizi di pre-alert, tracciatura in real time e mobile payment. "L'innovazione è da sempre nel Dna di Nexive, che ha fatto dell'integrazione tra mondo fisico e digitale uno dei pilastri del proprio succes-



so fin dal lancio nel 2007 di Formula Certa, soluzione capace di rivoluzionare un settore tradizionale come quello della corrispondenza cartacea attraverso l'introduzione di barco- >

de intelligenti che consentono la tracciatura via satellite di ogni singola busta”, ha detto Massimo Bollati, ICT director della società, che ha aggiunto: “Negli anni abbiamo capito che seguire i trend della tecnologia non è sufficiente e che l’innovazione non nasce solo all’interno dell’azienda, ma dal coinvolgimento di una pluralità di attori, interni ed esterni all’organizzazione: il mondo delle start-up, le università, ma anche il nostro network di partner e fornitori. Il modello che abbiamo scelto in Nexive è aperto e partecipato. Non vogliamo irrigidire l’organizzazione e fare dell’ICT un monolite autoreferenziale; per questo abbiamo scelto un modello di innovazione dinamico che alimenta focolai di innovazione e favorisce la contaminazione dei saperi all’interno e all’esterno dell’azienda”.

## La seconda edizione del contest “Can you Elpe us?”

Dopo il trionfo di Benedetta Cappelletti nel 2014, è Luca Marinuzzi il vincitore della seconda edizione del Contest “Can you Elpe us?” organizzato dal Gruppo Elpe in collaborazione con il Dams di Torino. Durante la serata di gala andata in scena lunedì 14 dicembre al cinema Massimo, nell’ambito del Dams Day, il suo cortometraggio “A modo nostro” ha sbaragliato l’agguerrita concorrenza aggiudicandosi il primo posto e il premio da 2.500 euro. In questa seconda edizione gli studenti erano chiamati a raccontare il mondo Elpe e le sue attività attraverso la rivisitazione di scene di film, telefilm e spot pubblicitari di successo. Per questo il Contest “Can you Elpe us?” 2015 aveva come sottotitolo “Remake Awards”. Il corto di Luca, citando la celebre battuta di Frankenstein Junior di Mel Brooks, “risulta efficace di per sé, e può concentrarsi sulla collisione, a livello di scenografia e di elementi della scena, fra citazione puntuale del film originale ed elementi contemporanei o cronologicamente non coerenti”, come recita la motivazione del premio. Il risultato finale “è un video ben curato, dal punto di vista comunicativo molto diretto e adatto al tema”. Alle sue spalle si è guadagnato la seconda piazza (e 1.500 euro) il cortometraggio di Pietro Borra “La grande abbuffata”. Ecco il perché: “Il video opera due scelte interessanti dal punto di vista stilistico e tecnico, ovvero il piano sequenza e l’assenza di dialogo, citando direttamente ‘Un Americano a Roma’ di Steno e indirettamente ‘La grande abbuffata’ di Marco Ferreri. Approfittando di una location molto suggestiva, il video rappresenta in maniera



Foto di gruppo della 2° edizione del contest Elpe

efficace e sintetica le varie attività di Elpe”. Terzo posto per il duo Domenico Bruzzese e Giovanni Giordano con il loro “Elpe: quando ti serve, ti serve”. Grande successo quindi per la seconda rassegna proposta da Elpe e dal Dams, confermata anche dal riconoscimento che lo stesso Gruppo Elpe ha ottenuto da Assologistica con il Premio Logistico dell’Anno.

## Grandi Navi Veloci, meeting a Palermo sulle merci

Grandi Navi Veloci ha incontrato più di 100 tra partner commerciali e rappresentanti della logistica e del trasporto intermodale, durante il 1° meeting annuale rivolto al settore merci, che si è svolto nella prestigiosa cornice di Mondello, Palermo. Durante l’incontro con gli operatori siciliani, che hanno risposto con grande entusiasmo e partecipazione, sono state ripercorse le tappe che hanno portato GNV a costruire insieme ai propri partner commerciali il cabotaggio >



Scorcio di una banchina nel porto di Palermo

nazionale della dorsale tirrenica, grazie ai 34 collegamenti settimanali con la sola Sicilia, che salgono a 40 durante la stagione estiva. “La compagnia - sottolinea un comunicato - opera infatti partenze dai maggiori porti dell’alto e basso Tirreno, offrendo, unica sul mercato, frequenze di servizio e tempi di traversata in linea con l’esigente mercato del trasporto dei prodotti freschi e dei veicoli commerciali per la distribuzione al dettaglio, e garantendo contestualmente un servizio molto efficiente per i grandi operatori di logistica intermodale, che necessitano dei grandi spazi di interscambio offerti dagli hub di Palermo e Genova. Il costante impegno della compagnia ad adattare rapidamente il prodotto e il servizio, l’attenzione ai segnali del mercato e la continua evoluzione tecnologica della propria flotta, hanno consentito a GNV di rinnovarsi e rafforzare la propria attività, proponendo alle aziende siciliane soluzioni di trasporto ideali per ciascun tipo di traffico, soddisfacendo contemporaneamente le esigenze del mercato del fresco e del trasporto trailer”. In Sicilia, GNV opera le linee giornaliere verso Palermo, da Genova e da Napoli, oltre alla tratta Civitavecchia-Palermo, e la linea Civitavecchia-Termini Imerese inaugurata nel 2013.

## One Express investe molto nelle risorse umane



*Il team di One Express*

One Express, società leader nella spedizione di merci su pallet, annuncia di aver rafforzato il proprio organico nell’ultimo anno, con l’assunzione di nove persone, arrivando a quota 32 dipendenti complessivi, a dimostrazione della rapida crescita del network, nonostante la recente contrazione del mercato del trasporto merci. “In meno di dieci anni dalla nostra fondazione siamo cresciuti in maniera esponenziale in termini di business e di conseguenza occupazionali, aumen-

tando, solo nell’ultimo anno, del 40% il numero di dipendenti”, ha dichiarato il direttore generale Bruno Oliana, “Siamo un’azienda giovane che ha al proprio interno un personale altrettanto giovane, basti pensare che l’età media dei nostri dipendenti è di 38,5 anni”. One Express investe molto nelle risorse umane, fulcro del successo aziendale, per questo motivo l’azienda ha inaugurato quest’anno la One Express Academy. Tutti i dipendenti hanno, infatti, avuto la possibilità di svolgere adeguati programmi di formazione interna relativa a determinate funzioni aziendali quali Customer Satisfaction, commerciale, area amministrativa, oltre che appropriate opportunità di sviluppo individuale. Dalla sua fondazione, nel 2007, One Express è diventata il primo network di spedizioni su pallet in Italia, con oltre 50 milioni di fatturato e circa 1,5 milioni di pallet spediti l’anno. Oggi OneExpress Italia è il punto di riferimento per il trasporto di merci su pallet con sede all’interporto di Bologna, conta quattro Hub nazionali localizzati a Bologna, Milano, Roma e Napoli e 1.200 mezzi in movimento ogni giorno, garantendo consegne in 48/72 ore in Italia e in Europa, grazie alla rete sinergica composta dai 120 affiliati in tutto il territorio nazionale.

## Firmato un contratto tra Chep e Pasta Zara

Chep, leader mondiale di soluzioni di pooling di pallet e contenitori, ha annunciato di aver stipulato un contratto con Pasta Zara, il pastificio veneto al primo posto tra gli esportatori italiani di pasta. Il 14,5% della pasta secca italiana consuma-



*Pasta Zara esporta il 14,5% della pasta secca consumata nel mondo*

ta nel mondo è prodotta da Pasta Zara. Il prodotto raggiunge 106 paesi: il 51% dell'export interessa le nazioni della Comunità europea, il 14% il resto d'Europa, il 12% i paesi scandinavi, il 10% il Medio Oriente, il 5% il Far East, il 4% l'Africa, il 3% l'America, l'1% Australia e Oceania. L'azienda nel corso degli ultimi anni ha aumentato la sua presenza in vari mercati e anche in Italia, contraddistinguendosi anche per una produzione che privilegia la salvaguardia dell'ambiente, il territorio e il lavoro. A livello energetico l'azienda, nei suoi tre impianti, utilizza pannelli fotovoltaici e autoproduce l'energia elettrica e termica grazie alla cogenerazione ottenuta con motori endotermici turbocompressi ad alto risparmio energetico. Inoltre Pasta Zara da un lato utilizza anche prodotti provenienti da agricoltura biologica, che salvaguardano l'ambiente, e



*Pasta Zara usa ingredienti, come le uova, provenienti dall'agricoltura biologica*

>

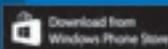
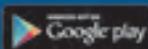
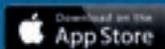


 **TimoCom.**

## Mai vista una roba del genere!

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

Ora anche in versione mobile!



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

dall'altro è impegnata a migliorare le condizioni di vita degli animali allevati per produrre cibo, in particolare per porre fine all'uso delle gabbie di batterie per l'allevamento delle galline ovaiole favorendone il passaggio ad allevamenti alternativi, cioè a terra e all'aperto. Anche dal punto di vista della logistica Pasta Zara ha rinnovato la propria collaborazione con Chep, ribadendo la propria linea green. Grazie al sistema di pooling, le aziende che utilizzano pallet, casse e contenitori possono riutilizzare continuamente le loro risorse, con una conseguente riduzione dei consumi e degli sprechi di materie prime. Chep ritira i pallet vuoti presso i punti di scarico e ripara i pallet danneggiati riciclando il materiale. I suoi pallet vantano anche un legno di provenienza certificata, in quanto l'azienda è l'unica ad avere ottenuto le certificazioni rilasciate da due delle organizzazioni per la gestione forestale più rispettate nel mondo (Forest Stewardship Council e Programme for the Endorsement of Forest Certification).

## Transporeon: aumenta lo "slot booking"

Sono trascorsi 15 anni da quando fu creata la prima funzionalità Transporeon per l'assegnazione viaggi. In questi anni è nato il Gruppo Transporeon con tre piattaforme logistiche, sono state lanciate nel mercato nuove funzionalità ed è stata presentata l'app Android per il tracking dell'ultimo miglio. Ma l'assegnazione trasporti via web e la gestione dello slot booking restano i cavalli di battaglia: anche per il 2015, la maggior parte dei nuovi clienti ha scelto di ottimizzare la pro-



pria logistica attraverso le due funzionalità dedicate. Tra i nuovi clienti che hanno scelto le funzionalità Transporeon ci sono le aziende del settore acciaio come Lucchini RS, Alfa Acciai e NLMK; poi le aziende del settore carta come Smurfit Kappa Ania Paper, ICP e il Gruppo Carrara e ancora aziende attive nei settori beni di consumo (food&beverage) e edilizia come Fassa Bortolo, Fitt-Faraplan, Industria Pica e Danesi.

## Lo shuttle porto di Napoli - Marcianise



Entra nella piena operatività il servizio ferroviario shuttle per container fra il porto di Napoli e l'interporto Sud Europa (ISE) di Marcianese-Maddaloni, Caserta. E' infatti partito il secondo convoglio destinato all'interporto e operato da Servizi ISE, la società concessionaria per le manovre ferroviarie. Il treno è stato caricato con container allo "stato estero" che sono stati accolti nell'area doganale (20 mila mq e binari per quasi mezzo km) in regime A3 di temporanea custodia, all'interno dell'interporto. L'operazione ribadisce l'importanza della relazione ferroviaria fra lo scalo marittimo campano e l'interporto Sud Europa come chiave di fluidificazione dei flussi logistici al servizio dell'intero Mezzogiorno.

Tutti settori nei quali l'esigenza di ottimizzare i costi logistici è particolarmente sentita poiché i prodotti sono caratterizzati da grandi volumi o pesi e il costo di trasporto incide sensibilmente.

## Nuovo acquisto Prologis

Prologis, leader mondiale nel settore immobiliare logistico, ha siglato un accordo per l'acquisizione da Sifte Berti di un immobile di ottomila metri quadrati presso l'Interporto di Bologna, una delle piattaforme logistiche e intermodali più grandi in Europa. Sifte Berti, importante azienda italiana operante nell'ambito della logistica, del trasporto internazionale e della distribuzione nazionale, rimarrà il conduttore dell'immobile, insieme a Pall-Ex Italia, network internazionale di trasporto merci. L'immobile va ad aggiungersi alle undici strutture acquisite in febbraio 2015 e alla struttura già in portfolio, portando a tredici gli immobili detenuti da Prologis presso il polo logistico bolognese. La struttura, realizzata nel 2005, dispone anche di una cella a temperatura controllata, che consente lo stoccaggio di farmaci. ■

# “Frozen Epal”: il progetto vincente delle società NolPal e Orogel

Il primo vero progetto di “pallet sharing” realizzato in Italia.

Il progetto vincente è un esempio di best practice Made in Italy, realizzato da due aziende, NolPal e Orogel, che operano in Italia e che hanno condiviso alcune delle caratteristiche tipiche della nostra cultura: la fantasia, la creatività, l'innovazione e la flessibilità. “Frozen Epal”, come illustra la motivazione del premio, ha lo scopo di “rivoluzionare” la logistica associata al pallet mediante un sistema innovativo e sostenibile di gestione in grado di ridurre drasticamente alcune delle inefficienze generate dalle supply chain complesse, sia in termini economici sia in termini di impatto ambientale.



## L'azienda NolPal

NolPal è una società nata nel 2011 dalla sinergia tra tre categorie di operatori di riferimento nel mondo del pallet Epal: produttori, riparatori, operatori logistici. La filosofia con cui l'azienda è stata creata è quella di un'azienda olonica, ossia un sistema di unità operative autonome distribuite sul territorio, articolate in ruoli diversi, ma integrate da missioni, visioni e finalità di business comuni. La sede, ubicata a Faenza, Ravenna, ha la funzione di impresa-guida nei confronti delle aziende “oloni” appartenenti alla propria rete, le quali assumono la denominazione di “NolPal-Point”. La rete, oggi, conta 50 centri. A questa rete si aggiunge quella messa a disposizione dai partner logistici. I principali servizi offerti sono: noleggio pooling aperto; gestione pallet del cliente; gestione pallet per la Gdo.



A Milano, hanno ritirato il premio, da sinistra, per Orogel, il logistic manager Gianni Sintucci; per NolPal, Monia Papi, logistics&assessment management coordinator, Paolo Casadei, IT manager, e, dopo Massimiliano Montalti, vicepresidente di Assologistica, che ha consegnato le targhe, Riccardo Casadei, Ceo dell'azienda

Protagonista è il

pallet Epal, ovvero l'unità di movimentazione merce più diffusa in Europa che rappresenta lo standard internazionale per il sistema cosiddetto di “interscambio”.

**La motivazione del premio:** Il candidato definisce “Frozen pallet” il primo vero progetto di “pallet sharing” realizzato in Italia; gli attori sono NolPal (noleggio pallet) e Orogel (azienda produttrice di surgelati). “Frozen pallet” è l'evoluzione naturale dell'interscambio

del pallet Epal. Come? Mediante un innovativo sistema di “pooling aperto”: consente l'approvvigionamento di pallet di prima qualità e con le migliori certificazioni (Epal, Fitok, Conai), nella quantità e nei tempi desiderati, abbattendo costi di acquisto, gestione, stoccaggio e recupero del pallet vuoto. Il servizio comprende produzione del pallet Epal; trasporto attraverso i vettori certificati NolPal; servizio amministrativo (il pallet è seguito in ogni sua fase, con soluzione a ogni problematica o contenzioso); sicurezza che il pallet non venga mai rifiutato per non conformità; recupero del pallet vuoto presso i clienti Orogel; selezione del pallet vuoto al fine di procedere con la riparazione, laddove sia possibile, o lo smaltimento. Punto di forza di NolPal è la sua rete distributiva: si compone di una serie di punti su tutto il territorio nazionale che effettuano carico e scarico dei bancali e che consentono al cliente di richiederne l'invio da ogni parte di Italia e per ogni città italiana, nonché la restituzione in qualsiasi altro luogo su tutto il territorio europeo. Ciò genera un'ottimizzazione e una certezza del costo per l'azienda utilizzatrice, Orogel in questo caso, dato dal fatto che NolPal attua distribuzione e recupero dei pallet in un'ottica di ottimizzazione dei costi di trasporto e recupero degli stessi, contribuendo altresì a una riduzione delle emissioni di CO2. ■



# Quando manca il buon senso

di Franco De Renzo

“Purtroppo, Ella fa parte della grandissima maggioranza di coloro i quali candidamente cominciano un qualunque discorso economico dicendo ‘Io non sono un economista, non ho mai studiato in proposito; ma ... a parer mio il problema potrebbe essere risolto così o così’. Si trattasse di opinioni dedotte dal ‘buon senso’ - e la scienza economica, nelle cose applicate, consiste ‘esclusivamente’ nel buon senso - non ci sarebbe niente da osservare. Quasi sempre, non di buon senso si tratta, ma del contrario, e nel caso migliore, della presunzione dell’innocente, il quale non sa nulla. Finché il maestro, il contadino, l’artigiano, il banchiere, il sacerdote, l’ufficiale, ecc. ecc., parla delle cose sue, dedotte dall’esperienza sua, lo ascolto sempre con rispetto. Il più delle cose che immagino di sapere, le ho imparate dalla bocca di chi di quelle cose faceva la sua occupazione. Il guaio è che la maggior parte degli uomini non ama parlare solo delle cose che fa, ma anche e soprattutto di quelle che fanno gli altri e del come le dovrebbero fare per il bene comune. Per lo più vengono fuori spropositi grossi”. Queste

righe sono state scritte da Luigi Einaudi (governatore della Banca d’Italia, poi ministro del Bilancio e infine presidente della Repubblica) a don Lorenzo Milani il 5 marzo 1959. Viviamo davvero un periodo strano o, almeno, continuiamo a vivere in una situazione davvero particolare. Ognuno di noi si sente in diritto di esprimere le proprie idee (e questo è sacrosanto), anche se il più delle volte, siamo capaci di mettere in forse il pensiero filosofico, religioso, carismatico, intellettuale. Qualcuno di noi, pur non avendo mai visto una mucca da vicino (mamma mia, come puzza!) e non sa come si ottiene il latte, si sente in diritto di esprimere un parere diverso per ottenere del buon formaggio.

Si ritorna alla vecchia e cara educazione civica, quando si insegnava il rispetto degli altri e del-

le attività altrui. Adesso, un esempio certamente da non prendere per buono, è sicuramente il nostro parlamento, ove, troppo spesso, più che esaminare serenamente le altrui proposte per legiferare nella maniera migliore, volano insulti che nemmeno tra gli scaricatori di porto sono più usuali. E se l’esempio viene dall’alto, certamente, non ci può aspettare cose migliori in ambienti meno permissivi. Se andiamo a Messa, non siamo d’accordo con l’omelia del sacerdote perché troppo lunga, troppo corta, troppo colta e difficile da comprendere. Se parlano i vescovi, che qualcuno definisce “vescovoni”, sono ritenuti lontani dalla realtà. Il papa è meglio che non parli perché con tutti soldi che ha

il Vaticano e non li mette a disposizione, non può “pontificare” e darci lezioni di vita. I politici, poi, hanno sempre ragione, a prescindere da quale parte politica provengono, e se i conti non quadrano, la colpa è sempre dei predecessori. Come se i politici attuali fossero stati in grado di “auto crearsi”, e non essere, invece, parte dei politici che li hanno preceduti.

E’ sempre marcata la differenza nelle varie parti del mondo. La lotta per diventare presidente degli Stati Uniti è certamen-

te una delle più agguerrite. Fino all’ultimo istante volano insulti e malefatte per mettere in ridicolo il candidato avversario. Una volta finita la battaglia elettorale, proclamato il presidente, ecco che diventa il presidente della Nazione e tutti gli devono rispetto e “obbedienza”. In Italia faccia-



*“Molti spesso protestano contro altri per tanti comportamenti che giudicano sbagliati, poi sono i primi a fare ciò di cui si lamentano”, sostiene De Renzo*



mo le primarie per scegliere tra più candidati quello che riscuote il maggior consenso, sembra quasi la democrazia compiuta. Una volta finita la scelta, invece, incominciano i “distinguo”, e invece di aiutare il prescelto a svolgere nella maniera migliore il proprio compito e missione, ecco partire gli strali sulle cose più strane e impensabili, quasi che il prescelto fosse stato imposto, invece che scelto democraticamente.



*“Sarebbe opportuno che ognuno di noi si facesse un esame e tenesse la bocca chiusa”, ricorda De Renzo*

con gli altri per impostare la nostra vita in maniera da non andare a cozzare contro gli altri. Tutti ci lamentiamo che le strade sono sporche, poi capita che scarichiamo i posacenere delle nostre auto all’angolo, magari dove corriamo il rischio di non essere visti, perché il timore di fare brutta figura è sempre presente. Diciamo che i politici fanno poco ma non andiamo a votare da un pezzo. Ci lamentiamo di tutto, ma non partecipiamo alla vita sociale e pubblica. Non vogliamo che stranieri vengano in casa nostra, ma pochi ricordano che la nostra costituzione all’art. 11 ripudia la guerra....., consente, in condizioni di parità con gli altri Stati, alle limitazioni di sovranità necessarie a un ordinamento che assicuri la pace e la giustizia. Sembra che spesso dimentichiamo di non essere gli unici abitanti di questa terra, ci dimentichiamo che l’abbiamo ereditata, ma non faccia-

Possiamo certamente avere un diverso punto di vista e orientare la nostra visione della vita in maniera diversa da quella che hanno altre persone, ma è necessario vivere nel contesto sociale in cui ci ritroviamo. Esistono ancora le clausure e gli eremi, magari un po’ desueti, ma ci sono, noi però viviamo in un contesto differente e dobbiamo confrontarci sistematicamente

mo anché per preservarla per le future generazioni. Pensare che sia possibile vivere nel nostro appartamento sen-



za sapere cosa succede sul nostro pianerottolo, non è solo sbagliato, rasenta la follia. La vita di ognuno si integra con quella degli altri, di tanti altri, anche se non con tutti. Se è giusto occuparsi principalmente della propria famiglia, è altrettanto doveroso impegnarsi perché chi ha avuto meno di noi possa impegnarsi ad avere una vita un po’ più decorosa. E questo non va a decremento del nostro tenore di vita, anzi. Se il mondo vive meglio, tutti ne otteniamo benefici. In un periodo, poi, nel quale la quantità di risorse finanziarie è limitata, se la ricchezza circola meglio, l’economia riparte e i benefici si fanno sentire in fretta a favore di tutti.

Tutti noi abbiamo la soluzione a qualsiasi problema che il mondo incontra. Più che 60 milioni di abitanti, noi siamo 60 milioni di allenatori di calcio e abbiamo la soluzione non solo per la nostra nazionale, ma per la Juventus, l’Inter, il Milan e le altre squadre. Potremmo competere con medici, fisici, astronauti, teologi, matematici, sicuri che la soluzione da noi proposta possa dare risultati migliori. Allora, per concludere, forse, sarebbe opportuno che ognuno di noi si facesse un esame e tenesse la bocca chiusa più spesso, se non altro per non dare la certezza agli altri, qualche volta, della pochezza delle nostre idee. ■

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

# Il diritto di ritenzione

di **Marco Lenti\***

Nel precedente numero sono stati esaminati i presupposti oggettivi che devono ricorrere affinché il credito del vettore e/o dello spedizioniere e/o del depositario possa essere assistito dal privilegio speciale ai sensi dell'art. 2761 del codice civile, e ci si è soffermati sulle recenti statuizioni giurisprudenziali in ordine alla connessione tra le cose oggetto di ritenzione e il credito, nonché sulle modalità di esercizio della detenzione. Detto privilegio, e il conseguente diritto di ritenzione, è esercitabile anche in danno dei terzi aventi diritto sulle cose, e dà diritto al creditore di trattenere le cose sino a che non sia stato soddisfatto del suo credito, o, in mancanza, di venderle nelle forme stabilite per le cose date in pegno. L'ultimo comma dell'art. 2761 del codice civile richiama le disposizioni del secondo e del terzo comma dell'art. 2756. In particolare, il secondo comma prevede che "il privilegio ha effetto anche in pregiudizio dei



terzi che hanno dei terzi che hanno diritto sulla cosa qualora chi ha fatto le prestazioni o le spese sia stato in buona fede". La giurisprudenza si è interrogata sul significato da attribuire al requisito della "buona fede". Ci si è chiesti in particolare se la "buona fede" debba consistere nell'ignoranza da parte del creditore che esercita il privilegio del fatto che le cose oggetto di ritenzione siano di proprietà di terzi, o se invece debba consistere nell'ignoranza della capacità da parte del debitore (mittente o depositante) di affidare le cose al creditore per l'esecuzione della prestazione di trasporto / spedizione o depo-

sito. La Cassazione (Cass. 2286/1966) e alcune successive pronunce di merito propendono per questa seconda tesi. Da tale principio si evince che non è importante per il creditore sapere se terzi sono i proprietari o vantano altri diritti sulle cose nel momento in cui viene esercitata la ritenzione, ma occorre che il creditore non sia a conoscenza di fatti che impediscono al debitore affidante di disporre della cosa. Il caso tipico è quello del vettore contrattuale, che avendo affidato le merci di terzi ad un sub-vettore per eseguire una parte del trasporto, non paga il relativo nolo; in tale ipotesi il sub-vettore può esercitare il diritto di ritenzione sulle merci di proprietà di terzi, e ciò in considerazione del fatto che il soggetto che tali merci ha a lui affidato aveva un titolo (il contratto di trasporto con il mittente) per disporre a favore del sub-vettore. È da notare però che tale buona fede deve essere provata dal creditore, il quale dunque è bene che sia conoscenza del titolo in forza del quale il debitore gli ha affidato le

cose da spedire / trasportare o tenere in deposito.

Nel prossimo numero, infine, verranno esaminate le modalità di vendita delle cose oggetto di ritenzione, nelle forme previste dall'art. 2797 del codice civile. ■

**\* Studio legale Mordiglia**

20145 Milano – Via Telesio, 2

Tel. 0243980804

16121 Genova – Via XX Settembre, 14/17

Tel. 010586841 – mail: mail@mordiglia.it www.mptdiglia.it

# CE.DI. EXPRESS MAIRANO. CONSEGNE QUOTIDIANE AI PRIMI 80 CE.DI. DELLA GRANDE DISTRIBUZIONE.



SERVIZIO OPERATIVO  
6 GG/7



CONSEGNE IN AXA E AXB E  
CAPILLARITÀ DEL SERVIZIO  
DI TRASPORTO SU TUTTO  
IL TERRITORIO



RICEVIMENTO MERCE  
POCHE ORE PRIMA  
DELLA PARTENZA



+24H DI VANTAGGIO PER  
CLIENTI DI DEPOSITO PRESSO  
STEF



**STEF** 

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

+39 0371 763 201

[francesca.ceni@stef.com](mailto:francesca.ceni@stef.com)

Follow us:       

# L'accordo sul nucleare iraniano

di **Alessio Totaro**

Partner studio legale LexJus Sinacta\*

Il 14 luglio 2015, dopo lunghe trattative, l'Iran e i paesi del gruppo 5+1 (Usa, Gran Bretagna, Francia, Cina, Russia e Germania) hanno sottoscritto a Vienna il documento contenente un piano d'azione congiunto (JCPOA) che individua il percorso e le modalità per la progressiva eliminazione delle sanzioni e delle misure restrittive previste nei confronti dell'Iran a fronte dell'impegno di Teheran di rinunciare per gli anni a venire alle proprie velleità nucleari e, in particolare, a non sviluppare e acquistare armamenti e tecnologie nucleari. Il JCPOA è rigoroso quanto alla tempistica di attuazione e prevede che l'eliminazione delle sanzioni sia graduale, mirata e reversibile e si svilupperà attorno ad alcuni passaggi fondamentali. Il primo giro di boa è già stato superato: il consiglio di sicurezza delle Nazioni Unite il 20 luglio con la risoluzione n. 2231 ha dato all'unanimità il via libera all'accordo raggiunto.

La fase più importante avrà verosimilmente inizio nella prima metà del 2016 a seguito dell'Implementation Day, quando l'Agenzia internazionale dell'energia atomica avrà verificato l'adempimento da parte dell'Iran degli impegni assunti nel quadro del JCPOA. A partire da tale data infatti le sanzioni delle Nazioni Unite saranno progressivamente revocate.

A fronte della rimozione delle sanzioni verrà costantemente verificata da parte dell'Agenzia internazionale dell'energia atomica l'esecuzione dell'accordo da parte dell'Iran. L'accordo anche sotto questo aspetto sarà gestito attraverso progressione di scadenze che di fatto si tradurrà in una gradualità di esecuzione. L'Unione europea si è inoltre impegnata a cancellare tutte le sanzioni economiche e finanziarie che erano state imposte all'Iran e, in tale contesto, saranno quindi progressivamente concessi: trasferimenti di fondi tra soggetti dell'Unione e persone o entità iraniane; attività bancarie; servizi di assicurazione e riassicurazione; servizi finanziari specializzati; sostegno finanziario agli scambi commerciali; l'importazione e il trasporto di petrolio iraniano, prodotti petroliferi, gas e prodotti petrolchimici; esportazione di attrezzature, componenti e tecnologie chiave nei settori petrolifero, del gas e petrolchimico; accesso agli aeroporti dell'Unione europea dei voli cargo iraniani, ecc.

Infine, sempre a partire dall'Implementation Day, è prevista anche la sospensione delle cosiddette "sanzioni secondarie" imposte dagli Stati Uniti, ovvero quelle sanzioni che possono essere imposte dalle autorità statunitensi a qualsiasi persona, anche straniera, che consapevolmente abbia realizzato determinate transazioni commerciali con l'Iran nei settori bancario e finanziario, energetico, petrolchimico, navale,

della cantieristica, dei trasporti, delle assicurazioni e riassicurazioni, dei software e metalli grezzi semilavorati, automobilistico e dei metalli preziosi. Si tratta di una previsione che certamente interessa gli operatori europei che intendono instaurare rapporti con l'Iran che oggi sono tutt'ora esposti all'applicazione di tali sanzioni e che in futuro acquisteranno maggiore libertà di azione. Va ricordato in ogni caso che fino all'Implementation Day resteranno in vigore tutte le sanzioni e misure restrittive ora vigenti.

L'accordo sul nucleare iraniano è dunque un passo fondamentale verso il pieno reinserimento dell'Iran nel contesto



*La Torre Azadi, ossia la Torre della Libertà, uno dei monumenti simbolo di Teheran*

commerciale internazionale. L'Iran è da sempre un partner commerciale del nostro paese e la revoca delle sanzioni e delle misure restrittive porterà senza dubbio a una ripresa degli investimenti e degli scambi commerciali in settori strategici creando quindi nuove e importanti opportunità per gli operatori italiani e nuove sfide per la logistica internazionale. Sarà tuttavia necessario procedere con cautela, tenendo in debita considerazione la normativa attualmente in vigore e i prossimi sviluppi per evitare di incorrere in sanzioni la cui rimozione sarà solo graduale e relativa a specifici settori. ■

**\*Studio Legale LS**

Milano - Bologna - Roma

Tel. 051232495

e-mail: a.totaro@lslex.com

www.lslex.com

# GRANDI LAVORI PER PICCOLE ABITUDINI

Guarda il video  
vincitore del 1°  
Contest Elpe-Dams



**AUTOMOTIVE**



**CONSUMER & RETAIL**



**FASHION**



**FOOD & GDO**



**HO.RE.CA.**



**INDUSTRY**

**ELPE GLOBAL  
LOGISTIC SERVICES**

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

Numero Verde  
**800.199.991**



Seguici sui social



## Scegli bene il tuo partner logistico

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

**Non può esserci legalità senza la sostenibilità delle tariffe**

 **ELPE**  
PERSONE CHE MUOVONO AZIENDE

# Il transfer pricing

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

**A**lla luce delle rinnovate esigenze di comunicazione e scambio dei moderni traffici commerciali, sempre più inseriti in un respiro sovranazionale, negli ultimi decenni i procedimenti di trasferimento infragruppo sono diventati realtà rilevanti non solo per le imprese multinazionali, ormai pacificamente affermate sul mercato globale, ma anche per le piccole e medie imprese che molto più frequentemente vengono fagocitate in gruppi di imprese internazionali, diventando parti correlate di un medesimo soggetto economico.

Nella disciplina commerciale, e più precisamente nella realtà imprenditoriale, non deve stupire il tentativo costante di interpretazioni estreme delle normative vigenti da parte degli imprenditori: nel mercato, che piaccia o no al legislatore nazionale, ma soprattutto europeo, per rimanere a galla c'è da essere spietati. Certo, sempre nel rispetto dell'onestà e della trasparenza, s'intende. Per questo motivo i trasferimenti infragruppo sono stati utilizzati dalle imprese in un modo che poco si conciliava con il principio di libera, naturale e corretta concorrenza vigente in ambito nazionale ed europeo. Per quale motivo?

I trasferimenti infragruppo sono particolari fattispecie contrattuali di cessione di beni o servizi di vario genere tra imprese facenti parte di un medesimo gruppo. Ora, essendo questi trasferimenti stabiliti a un livello meramente interno al gruppo, ed essendo l'obiettivo principe di un imprenditore quello di massimizzare il profitto di gruppo, viene assai facile immaginare che i prezzi di questi trasferimenti non corrispondano affatto alle normali condizioni di mercato, aprendosi così le porte al rischio di falsare in maniera incisiva la libera concorrenza. Proprio in virtù di questo fenomeno, sia a livello nazionale che internazionale, si è sviluppata un'articolata, macchinosa, disomogenea disciplina che mira a stabilire un valore normale (il prezzo di trasferimento, appunto) per queste transazioni, al di sotto del quale le autorità fiscali sono legittimate a contestare l'operazione. Ora, a livello internazionale la disciplina di riferimento è det-

tata dall'Ocse, che nei vari trattati stipulati dagli Stati aderenti non si preoccupa di definire semel pro semper una soglia di prezzo chiara, ma si limita a enunciare linee guida di astrusa applicazione, tramite cui arrivare a capire quale sia, di volta in volta, il prezzo di libera concorrenza. In Italia, la Corte di Cassazione e il ministero delle Finanze hanno tradotto in prassi quello che dovrebbe essere il metodo di analisi internazionale per giungere a definire il prezzo di trasferimento normale, che tuttavia non trova applicazione uniforme dal momento che non è per nulla esaustivo (e non trova applicazione nella totalità dei casi); vi sono pertanto svariati

metodi e la sovrapposizione tra essi di certo non agevola la comprensione della normativa. Dulcis in fundo ... i punti di contatto con la disciplina doganale.

La determinazione del prezzo normale di trasferimento presenta risvolti di notevole peso in ambito doganale: nelle operazioni di trasferimento internazionale di merci tra società correlate momento saliente è dato dall'operazione di

importazione. E' proprio in questa fase che il valore delle merci importate assume un ruolo fondamentale per l'individuazione del prezzo di trasferimento. E' compito dell'autorità doganale verificare che il prezzo di transazione non sia stato influenzato dai legami che intercorrono tra le società correlate, andando a sondare e confrontare una serie di criteri e condizioni stabilite dalla ricca disciplina normativa applicabile (che va dall' OMC, a livello internazionale fino alla normativa del CDC, a livello euro-nazionale). Pertanto, dato il proliferare negli ultimi anni di criteri, modelli, direttive che possono influenzare la determinazione del prezzo di trasferimento nella fase doganale dell'operazione in questione, è stata pubblicata recentissimamente la Circolare n.16D - 06/11/2015 - dall'agenzia delle dogane nella quale sono rese note le principali linee guida elaborate dal gruppo di lavoro della medesima, che individuano le sinergie tra la disciplina tributaria e quella doganale. Linee guida che confluiranno nel nuovo codice doganale dell'Unione, operativo a partire da maggio 2016, rendendo indubbiamente meno farraginoso l'applicazione di tale disciplina. ■





**SIETE INTERESSATI ALLA LOGISTICA?  
LA RISPOSTA ALLE VOSTRE ESIGENZE È ASSOLOGISTICA**

Associazione nazionale delle imprese logistiche, dei magazzini generali e frigoriferi, dei terminalisti portuali, interportuali e aeroportuali

**Assologistica**

T. 02 8691567 - [www.assologistica.it](http://www.assologistica.it)

## I nostri partner

**Più spazio  
per  
la logistica**

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

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

**incas**  
supply chain automation

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

## Ultimissime



Immobiliare, il 90% di vallog in mano a Segro

La quota contende a 20,6 milioni di euro ed è di 100,000 di 2004 (2004)



## La rivista



APRILE 2013



**VISITATE IL SITO EUROMERCI**

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

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

Uno strumento indispensabile per chi lavora con le merci

# Il progetto “Il golfo fa rete”

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

**5** 68 candidature pervenute, 143 allievi iscritti, 11 attività formative organizzate per un totale di 7.550 ore di formazione, 73 aziende coinvolte, 39.783 ore complessive di tirocinio, esiti occupazionali al 72 % al termine del percorso formativo e 7 nuove imprese avviate: questi gli esiti del progetto “Il golfo fa rete nel verde e nel blu”, finanziato dal Fondo sociale europeo e dalla Regione Liguria nell’ambito del “piano giovani”. L’evento di chiusura del progetto è stato realizzato martedì 1 dicembre presso l’auditorium del porto della Spezia: un pomeriggio intero di confronto e interazione con l’assessore alla comunicazione, formazione, politiche giovanili e culturali, Ilaria Cavo, con le istituzioni, i professionisti del settore e gli allievi partecipanti del piano. Al termine, la consegna agli allievi degli attestati di fine corso. I Piani di sviluppo settoriale “Il golfo fa rete nel blu” (ente capofila la Scuola Nazionale Trasporti e Logistica) e “Il golfo fa rete nel verde” (ente capofila Cisita formazione superiore) sono stati caratterizzati da un approccio globale sia in relazione al territorio, coinvolgendo più soggetti economici, sia in relazione all’offerta formativa rivolta all’utente. I giovani formati non hanno solo beneficiato di semplici interventi formativi, ma sono stati guidati in un percorso ben più complesso di informazione, orientamento e accompagnamento strutturato, nonché, in alcuni casi, in un percorso di avvio di nuove realtà imprenditoriali.

I due piani sono stati realizzati in maniera sinergica e hanno dato vita a un grande progetto territoriale di tipo integrato. Infatti, sono stati ideati e realizzati attraverso un processo di confronto e collaborazione tra enti pubblici, parti sociali, imprese e loro consorzi, istituzioni scolastiche, organismi formativi, università ed enti di ricerca, al fine di collegare efficacemente aspirazioni occupazionali dei giovani, sviluppo del territorio, domanda di professionalità espressa dal sistema delle imprese. Il progetto ha visto come partner istituzionali la provincia, il comune, l’Autorità portuale, la camera di commercio, la Confindustria della Spezia e Legacoop Liguria. Anche Carispezia gruppo Cariparma-Crédit Agricole è stata

coinvolta nel progetto, svolgendo di fatto il ruolo di partner finanziario dell’iniziativa.

Nel corso del pomeriggio, nell’auditorium gremito hanno portato il loro contributo i partner e i sostenitori dei Piani “blu” e “green”: Giorgio Bucchioni, presidente di Confindustria; l’assessore Ilaria Cavo; Lorenzo Forcieri, presidente dell’Autorità portuale; Alessandro Pollio, assessore allo sviluppo e innovazione economica del comune; Cristiana Pagni, presidente dell’azienda Eps della camera di commercio; Paolo Garbini, coordinatore provinciale della Lega ligure delle cooperative e mutue; Riccardo Papa, direttore di Cisita formazione superiore; Genziana Giacomelli, direttore della Scuola Nazionale Trasporti e Logistica. Di particolare rilievo l’intervento dell’assessore Cavo: “C’è il pieno riconoscimento che questo progetto ha funzionato, pertanto dobbiamo fare tesoro di questa esperienza. Di fondamentale importanza è,



*Particolare del porto di La Spezia*

in vista della nuova programmazione del Fondo sociale europeo, intercettare i fabbisogni imprenditoriali del territorio”. A seguire sono intervenuti i veri protagonisti del progetto: gli allievi e i neo imprenditori. A conclusione dell’evento, hanno dato il loro contributo - rivolto in particolare alla creazione di impresa - Paolo Gavini di Carispezia e Pierluigi Tivegna del distretto ligure delle Tecnologie Marine. ■

# CELTIC AFFITTA

## BAGNI DI TIVOLI LOGISTICS CENTER

Il complesso immobiliare è costituito da **2 edifici ad uso magazzino** ed **1 palazzina uffici di due piani fuori terra**

Le aree esterne sono totalmente carrabili con ottima accessibilità e accosto ai fabbricati

Altezze utili sotto trave di mt 7,70

Struttura coperta di collegamento

Baie di carico posizionate su doppio fronte con **ampie tettoie per il carico-scarico** laterale dei mezzi pesanti al riparo da avverse condizioni meteorologiche



**20.000 MQ MAGAZZINI FRAZIONABILI**  
**1.500 MQ UFFICI FRAZIONABILI**  
**40.000 MQ AREA SCOPERTA**



ACE - Gr EPH (KWH) M3 ANVQ - 118.924



Ubicato in via Tiburtina, a pochi chilometri da Roma, a meno di 9 Km dall'uscita Tivoli dell'Autostrada A24

Il sistema infrastrutturale (GRA - Autostrada A1 - Via Tiburtina), oltre ai servizi urbani, rendono la "location" strategica per catalizzare flussi diretti e provenienti dal Sud Italia, così come base di partenza per la distribuzione capillare nella città di Roma.

 Celtic  
www.celticity.it

# La Spezia container terminal:

di **Daniele Ciulli** e **Davide Triacca\***

**P**er propria natura le aree portuali presentano solitamente peculiarità tipiche non solo delle aree industriali, ma anche degli hub intermodali e delle zone di confine tra ambiente antropizzato e ambiente naturale, il mare. Di conseguenza l'inquinamento acustico, le concentrazioni di polveri sottili e altri inquinanti atmosferici e le emissioni di gas a effetto serra (di cui la CO2 è il più significativo) necessitano di una caratterizzazione specifica e attenta. Se l'area portuale o terminalistica è situata in continuità con l'abitato, come nella maggior parte dei porti storici in Italia, questa necessità è rafforzata, e la minimizzazione dell'impatto ambientale diviene, a tutti gli effetti, un elemento nodale del business plan aziendale soprattutto nell'ottica di un continuo sviluppo.

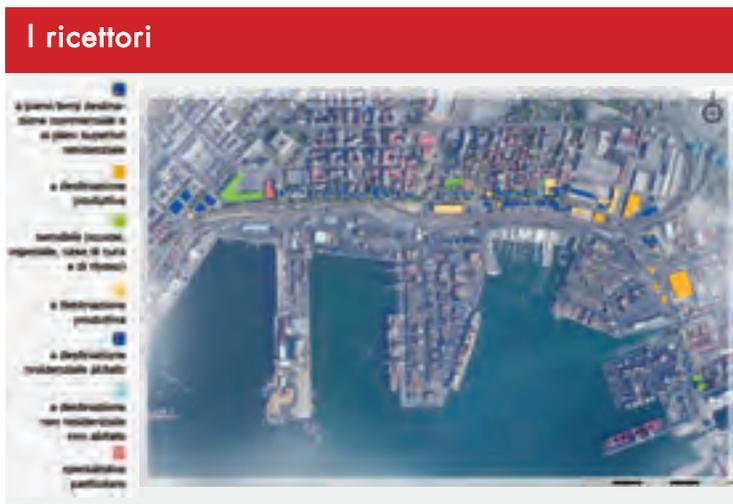
Da questa esigenza di includere le scelte di ottimizzazione ambientale tra i pilastri del piano di sviluppo aziendale, il Gruppo Contship Italia con la sua controllata La Spezia Container Terminal (LSCT) ha sviluppato lo strumento iEDSS (integrated Environmental Decision Support System) in collaborazione con la società Carbon Sink Group, uno spin-off dell'Università di Firenze recentemente premiata tra le start-up italiane più innovative. Carbon Sink, per questo progetto, ha valorizzato la multidisciplinarietà del proprio staff che comprende esperti delle diverse discipline ambientali, di computer science e di carbon management. Lo strumento di supporto alle decisioni, che ha richiesto oltre un anno di sviluppo, consente di caratterizzare tre componenti ambientali distinte:

- qualità dell'aria,
- rumore,
- Carbon Footprint.

Tre componenti attraverso cui valutarne l'impatto integrato complessivo nei confronti dell'ambiente naturale e antropizzato circostante all'area del terminal. Il concetto di "impatto integrato" è per sua natura inclusivo e comprende non solo la caratterizzazione delle singole componenti di impatto (qualità dell'aria, rumore e Carbon Footprint) ma anche una valutazione globale degli effetti combinati da esse generati (i singoli impatti sono "sommati" attraverso operazioni parametriche) e la sensibilità specifica dei recettori presso cui questi impatti manifestano i loro effetti. Proprio la sensibilità degli 83 re-



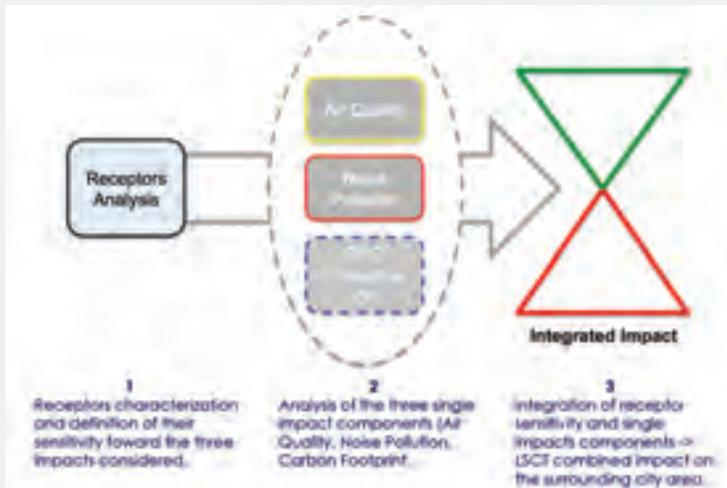
sito: [www.sos-log.org](http://www.sos-log.org) Per contatti: [segreteria@sos-log.org](mailto:segreteria@sos-log.org)



cettori caratterizzati nell'area circostante al terminal LSCT, infatti, è una grandezza fondamentale nella determinazione dell'impatto: è evidente come una scuola o un ospedale risentano in modo differente di medesimi livelli di rumore e qualità dell'aria rispetto a un capannone industriale.

# Contship lavora per l'ambiente

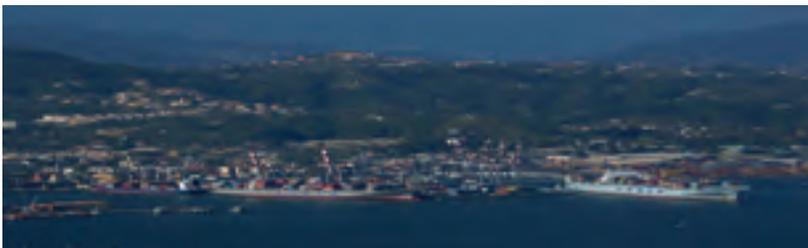
## iEDSS approccio step-by-step (semplificato)



chine o la predisposizione di infrastrutture compatibili con l'alimentazione ad LNG.

In modo innovativo e certamente distinto rispetto all'approccio tradizionale, con la realizzazione del iEDSS il gruppo Contship ha voluto riaffermare la centralità del proprio impegno verso l'ambiente e verso la propria comunità di riferimento, rimarcando come la sostenibilità sia una variabile chiave del proprio business e delle proprie scelte strategiche di crescita. Una strategia che da anni continua a lavorare per una crescita dei volumi e un conseguente minor impatto ambientale, fattori che troppo spesso vengono ritenuti in contrapposizione e quindi non ottenibili se non l'uno a scapito dell'altro. ■

\* Daniele Ciulli è il direttore HSSQE - La Spezia Container Terminal e Davide Triacca è capo progetto Carbon Sink Group



Nelle foto, scorci del terminal container

Grazie a un approccio scientificamente rigoroso quanto innovativo e a un'interfaccia immediatamente comprensibile, l'iEDSS ha consentito al top-management di LSCF di conoscere e valutare l'impatto integrato del terminal in tre possibili differenti scenari:

- Scenario AS IS: che ritrae il terminal nella sua configurazione attuale; nario LNG: che valuta gli impatti ipotizzando il gas naturale liquefatto (LNG - Liquefied Natural Gas) come combustibile alternativo a quelli tradizionali usati dalle navi in scalo al terminal.

Sulla base della conoscenza degli impatti in questi tre scenari, che va ben oltre la mera raffigurazione del rispetto degli obblighi di legge, LSCF ha avviato di conseguenza un processo di valutazione e ottimizzazione di alcuni parametri strategici di sviluppo come, ad esempio, la scelta di mezzi elettrici di banchina, l'ottimizzazione del layout futuro del terminal, l'analisi di scelte maggiormente legate al "sistema porto" nel suo complesso come l'elettrificazione delle ban-

## PROFILO CARBON SINK GROUP

La società Carbon Sink Group è un'impresa con sede a La Spezia e Firenze attiva nel campo della salvaguardia ambientale, specializzata nello sviluppo e nell'implementazione di strategie aziendali e progetti volti a garantire l'effettiva riduzione delle emissioni di gas climalteranti. In qualità di Spin-off dell'Università degli Studi di Firenze, la missione di Carbon Sink Group è di collaborare e aiutare organizzazioni private e pubbliche nella definizione di strategie di sostenibilità che coniughino l'esigenza di salvaguardia dell'ambiente e di mitigazione del cambiamento climatico globale con il rafforzamento delle competitività e con la creazione di meccanismi economici virtuosi che, spesso, si traducono in ritorni economici per i propri partner.

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

# Porti e logistica, le due opzioni per salvare il Sud



*Nella foto. veduta aerea di Maratea, Basilicata*

A livello politico, continuano a latitare scelte che invertano la tendenza al declino del Mezzogiorno: manca un visione programmatica che sviluppi le forti potenzialità del Sud. E' esemplare di tale mancanza la drammatica sottovalutazione del porto di Taranto, condannato a una morte annunciata.

di **Paolo Giordano**

“Nel nostro paese è mancata una strategia nazionale di sviluppo economico. Quelle azioni che sono state messe in campo, generalmente, hanno avuto un nome e un cognome. Il problema che abbiamo davanti è quello di dover passare da una politica economica fatta, anche e specialmente a livello locale, di interessi particolari a una politica trasversale che faccia sistema”, ha detto Pietro Spirito, direttore dell’interporto di Bologna, intervenendo al meeting internazionale “Mezzogiorni d’Europa e Mediterraneo: logistica e mobilità delle merci”, svoltosi a Sorrento >



*I Sassi di Matera, capitale europea della cultura 2019. Il turismo può essere un’altra scelta vincente del Mezzogiorno*

## IL GAP DEL SUD

*Nel Mezzogiorno vi è anche un preoccupante problema demografico*

- Nel 2014, secondo stime Svimez, il Pil è calato nel Mezzogiorno dell’1,3%, calo superiore di oltre un punto a quello rilevato nel resto del paese. L’economia delle regioni meridionali ha quindi affrontato il settimo anno di crisi ininterrotta: dal 2007 il prodotto in quest’area si è ridotto del 13,0%, quasi il doppio della flessione registrata nel centro-nord (meno 7,4%).
- Il divario di sviluppo tra nord e sud in termini di prodotto per abitante continua ad allargarsi, pur in presenza di una diminuzione della popolazione meridionale. Dopo aver segnato nel 2009 un differenziale negativo del 45,3% rispetto al centro-nord è arrivato nel 2014 a meno 46,3%.
- Nel 2014, il Pil pro capite è stato al sud di 16.100 euro, nettamente inferiore a quello medio italiano (25.300 euro).
- I consumi delle famiglie meridionali sono diminuiti dal 2008 al 2014 del 13,2%, flessione più che doppia di quella registrata nel resto del paese (5,5%). La produzione industriale pesa intorno al 9% del valore aggiunto totale, contro il 20% dell’Italia settentrionale.
- La caduta degli investimenti ha interessato tutti i settori dell’economia, assumendo dimensione particolarmente ampia nell’industria in senso stretto, crollata al sud, nel periodo di crisi 2008-2014, addirittura del 59,3%: una riduzione maggiore di oltre tre volte rispetto a quella, già grave, del centro-nord (meno 17,1%).
- Il tasso di disoccupazione è elevato (oltre il 22%), soprattutto tra le fasce più giovani (oltre il 45%), con una perdita di oltre 600 mila posti di lavoro dall’inizio della crisi.
- L’“accessibilità” del Mezzogiorno è sempre più difficile, causa la mancanza di infrastrutture e di servizi. Per quanto riguarda le prime, a livello nazionale, le opere della legge obiettivo ultimate sono state circa un terzo di quelle deliberate dal Cipe, che erano solo il 38% di quelle previste dalla legge. Quelle realizzate al sud sono state circa un quarto di quelle deliberate Cipe, che a loro volta erano circa un quarto (27%) di quelle previste dalla legge. Il sud è stato via, via sempre più dimenticato.



e organizzato dall'Osservatorio Banche-Imprese di economia e finanza, in collaborazione con la Fondazione Mezzogiorno sud orientale, Assologistica e Confitarma. La mancanza di una strategia di sviluppo nazionale, sottolineata da Spirito, ha finito nel tempo con il penalizzare sempre più pesantemente la parte più debole del paese, ovvero il Mezzogiorno. Un'area che ha dovuto fare i conti con altre difficoltà, come la debolezza infrastrutturale, la posizione periferica rispetto alle "aree forti" sia nazionali sia europee, i problemi sollevati dall'insicurezza legata a fenomeni di criminalità organizzata che hanno reso ancora più difficile l'ingresso sul territorio di capitali e di investimenti produttivi. Tutto ciò è stato aggravato dalla crisi economica che ha colpito, e non poteva essere altrimenti, con maggior gravità il meridione, scavandone ancor più il gap con il resto del paese. Il settore che ha maggiormente pagato questo stato di cose è stato quello logistico. Infatti, la logistica è una "scienza" che alla sua base ha la razionalità, l'organizzazione, mira a raggiungere l'efficienza. Fare "logistica" in un contesto all'interno del quale ognuno prende iniziative singole, senza connessioni e sulla base di interessi particolari è impossibile. Così è stato nel Meridione, dove troviamo oggi porti senza collegamenti, uno contro l'altro, distretti produttivi, magari anche efficienti, come avviene in Puglia e in Campania che non sono connessi con gli assi di traffico principali, centri di distribuzione virtualmente "bunkerizzati" dalla mancanza di infrastrutture.

Oggi, a causa di scelte politiche basate fondamentalmente sul "consenso", non sulle esigenze, e non costruite sulla base di una programmazione, siamo arrivati a vivere una situazione paradossale, come ha sottolineato a Sorrento Michele

Matarrese, presidente dell'Osservatorio: "Nel Mediterraneo sta crescendo il business, paesi come il Marocco si organizzano, costruiscono un porto come Tanger Med, gli egiziani raddoppiano il canale di Suez, cresce lo sviluppo in Turchia, tutto ciò avviene mentre noi, che eravamo i più forti in partenza, stiamo percorrendo una parabola discendente".

Come uscire da questa situazione? In primo luogo cambiando l'approccio: o si pensa in modo programmatico o si fanno scelte decise nell'interesse generale o si superano i meccanismi autoreferenziali delle istituzioni locali o si punta su settori "chiave" o il Mezzogiorno continuerà a peggiorare, continuerà a vivere la sua "desertificazione" produttiva, continuerà a perdere energie vitali, come i giovani laureati. Ad esempio, la Svimez, per affrontare la crisi di competitività del sud, oltre al rilancio di una coerente e moderna politica industriale, ha proposto "un quadro aggiornato, non solo strategico ma anche progettuale, dell'investimento in alcune aree - i cosiddetti drivers dello sviluppo - che potrebbero fare del sud un'opportunità in una prospettiva mediterranea e di rinnovata politica attiva di sviluppo: logistica, energie rinnovabili, rigenerazione urbana e ambientale, agroalimentare e agroindustria, industria culturale, ricerca e innovazione".

C'è una fondamentale discriminante per l'azione del governo (ammesso che voglia agire): si vuole che il nostro Mezzogiorno resti l'estrema area "periferica" dell'Unione europea, di un'Unione comunque molto focalizzata sugli interessi tedeschi,



dell'Europa danubiana, oppure lo si vuole condurre sulla strada di essere protagonista "centrale" dello sviluppo mediterraneo? Sviluppo, comunque, che, con o senza il nostro meridione, anche in mezzo a tante difficoltà sociali e politiche, continuerà in futuro. Se venisse, com'è auspicabile, imboccata la seconda via al centro va posta la logistica e la nostra portualità. Il futuro del Mezzogiorno sta senza dubbio nella sua vocazione mediterranea. A Sorrento, il direttore dell'Osservatorio Antonio Corvino lo ha sottolineato con forza: "Dobbiamo capire sino in fondo che senza Mediterraneo, il nostro Mezzogiorno non ha sbocchi. Ciò va gestito anche in termini produttivi e logistici: il sud deve diventare una piattaforma logistica da collegare all'economia mediterranea. Una piattaforma da cui devono partire le nostre produzioni in export e le merci in import. Abbiamo davanti un'area straordinariamente forte, con centinaia di milioni di abitanti, con 10 mila miliardi di dollari di Pil, con 17 mila progetti di investimenti stranieri". Occorre creare le condizioni affinché tale vocazione si possa esprimere a livello di collegamenti, in una "rete" di connessioni che uniscano aree produttive, aree di consumo, a pochi, efficienti nodi logistici, tra i quali i porti ricoprono un ruolo essenziale. Bisogna fare "scelte", accompagnate da investimenti. Un'opzione finora sempre rimandata a "domani". ■

# A Taranto, l'Italia ha abdicato

La cronica incapacità delle nostre istituzioni a fare quanto affermano a parole ha condannato il porto a una lenta agonia.



GIANCARLO RUSSO

Quale sia stato il livello dell'attenzione, dell'interesse delle nostre istituzioni per la portualità e la logistica meridionale è testimoniato dalla storia del porto di Taranto: siamo a un livello pressoché "zero". Euromercati ha seguito la lenta agonia di questo porto, nonostante fosse probabilmente l'unico scalo con tutte le carte in regola per affrontare con successo la crescente concorrenza nel mare Mediterraneo, che sta vedendo il rapido sviluppo, e in qualche caso anche travolgente, come Tanger Med, di porti nostri concorrenti. A Taranto, l'Italia ha abdicato. Abbiamo assistito a una farsa (difficile chiamarla in altro modo) che si è compiuta a Roma nell'aprile del 2012, quando, in pompa magna, governo, Regione Puglia, Ferrovie dello Stato, ecc., ecc. s'impegnarono a realizzare opere infrastrutturali in massimo due anni onde evitare che le

due grandi compagnie armatoriali, Evergreen e Hutchinson, detentrici del 90% delle azioni della società che aveva in concessione il Taranto Container Terminal-TCT, abbandonassero il porto. Il risultato della farsa è che le due compagnie hanno messo a giugno 2015 la società in liquidazione e il 29 settembre hanno riconsegnato le aree del terminal all'Autorità portuale. Una sconfitta pesante per il nostro paese, nel disinteresse generale. Parliamo di quanto sta accadendo a Taranto con Giancarlo Russo, vicepresidente di Assologistica ed ex manager del TCT.

## COME VALUTA QUANTO È ACCADUTO E IL "RITIRO" DALLA SCENA TARANTINA DELLE DUE TRA LE PIÙ GRANDI COMPAGNIE

### ARMATORIALI MONDIALI?

Il nostro paese e, specialmente, il Mezzogiorno devono sempre più essere in grado di attrarre capitali e investimenti stranieri. Su questo siamo tutti d'accordo, allora come si può valutare una situazione che ha portato all'esatto contrario, alla perdita di due presenze estere così rilevanti? Prima di sottoscrivere a Roma l'accordo dell'aprile 2012, Evergreen aveva già annunciato l'incremento della portata delle sue navi, necessario per essere in grado di fronteggiare la sfida dei grandi armatori del trasporto marittimo. Non solo, ma da tempo aveva anche denunciato le forti difficoltà a lavorare sul terminal per una carente protezione offerta dalla diga foranea, per l'inadeguatezza dei fondali e delle banchine, per gli



Veduta del Taranto container terminal. Evergreen e Hutchinson, le due società armatrici che l'avevano in concessione lo hanno "restituito" all'Autorità portuale



inefficienti collegamenti infrastrutturali, per l'esclusione dall'utilizzo di banchina e piazzali, già assegnati con l'atto concessorio, causa il permanere in loco di un terminal rinfuse. Nell'accordo romano, le istituzioni presero l'impegno di ammodernare la banchina di ormeggio, di fare i necessari dragaggi e la vasca di colmata, di adeguare l'area del terminal rinfuse, di realizzare la diga foranea. Impegni non mantenuti. Se a Taranto purtroppo non siamo stati in grado di soddisfare, nei tempi concordati, la domanda di un mercato già presente nel nostro territorio, non si possono demonizzare aziende che hanno portato in Italia e nel sud del paese capitali esteri per creare sviluppo e che negli ultimi anni hanno ripianato perdite per 150 milioni di euro.

#### **COSA STA COSTANDO A TARANTO QUESTA SITUAZIONE?**

■ A parte il fatto, grave, che abbiamo regalato al porto del Pireo i nostri traffici e che, come sappiamo bene, quando si perdono traffici è sempre molto difficile recuperarli, un enorme costo la città lo sta pagando a livello sociale: 550 operai che lavoravano nel terminal sono in cassa integrazione per cessione dell'attività, mentre circa altri mille lavoratori, che facevano parte dell'indotto, hanno di fatto perso il lavoro.

#### **CHE FINE HANNO FATTO I LAVORI DECISI NEL FAMOSO ACCORDO ROMANO?**

■ Sono partiti solo quelli per l'ammo-

dernamento della banchina di ormeggio e, tra mille ostacoli e ricorsi al Tar e al consiglio di Stato, sono stati assegnati quelli per adeguare il terminal rinfuse. Per quanto riguarda la diga foranea siamo nella fase di progettazione, mentre è stata appaltata la vasca di colmata. Sono passati più di tre anni e mezzo dall'accordo romano: questa è la situazione. Difficile dire quando avranno termine.

#### **COSA STA FACENDO L'AUTORITÀ PORTUALE?**

■ Ha rilevato tutte le attrezzature e i mezzi del terminal e sta per emettere un avviso pubblico per vedere se vi è l'interesse di qualche player per l'area del terminal. Sembra però, ed è un fatto molto preoccupante, che ci sia l'intenzione di frammentare l'area offrendola a più operatori e rendendola polivalente. Sarebbe un grave errore perché significherebbe togliere al terminal sia la sua specificità sia quegli spazi indispensabili per servire oggi con efficienza le navi portacontainer. Queste navi costano al giorno 150/200 mila dollari, non possono perdere tempo, serve loro un servizio veloce e di qualità. Senza spazi, e i porti italiani lo sanno bene, questo risultato non si ottiene.

#### **COSA SERVE AL PORTO DI TARANTO?**

■ Un sistema di governance che, da un lato, sia in grado di portare avanti con fermezza le opere previste dal Piano regolatore portuale, assumendosi la piena responsabilità sui tempi di realizzazione,

e che, dall'altro, sappia dialogare con le multinazionali e con quegli operatori esteri che controllano le merci e che possono essere interessati al nostro porto, considerandolo competitivo per il loro business. Lo scalo deve anche allargare i suoi obiettivi, andando oltre la sua funzione di transshipment, che ovviamente va salvaguardata: una volta che sarà dotato di un'infrastruttura adeguata alle esigenze del mercato e le navi torneranno a scalarlo, si dovrà puntare alla manipolazione delle merci, grazie ad attività retroportuali che diano valore aggiunto e che generino Pil per il territorio. Infatti, sono convinto che il porto di Taranto, rendendo più efficace e razionalizzando la sua corografia, si possa offrire al mercato non solo come hub di transshipment, ma anche come gateway per ulteriori commodity e servizi logistici.

#### **SU COSA BASA QUESTA CONVINZIONE?**

■ Sul fatto che il porto di Taranto, oltre a essere il porto italiano più vicino al canale di Suez, ha caratteristiche uniche nel panorama portuale italiano: ha importanti spazi retroportuali, ha adeguato la sua infrastruttura ferroviaria, grazie alla realizzazione del raccordo tra il porto e la linea ferroviaria principale che evita alle merci in partenza o in arrivo al porto di dover passare per la stazione centrale, ha fondali adeguati alle nuove navi. Certamente è indispensabile per tutto ciò cambiare registro nella gestione della portualità: possiamo pensare di divenire competitivi se non ci bastano oltre tre anni per fare una diga foranea, dei dragaggi, un adeguamento a una banchina, quando gli egiziani in dodici mesi hanno raddoppiato il canale di Suez e i marocchini in meno di tre anni hanno costruito dal nulla Tanger Med? ■

A MILANO L'XI EDIZIONE

# PREMIO IL LOGISTICO DELL'ANNO



## OBIETTIVO FAVORIRE L'EXPORT

Si è svolta nel capoluogo lombardo, organizzata da Assologistica, Euromerchi e Assologistica CulturaeFormazione, nella suggestiva cornice di palazzo Cusani, la consegna dei premi aziendali e di quelli ad personam. Numerose anche le menzioni speciali, a testimonianza della crescente specializzazione della logistica nazionale, sempre più aperta all'innovazione. I lavori del convegno "Nuovi mercati: la logistica al servizio dell'export".

L'ITALIA DELL'EXPORT:

# Innovativa e super-competitiva

La nostra industria manifatturiera è all'avanguardia nel mondo, così come tanti nostri prodotti, ma assai spesso tale successo non è percepito e correttamente valutato sia dai mass media sia dall'opinione pubblica.

di **Carlotta Valeri**



Franco Pasquali durante il suo intervento

La tendenza del nostro export, con qualche rallentamento congiunturale, è positiva: nei primi dieci mesi del 2015, le esportazioni hanno registrato, sullo stesso periodo del 2014, un incremento del 3,5% in valore e dell'1,6% in volume. La crescita in valore è sostanzialmente bilanciata tra esportazioni nei paesi dell'Unione europea (più 3,5%) e quelle verso i paesi terzi (più 3,7%). Dall'inizio dell'anno l'attivo della bilancia commerciale raggiunge i 34,8 miliardi di euro, in aumento di due miliardi rispetto allo stesso periodo del 2014. Da sottolineare che al netto dei prodotti energetici il surplus raggiunge i 63,3 miliardi di euro. Un dato notevole che conferma l'apprezzamento internazionale dei nostri prodotti (fra i quali spicca l'automobile

che nei primi dieci mesi dell'anno ha registrato un aumento di vendite di oltre il 24%). La produzione italiana è quindi apprezzata all'estero. In Italia, l'opinione pubblica se ne rende conto? Comprende quante eccellenze riusciamo a produrre? Molto probabilmente no. Lo scetticismo, giustificato o no che sia, fa spesso parte

del carattere degli italiani. Questo porta a valutazioni generalmente rivolte al pessimismo e alla critica, in tutte le occasioni e in tutti i campi, anche nella considerazione in cui teniamo il nostro paese.

A Milano, nel convegno dedicato alla logistica e all'export che ha fatto da cornice alla consegna dei premi del Logistico dell'Anno, la relazione di Franco Pasquali, presidente del Forum delle imprese di Symbola Fondazione, ha fatto un'analisi del Made in Italy, che ha mostrato risultati, crediamo, sorprendenti per molti ita-

liani. Lo dimostra anche il fatto che, in un'indagine Ipsos, alla domanda "L'Italia è al secondo posto in Europa, dopo la Germania, per numero di imprese manifatturiere. Ne era al corrente?", il 54% degli intervistati ha risposto "no", il 29% ha detto "no e mi sembra poco credibile" e solo il 17% ha risposto "sì". Quindi, o sottovalutiamo la nostra capacità imprenditoriale o siamo poco informati (probabilmente anche i nostri mass media sono portati più alla critica che a sottolineare e a mettere in evidenza gli aspetti positivi del nostro paese, che, diciamo nonostante tutto, esistono).

Come ha sottolineato Pasquali il problema è che "molti successi e molte



Scorcio della sala del seicentesco Palazzo Cusani dove si è svolto il convegno

eccellenze del nostro paese non sono percepite o spesso sono addirittura non conosciute o messe in discussione. Ne è un esempio eclatante il nostro sistema sanitario che viene considerato e classificato a livello internazionale come il secondo al mondo, con l'aggiunta che è 'accompagnato' da un settore industriale biomedicale di assoluta eccellenza e che annovera un crescente numero di aziende". Le nostre capacità, ha aggiunto Pasquali, risultano evidenti da un altro dato che riguarda l'industria: nel 2012, quindi in un anno per l'Italia di particolare difficoltà, su un totale di 5.117 prodotti, il nostro

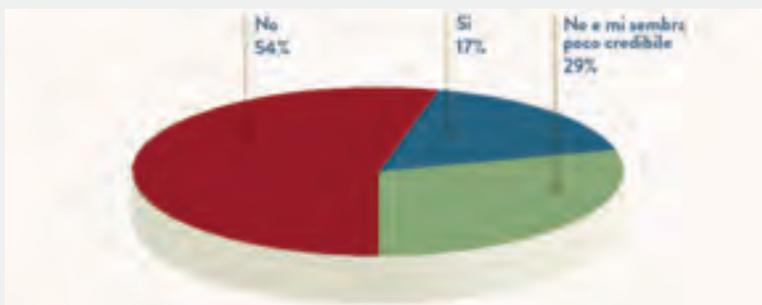


paese ha detenuto le prime posizioni al mondo per surplus commerciale per ben 932, con 235 sul primo gradino del podio, 376 sul secondo e 321 sul terzo. In particolare, per quanto riguarda le quote di mercato nella filiera dell'agroalimentare, le nostre classifiche sono ancora più brillanti: nel 2014, 89 prodotti sono saliti sul podio con 27, 36, 26 rispettivamente al primo, secondo e terzo posto. Anche per l'innovazione nelle imprese manifatturiere siamo all'avanguardia: secondo l'Eurostat, ci collochiamo in Europa, in numeri assoluti, con 42.289 aziende al secondo posto dietro la Germania (45.618), ma davanti alla Francia (17.103), al Regno Unito (16.450) e alla Spagna (12,128).

## Gli italiani e la manifattura

Fonte: Fondazione Symbola

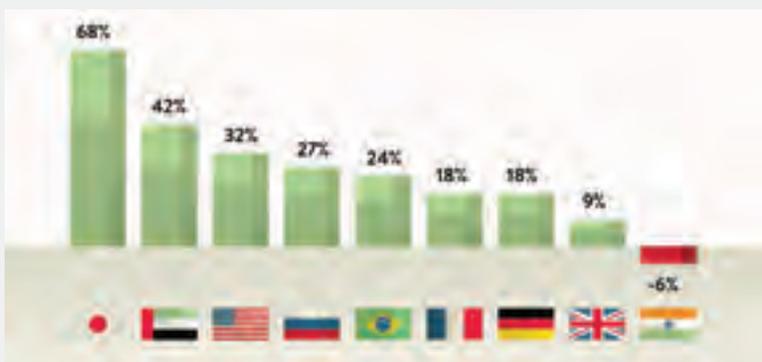
Indagine Ipsos. Risposta in % alla domanda: "L'Italia è seconda, dopo la Germania, per numero di imprese. Ne era al corrente?"



## Come cresce il Made in Italy

Fonte: Fondazione Symbola

(2011-2014, variazione % per paese)



## Agroalimentare e chimica

Fonte: Fondazione Symbola

(2014, incidenze %)

Quota di prodotti con residui chimici oltre i limiti consentiti in alcuni paesi europei



# Il ruolo della logistica

**L**e nostre esportazioni, come abbiamo visto nelle pagine precedenti, vanno bene. Si potrebbe però fare meglio, se la nostra industria e le nostre aziende, specialmente quelle medio-piccole, che sono la maggioranza, fossero sorrette da un sistema logistico più efficiente in tutte le sue componenti, da quella infrastrutturale a quella amministrativa-burocratica, da una maggiore efficienza delle varie modalità di trasporto, come ad esempio quella aerea, a miglioramenti sensibili su quel tratto di strada che è chiamato "l'ultimo miglio". Su un aspetto di tale argomento si è soffermato il presidente di Assologistica, Carlo Mearelli, nella mattinata dedicata al Premio Logistico dell'Anno, aprendo il convegno "Nuovi mercati: la logistica al servizio dell'export": "E' da tenere sempre in primo piano, e molto spesso ciò si dimentica, che le imprese di logistica, in un contesto internazionale sempre più competitivo, sono quelle che su un versante alimentano di materie prime le industrie manifatturiere e, dall'altro, ne distribuiscono il prodotto finito. Quindi, devono essere considerate e valutate come parte integrante del sistema industriale, facendo parte di un'unica filiera. Questo è un dato fondamentale. Purtroppo, come dicevo, ciò nel nostro paese non viene tenuto, storicamente, nel dovuto conto, si

dimentica o fa comodo dimenticarlo. Questa sottovalutazione del ruolo della logistica sta avendo una grave conseguenza: le imprese del settore sono affette da una malattia che abbiamo ben identificato e che deve essere curata con rapidità. Tale malattia è generata dalla prassi in uso nelle industrie di andare a toccare per prima cosa il comparto logistico, se decidono che devono tagliare i costi. Ciò avviene anche quando esternalizzano la logistica. E' vero che questa azione deve essere valutata positivamente, ma diventa negativa se è condotta solo sotto l'ottica di ridurre drasticamente il costo. In altre parole, possiamo dire che quando le imprese manifatturiere pianificano di risparmiare vanno quasi sempre

paese, sta sempre più diventando un settore costretto, forzatamente, a produrre 'sconti'. Ciò, inoltre, ci allontana da quanto avviene nei nostri paesi concorrenti, come Germania, Francia, Olanda, Stati Uniti. Ai nostri clienti industriali dobbiamo offrire sempre maggiore efficienza e trasparenza, di contro deve esserci un giusto ritorno per l'impresa logistica. Questo è un tema molto forte sul quale stiamo sollecitando la committenza. Gli investimenti sono importanti in termini di know-how, di incremento dell'efficienza, di adozione di nuove tecnologie. Il settore logistico sta facendo questi investimenti. Uno sforzo che non è compensato sul mercato: la costante riduzione dei margini operativi sta mettendo in grave crisi le nostre imprese".

Nel convegno, sono stati esaminati vari risvolti sul come la logistica possa aiutare le esportazioni del nostro paese. Ferdinando Pastore dirigente dell'Ufficio tecnologia industriale, energia, ambiente dell'Ice-Ita Italian Trade Agency, un partner che può diventare importante e fornire un completo supporto a qualun-

que azienda che voglia muoversi in un contesto internazionale. In particolare, ha ricordato Pastore, l'Ice ha avviato, già da anni, un'attività specifica a favore del settore logistico, con l'intento di applicare "una nuova logica di promozione della logistica co-



*Il tavolo della presidenza del convegno*

a incidere sulla logistica. Ne consegue che le aziende che lavorano in questo settore stanno soffrendo in termini di margini operativi rispetto alle commesse che vengono loro affidate. Questa situazione non è più sostenibile. La logistica, nel nostro

me insieme integrato di servizi e procedure per aumentare la competitività delle nostre imprese sui mercati esteri". L'obiettivo anche per il futuro resta quello di colmare qualunque deficit logistico che possa limitare la competitività delle nostre aziende

di approccio al marketing aziendale, strettamente legato ai risultati di vendita. Oggi si è diffusa su tutto il territorio nazionale, differenziando il proprio core business in tre aree ad alta competenza nell'export e nel marketing: servizi dedicati alle



*Le targhe assegnate ai vincitori*

quando si affacciano su mercati esteri. In particolare, Pastore ha citato Il Piano export per le regioni della Convergenza (Campania, Calabria, Puglia e Sicilia), detto anche "Piano Export Sud": un programma di attività orientato a favorire l'internazionalizzazione delle piccole-medie imprese e la promozione dell'immagine del prodotto italiano nel mondo. Il Piano si articola in tre programmi operativi annuali.

L'aspetto di aiutare le piccole-medie imprese sul cammino dell'export è stato affrontato anche da Marco Lai, export specialist di Co.Mark, azienda nata a Bergamo nel 1998 come studio di consulenza professionale nel campo dei servizi di temporary management per la ricerca di clienti e la creazione di reti commerciali in Italia e all'estero, applicando un modello innovativo per la modalità

piccole-medie imprese, consulenze e formazione per le grandi aziende, partnership con le associazioni imprenditoriali territoriali e le confederazioni nazionali. Lai ha sottolineato che proprio le piccole-medie imprese stanno sempre più facendo ricorso a una nuova figura messa in campo da Co.Mark: il "temporary export specialist". Una figura nata per fornire un supporto commerciale altamente competente e settorialmente specializzato nella ricerca di clienti e nella creazione di reti commerciali in Italia e all'estero. ■

**Hanno consegnato i premi: Carlo Mearelli, Massimiliano Montalti, Jean-Francois Daher, rispettivamente presidente, vicepresidente e segretario generale di Assologistica.**

## BORSE DI STUDIO

A Palazzo Cusani, nel corso della manifestazione, sono state assegnate anche due borse di studio alla memoria di Alvaro Spizzica, rappresentativa figura della logistica italiana, prematuramente scomparso nel gennaio del 2014. Spizzica era stato vicepresidente di Assologistica e dell'interporto Cim di Novara, all'interno del quale era presidente della società terminalistica Eurogateway e della Crosstec, specializzata in sistemi informatici. Nell'occasione, lo hanno ricordato il presidente di Assologistica Carlo Mearelli e il vicepresidente Umberto Ruggione, che a Novara aveva a lungo collaborato con Spizzica e che si è molto impegnato per l'istituzione delle borse di studio. Mearelli ha sottolineato che l'idea delle borse di studio è stata portata avanti "nel ricordo di un maestro, che ci ha insegnato a non abbatterci mai, a guardare sempre con positività al futuro. Un insegnamento che deve essere trasmesso ai giovani, alle nuove generazioni per insegnare loro come gestire e migliorare quel poco che gli stiamo lasciando". Hanno vinto le borse di studio i neo ingegneri: Mattia Pivotto ed Edoardo Gatti con la tesi di laurea "Modelli alternativi e costi di gestione dei pallet nella filiera del largo consumo" ed Enea Volumi con la tesi di laurea "Il sistema portuale italiano: criticità e prospettive di sviluppo".

# PREMI AZIENDALI

## BCube

**Per il programma innovativo "World Class Logistics", teso a incrementare l'efficienza operativa**



Il gruppo logistico (famiglia Bonzano) è membro di World Class Manufacturing (WCM), associazione fondata da Arcelor, Fiat e Saint Gobain, che unisce aziende con elevati standard di eccellenza ed esprime il proprio approccio al miglioramento continuo attraverso lo sviluppo del programma World Class Logistics (WCL) basato su standard di massima efficienza di tutto il ciclo logistico. La missione del WCL è "individuare, misurare ed eliminare tutti gli sprechi e le perdite dai processi logistico- produttivi in modo da offrire al cliente solo ed esclusivamente il puro valore aggiunto con la massima qualità assicurando ai propri lavoratori un ambiente di lavoro sicuro al 100 per cento e operando con un impatto sostenibile sull'ecosistema che ci circonda". BCube è la prima società al mondo a sviluppare e implementare un sistema "Lean" completo e strutturato con approccio "World Class" specifico per il business logistico.

**RITIRANO IL PREMIO:**

**UMBERTO BONZANO**, AD di BCube equipment services, **GIUSEPPE DELLA RAGIONE**, head of corporate quality&world class logistics

## Fercam

**Per l'innovativo impegno nella sostenibilità ambientale**



Il 3PL è impegnato su più fronti in questo ambito: attua un costante rinnovo del parco mezzi (tutte le motrici sono di categoria Euro 5 EEV e Euro 6; entro la fine del 2015 il 30% del parco mezzi sarà Euro 6); investe in tecnologie per il monitoraggio dei parametri critici e il miglioramento dell'efficienza dell'utilizzo di risorse; pone elevata attenzione alle modalità di trasporto alternative (ad esempio, annualmente trasporta circa 15 mila unità di carico con il sistema intermodale ferrovia-strada: emblematico il caso della filiale di Sassuolo per la logistica delle piastrelle); investe in interventi sugli edifici di proprietà al fine di ricercare soluzioni per il risparmio energetico; attiva formazione e informazione del personale rispetto a tematiche ambientali; promuove comportamenti ambientali dei dipendenti.

**RITIRA IL PREMIO:**

**LORENA BIASI**, responsabile dell'ufficio Quality

## Ceva Logistics Italia

**Per l'innovativo approccio alla logistica collaborativa (progetto "TyreCity di Somaglia")**



La "TyreCity", assieme ai magazzini hub "Città del Libro", "Città del Pharma" e "TechCity" dedicati rispettivamente ai settori editoriale, farmaceutico e prodotti di elettronica di consumo, rappresenta un altro tassello nel processo d'innovazione e di visione di Ceva verso la logistica collaborativa. La "TyreCity" è un magazzino multi-cliente dedicato agli pneumatici. Grazie a tale hub l'operatore è in grado di creare economie di scala e di apprendimento a tutti i livelli, ovvero di concentrare competenze, creare innovazione, incrementare produttività e ottimizzare flussi di trasporto.

**RITIRANO IL PREMIO:**

**ALBERTO TOSCIRI**, key account manager, **MATTEO CAMPANINI**, warehouse manager TyreCity

## Gruppo Sanpellegrino- Nestlé Waters Italy e Gruppo Maganetti

**Per l'innovativo impegno nella sostenibilità ambientale (progetto "Adozione di mezzi alimentati a LNG")**



Il Gruppo Sanpellegrino, insieme al Gruppo Maganetti Spedizioni, nell'intento di promuovere una logistica sempre più ecosostenibile, ha sviluppato un progetto per utilizzare mezzi stradali alimentati da carburante alternativo al gasolio, ovvero il gas naturale liquefatto (LNG). I veicoli così alimentati inquinano 1.1 volte meno di un veicolo nuovo di classe Euro 6. Dal prossimo febbraio verranno impiegati dieci mezzi stradali presso lo stabilimento Sanpellegrino, Acqua Levissima, da destinare a servizi di trasporto verso le province della Lombardia e del Veneto (aree dotate di stazioni di rifornimento) e di ricarica dei mezzi presso altri punti di ricarica. Le due aziende sono convinte che il progetto porti benefici immediati al territorio e sia un segnale concreto per chiunque voglia sviluppare un futuro ecosostenibile.

**RITIRANO IL PREMIO:**

**LUIGI TERZI**, supply chain manager del Gruppo Sanpellegrino, **MATTEO DE CAMPO**, AD del Gruppo Maganetti

## Carrefour, Chep e Coca Cola HBC

**Per l'innovativo approccio alla sostenibilità ambientale e sociale (progetto congiunto "Logistica a spreco zero")**



Al fine di contenere lo spreco alimentare, di aumentare la presenza e l'efficienza a punto vendita, Coca Cola e Carrefour hanno deciso di utilizzare il pallet "80x60 dusseldorf" di Chep in sostituzione del pallet "80x120" (utilizzato in precedenza in interscambio). Vari i benefici ottenuti dal progetto, quali ad esempio: l'eliminazione del picking al CeDi del distributore, velocizzando il tempo dal produttore al consumatore, l'eliminazione dell'attività di messa a scaffale (il pallet "80x60" Chep viene posizionato a punto vendita senza operazioni manuali). Inoltre, è aumentata anche la qualità del servizio grazie a una migliore movimentazione presso il magazzino del produttore e del punto vendita e a un'elevata resa sulle linee di produzione.

**RITIRANO IL PREMIO:**

**GIORGIO COMPOSTELLA**, key account logistic manager di Coca Cola, **PASCAL BELLEDENT**, direttore supply chain di Carrefour Italia, **PAOLA FLORIS**, general manager di Chep

## DHL Supply Chain Italy

**Per l'innovativo approccio alla formazione (progetto "Bank of skills")**



Il progetto prevede che dipendenti con competenze professionali specifiche possano, previa autorizzazione del proprio manager, fornire la propria disponibilità a essere inseriti in una speciale banca aziendale delle competenze, alla quale qualunque collega può accedere per usufruire di brevi sessioni di training o condivisione di informazioni. Credendo fortemente nel riconoscimento del contributo che ogni dipendente, in modi diversi, può dare per il successo della azienda, DHL Supply Chain ha dato vita a un'iniziativa che si basa su un approccio flessibile e non teorico alla formazione, sulla proattività e sullo spirito di iniziativa che ognuno è chiamato a mettere in campo e sull'offerta di molteplici opportunità di sviluppo del networking e della collaborazione tra colleghi.

**RITIRANO IL PREMIO:**

**ANNA CASALI**, vice presidente HR & Life sciences&healthcare per la regione Mlema, **CARLA PARIETTI**, HR learning&development and talent manager

## Malpensa Logistica Europa

Per l'innovativo approccio al miglioramento dell'efficienza operativa (progetto "Certificazione CEIV Pharma della lata")



La certificazione CEIV Pharma è stata assegnata all'operatore dallo IATA-Center of Excellence for Independent Validators in Pharmaceutical Handling, che ha messo a punto un programma di certificazione globale: attraverso un percorso di validazione qualitativa delle piattaforme aeroportuali espressamente dedicate ai prodotti farmaceutici fornisce elevati standard procedurali riconosciuti a livello mondiale dagli operatori aeroportuali e punto di riferimento per spedizionieri e case farmaceutiche. Il programma integra le linee guida delle Good Distribution Practice comunitarie con le prescrizioni dei protocolli dell'Organizzazione mondiale della sanità relativi alle esigenze specifiche del trasporto aereo di prodotti farmaceutici a temperatura controllata.

**RITIRANO IL PREMIO:**

**UMBERTO BONZANO**, AD di BCube equipment services, **FABRIZIO IACOBACCI**, institutional affairs & special projects manager di BCube Air Cargo, e **EWA MICOR**, strategic business development di BCube

## Geodis Contract Logistics

Per l'innovativo approccio alla responsabilità sociale d'impresa (Progetto "IIP-Investors in People")



Investors in People (IIP) è uno strumento di gestione per migliorare la performance dell'organizzazione attraverso i propri dipendenti. Si basa su standard manageriali di best practice riconosciuti a livello internazionale. Le ricerche dimostrano che le organizzazioni che utilizzano gli standard IIP, a sostegno del loro approccio alla gestione delle persone, ottengono benefici in termini di redditività, sostenibilità e ottimismo per il futuro. Dieci gli indicatori da soddisfare, tra cui quello che prevede che i collaboratori siano incoraggiati ad assumere iniziative e responsabilità. L'ente Investors in People è stato istituito nel 1991 dal governo britannico per aiutare le organizzazioni a ottenere il meglio dalle proprie risorse umane.

**RITIRA IL PREMIO:**

**PAMELA CALDEROLI**, head of marketing, communication & projects Contract Logistics e project manager IIP

## Easy Cloud

Per l'innovativo approccio nell'ambito del trasporto (progetto "Sistema Webcontainer")



Webcontainer consente di monitorare la posizione in tempo reale di un contenitore sulla cartografia mondiale (Google Map) e di determinare il porto e il tempo trascorso. La posizione del contenitore è monitorata sia via mare sia via aerea e via terra, dal punto d'imbarco al magazzino di logistica. Il sistema di tracciamento del contenitore consente al cliente un reale monitoraggio e un incremento dell'efficienza nella filiera dei trasporti multimodali. Webcontainer è un'applicazione innovativa erogata via web e utilizza la tecnologia web service: consente l'interoperabilità tra sistemi informatici diversi, senza richiedere alterazione del sistema informatico esistente. Il servizio viene erogato "flat", a consumo.

**RITIRANO IL PREMIO:**

**MICHELE PERUGINI**, CEO, **ANGELO PERUGINI**, project manager, **IACOPO DEL NEGRO**, responsabile commerciale

## DKV Euro Service

Per l'innovativo approccio tecnologico (progetto "DKV eInvoice")



L'invio elettronico della fattura è parte di un processo più ampio di informatizzazione portato avanti dalla società e che include anche la DKV Card (con cui fare rifornimento senza contanti e ovunque di carburante, pagare pedaggi e altri servizi in tutta Europa) e un portale in otto lingue. Tra i vantaggi della fatturazione elettronica di DKV: design concreto, pratico e intuitivo con la possibilità di impostare il report del parco veicolare secondo propri criteri; conformità al diritto fiscale in tutta Europa; presenza di svariate informazioni dettagliate e sicurezza grazie alla protezione anticopia di ultima generazione; ricezione immediata; copia della fattura facoltativa e preforata.

**RITIRANO IL PREMIO:**

**MARCO BERARDELLI**, country manager, **ALESSANDRO GERINI**, telesales & marketing manager

## Stef Italia

Per l'innovativo impegno nella responsabilità sociale d'impresa ("PEE - Piano di Risparmio Aziendale")



Stef sostiene da oltre vent'anni una politica di partecipazione dei propri dipendenti al capitale dell'azienda attraverso un Piano di Risparmio Aziendale (PEE). Grazie a questo piano attualmente quasi il 70% del capitale è detenuto da dipendenti e management: circa 9.000 dipendenti azionisti beneficiano dei risultati del gruppo. Da quest'anno, anche i collaboratori di Stef Italia hanno avuto la possibilità di aderire al piano. Infatti, dal 22 maggio scorso, giorno in cui si è tenuto il meeting di lancio, il piano ha raggiunto i dipendenti di tutte le filiali Stef Italia attraverso azioni di comunicazione mirate: su 528 dipendenti che avevano i requisiti di anzianità per poter aderire, ben 164 hanno deciso di dare fiducia al gruppo per cui lavorano.

**RITIRA IL PREMIO:**

**MARCO IDENTICI**, direttore Qualità e Sicurezza

## Linde Material Handling

Per l'innovativo approccio tecnologico (progetto "Carrelli industriali robotizzati Linde Robotics Driven by Balyo")



Venduti con il marchio Linde Robotics e sviluppati in collaborazione con l'esperto di robotica Balyo, i carrelli elevatori robotizzati Linde senza operatore sono facili da installare e da manovrare, facendo affidamento sugli elementi strutturali del magazzino. Con lo stoccatore robotizzato Linde L-MATIC L HP e il trattore robotizzato Linde P-MATIC, i primi modelli sono stati introdotti sul mercato. Rispetto ai veicoli tradizionali dotati di sistemi di guida automatizzata (AGV) o ai carrelli industriali automatizzati con riflettori laser, i carrelli Linde robotizzati si muovono senza bisogno di infrastrutture come riflettori, sistemi a induzione o magneti.

**RITIRANO IL PREMIO:**

**GEORGES GIOVINAZZO**, AD di Linde Material Handling, **FABIAN BARDINET**, CEO di Balyo

# MENZIONI SPECIALI

## CEPIM

**Per il progetto "Treno intermodale grano duro Ravenna-Parma"**



Da fine 2014 è operativo l'accordo tra il gruppo Barilla e Cepim-Interporto di Parma per il trasporto su ferro dei grani arrivati via nave al porto di Ravenna e diretti allo stabilimento Barilla di Pedrignano (Parma). Si tratta di 80 container che con cadenza bisettimanale percorrono il tragitto non più su gomma, ma in treno. Una scelta che in altri paesi europei non farebbe notizia, ma che in Italia costituisce una novità, perché sancisce la reale possibilità di un trasporto merci sostenibile. Il trasferimento del grano avviene in contenitori che, vuoti, vengono trasferiti da Parma al porto di Ravenna, dove vengono caricati con il grano e, quindi, sempre via treno, rimandati all'interporto parmigiano dove vengono scaricati. Il grano, infine, viene trasferito, via strada, a Pedrignano

**RITIRA IL PREMIO:**  
LUGI CAPITANI, AD

## NolPal e Orogel

**Per il progetto "Frozen Epal"**



Questo progetto può essere definito come il primo vero progetto di "pallet sharing" realizzato in Italia. Gli attori sono NolPal (noleggio pallet) e Orogel (azienda produttrice di surgelati). "Frozen pallet" è l'evoluzione naturale dell'interscambio dei pallet Epal. Come? Mediante un innovativo sistema di "pooling aperto", consente l'approvvigionamento di pallet di prima qualità e con le migliori certificazioni (Epal, Fitok, Conai), nella quantità e nei tempi desiderati, abbattendo costi di acquisto, gestione, stoccaggio e recupero del pallet vuoto. Il servizio comprende produzione del pallet Epal; trasporto presso l'IDM attraverso vettori certificati NolPal; servizio amministrativo efficiente; sicurezza che il pallet non venga mai rifiutato per non conformità; recupero del pallet vuoto presso i clienti Orogel. Punto di forza di NolPal è la sua rete distributiva.

**RITIRANO IL PREMIO:**  
per NolPal **RICCARDO CASADEI, CEO**, **PAOLO CASADEI, IT manager**, **MONIA PAPIRI, logistics&asset management coordinator**, per Orogel **GIANNI SINTUCCI, logistic manager**

## Interporto Marche

**Per il "contratto di rete" teso alla creazione della piattaforma logistica delle Marche**



Nell'agosto 2014, Interporto Marche e Aerdoria (società di gestione dell'aeroporto delle Marche) hanno stipulato un contratto di rete per la "creazione della piattaforma logistica delle Marche, una rete di infrastrutture dei trasporti e dei servizi di logistica operanti nella regione, per la pianificazione, organizzazione e gestione di attività a valore aggiunto in ambito competitivo, industriale, logistico e amministrativo, a supporto degli operatori economici marchigiani, nazionali ed esteri". Una visione sinergica tra interporto e aeroporto che rafforza lo sviluppo dell'intermodalità cielo/terra, gettando solide basi per la costituzione di un distretto della logistica coerente con gli obiettivi di un modello per il trasporto intermodale nel centro Italia.

**RITIRANO IL PREMIO:**  
**NICOLA PARADISO, direttore generale dell'Interporto Marche**, **CLAUDIO D'ANGELO, assistente dell'AD di Aerdoria**

## Gefco Italia

**Per il progetto di mobilitazione del capitale umano attraverso una logica di "bottom-up"**



Dal 2013 Gefco Italia ha intrapreso un cammino di forte cambiamento interno, ritenuto necessario da un lato per rispondere alle esigenze del nuovo azionista di riferimento (Ferrovie Russe) e dall'altro per restare al passo col mercato. L'operatore ha impostato la sua strategia di cambiamento attivando una vera e propria "mobilitazione del capitale umano" attraverso una logica "bottom-up" anziché "top-down". Tra tutti i dipendenti sono stati individuati "key people", persone chiave, che, attraverso i loro comportamenti, hanno dimostrato di essere motivate nell'affrontare la costruzione di un nuovo modello di business. Le attività svolte hanno consentito a Gefco di definire le strategie per i prossimi anni. L'impostazione di questo "business model" è stata condivisa con l'intera organizzazione tramite la pianificazione di road show presso le filiali in Italia.

**RITIRA IL PREMIO:**  
**ANDREA CORBETTA, logistics project manager**

## Consorzio ZAI-Interporto Quadrante Europa

**Per il nuovo "Sistema integrato di gestione aziendale"**



Dal 2000 a oggi il Consorzio ZAI ha sviluppato - per primo tra i consorzi di sviluppo industriale e tra gli interporti - il nuovo "Sistema di gestione aziendale" per le attività di pianificazione, progettazione e realizzazione di infrastrutture a servizio della produzione, in conformità alla norma UNI EN ISO 9001:2008 per la "Qualità aziendale" e in conformità allo standard SA 8000:2008 sulla responsabilità sociale. Dal 2011 applica anche il "Sistema di gestione per la salute e la sicurezza sul luogo di lavoro" in conformità allo standard BS OHSAS 18001:2007, al fine di giungere a una gestione integrata e certificata dell'attività svolta nell'ottica del miglioramento continuo.

**RITIRA IL PREMIO:**  
**PIERLUIGI TOFFALORI, consigliere**

## HIL-Hub intermodali e logistici

**Per il "contratto di rete" teso alla gestione dei servizi dell'ultimo miglio**



Le società Terminali Italia (FS) e Interporto Bologna hanno stipulato a luglio 2014 il contratto di rete "hub intermodale e logistico" (HIL), attivo in particolare nei terminal di Bologna Interporto e Parma Castelguelfo, ma che apre le potenzialità di collaborazione anche agli altri impianti della regione o del network di Terminali Italia. HIL punta a rendere efficiente la gestione dell'infrastruttura e dei servizi correlati (ultimo miglio). Si focalizza sia sulla fornitura dei servizi terminalistici (handling e manovra) e dei servizi complementari sia sulle attività di marketing operativo e di progettazione di nuovi servizi che daranno impulso al trasporto combinato.

**RITIRANO IL PREMIO:**  
**ANGELO AULICINO, manager rete Hil**, **PASQUALE VENTRELLA, AD di Terminali Italia**

## Interporto Padova

Per il progetto "green" di installazione di grandi gru elettriche a portale



Il progetto prevede l'installazione di quattro grandi gru elettriche a portale nel terminal intermodale dell'interporto di Padova con l'obiettivo di rendere più efficiente e attrattivo lo shift modale del nodo logistico, di incrementarne la capacità di stoccaggio e di conseguenza di innalzare il livello di competitività su un piano internazionale, anche nell'ottica di una logistica green. L'investimento complessivo previsto è di 1,6 milioni di euro. Il progetto è stato presentato a Bruxelles a fine febbraio 2015 nell'ambito del primo bando lanciato dall'Innovation&Networks Executive Agency (INEA). A metà luglio, il comitato dei 28 paesi membri Ue ha approvato il progetto padovano che, con 3,396 milioni di euro, ha ricevuto il terzo finanziamento per ordine di importanza.

RITIRA IL PREMIO:

PAOLO PANDOLFO, direttore real estate e logistica

## Logistica Uno Europe

Per il progetto "eONE", l'eCommerce in full outsourcing



Logistica Uno Europe e Studium Group, agenzia di servizi di marketing e comunicazione con una radicata esperienza nell'area digitale, hanno stilato un accordo di "partnership verticale" con la nascita del brand "eOne". Brand che permette di concentrare, per le aziende, in un unico referente la fornitura e-commerce integrata a quella di servizi logistici. eONE è quindi un "full service e provider" con competenze verticali che vanno, per un unico prodotto, dall'aspetto digitale a quello della gestione logistica, un'accoppiata che fa la differenza rispetto a quanto attualmente presente sul mercato. Tra gli elementi chiave del progetto vi sono stati: un'alta capacità di integrazione tra i sistemi IT dei vari attori coinvolti (merchant-logistica-carriero) e una forte attenzione alla progettazione di una rete distributiva dedicata.

RITIRANO IL PREMIO:

GIANLUCA CORNELLI, operations manager, GIANLUCA GODI, supply chain projects

## Job Solutions Network

Per il progetto formativo con concetti di marketing applicati alla logistica



Il consorzio logistico ha attivato uno speciale percorso formativo richiesto da Fahrenheit, primario operatore logistico del nord-est, riservato a una decina di addetti del settore commerciale nell'ambito dei servizi logistici. Oltre che su una forte interattività tra docenti e allievi, la formazione ha puntato su elementi operativi e su pratiche tese a sfruttare appieno le modalità ICT aziendali. Il percorso ha portato il personale che ha frequentato i corsi ad avere una profonda conoscenza dei concetti di marketing applicati alla logistica, delle tecniche di vendita e delle metodologie di approccio al mercato.

RITIRANO IL PREMIO:

FEDERICO PALUAN, safety manager, ROBERTO CECOTTI, AD di Fahrenheit

## Elpe Global Logistic Services

Per il progetto relativo al primo contest "Can you Elpe us?"



Organizzato con la collaborazione dell'Università degli Studi di Torino, il progetto ha consentito al gruppo logistico torinese di raccontarsi attraverso il talento e la voglia di emergere dei giovani studenti universitari del corso di laurea in Dams (Discipline delle arti, della musica e dello spettacolo). "Can you Elpe us?" è un contest finalizzato a produrre cortometraggi lunghi non più di 120 secondi che esprimano l'anima di Elpe attraverso concetti che hanno contraddistinto i primi 20 anni di attività del gruppo: spirito di squadra, passione, altruismo, coraggio e persone che muovono aziende.

RITIRA IL PREMIO:

MATTEO MUSSO, responsabile relazioni esterne e comunicazione

## Kuehne + Nagel e Gruppo Coesia

Per il progetto di visibilità e ottimizzazione dei flussi multimodali



Coesia Group (gruppo di aziende di soluzioni industriali basato sull'innovazione e che opera globalmente), avendo deciso di centralizzare lo spending logistico del gruppo e delle sue divisioni, si è prefissato come principale obiettivo la riduzione del numero dei provider logistici per raggiungere una razionalizzazione dei costi e un miglioramento dei processi. Kuehne+Nagel sta contribuendo al raggiungimento dell'obiettivo, operando attraverso alcune importanti leve, a cominciare dalla "visibilità". La soluzione offerta, infatti, sta portando a un sempre maggiore controllo della direzione centrale del gruppo (situata a Bologna) sui flussi multimodali delle diverse direzioni in cui si articola. In questo modo, Kuehne+Nagel ha dotato la direzione centrale di un cruscotto di controllo mensile sugli andamenti dei volumi e sui costi e ha fornito a Coesia un'ulteriore chiave di lettura prospettica dei trend in corso.

RITIRANO IL PREMIO:

per K+N ROBERTO CENTANNI, national key account manager, PAOLO GUIDI, sales&marketing director, ANTONIO BERNARD, national head of key account management, per Coesia PAOLO PORFIRI, category leader indirect, LAURA PELTONEN, corporate purchasing group services category buyer

## Toyota Material Handling Italia

Per la soluzione avanzata di fleet management "Toyota I\_Site"



La soluzione è più di un semplice sistema di fleet management. Mette infatti nella condizione di disporre di pre-analisi, contando su dati utili, facilmente accessibili su un portale internet, che possono già indirizzare le scelte da mettere in campo. Organizzare un'attività di gestione materiali efficiente ed economicamente efficace non è facile: servono analisi costanti e capacità decisionali per controllare una grande varietà di fattori operativi e di costo. Toyota I\_Site è la risposta a queste esigenze e consente di mettere in atto processi decisionali in modo facile e veloce, anche perché il concetto che lo supporta è il miglioramento continuo, "kaizen", valore fondante del Toyota Way.

RITIRA IL PREMIO:

DAVIDE SANTI, after sales service manager

## XPO Logistics

**Per il progetto di automazione multi-shuttle a Pontenure, Piacenza**



Con tale progetto il 3PL ha effettuato l'automazione dei flussi della merce stesa per uno dei propri clienti del settore abbigliamento retail, sfruttando l'impiego del sistema "multishuttle carton box", che ha consentito maggior tracciabilità del singolo collo e dato priorità alle merci da inviare ai vari negozi, con conseguenti minori costi operativi di ricevimento e asservimento sorter, nonché maggior produttività in fase inbound a collo.

RITIRANO IL PREMIO:

**ALESSANDRO RENZO**, *business unit director*, **ALESSANDRA GRITTI**, *warehouse engineer*

## OM Still e Caprari

**Per l'innovazione tecnologica sviluppata nel nuovo magazzino di Modena**



Il gruppo Caprari (pompe ed elettropompe centrifughe, soluzioni avanzate per la gestione del ciclo integrato dell'acqua) ha voluto ottimizzare il processo logistico, concentrandone l'attività in un unico magazzino. La scelta è caduta su un magazzino autoportante a corridoi stretti serviti da due carrelli trilaterali semiautomatici. La gestione del magazzino è affidata a due carrelli trilaterali combinati di OM Still, modello MX-X, le cui peculiarità sono: configurazione specifica per il magazzino di Caprari; macchine che operano in modalità semi-automatica; tecnologia RFID che permette la mappatura del magazzino e l'adozione di profili specifici di velocità; sistema brevettato che permette un risparmio energetico e maggiore durata della batteria.

RITIRANO IL PREMIO:

per il gruppo Caprari **FABIO FARONI**, *logistic manager*, per OM Still **ALDO LAMARI**, *product manager*, **ANDREA MANGHI**, *sales manager*

## Neologistica

**Per il revamping con innovazioni tecnologiche e "green" del magazzino automatico di Origgio, Varese**



Nel polo di Neologistica di Origgio, Varese, all'esistente magazzino automatico (realizzato nel 2008), a luglio 2014, l'operatore ha aggiunto nuovi spazi (oltre 40 mila mq coperti e 80 mila totali), comprensivi di un magazzino con una capacità complessiva di 50 mila posti pallet, di cui 38 mila in un magazzino automatico che è stato sottoposto a massiccio revamping: sono stati sostituiti tutti i sistemi di gestione hardware e software. I nuovi sistemi, di ultima generazione, sono realizzati all'insegna dell'efficienza e del risparmio energetico.

RITIRA IL PREMIO:

**PAOLO PELLEGRINO**, *operations manager*

## PREMI AD PERSONAM

### Alla memoria di Giulio Aguiari



L'ingegnere Giulio Aguiari ha operato come manager della logistica e poi come consulente di direzione in aziende leader. Ha scritto due libri: "La logistica nell'economia senza frontiere" con Giovan Battista Narini e "Logistica Sostenibile - un'occasione di sviluppo&innovazione" con Renzo Provedel. I due testi sono punti di riferimento per tutti i professionisti della logistica. Aguiari ha fondato con altri colleghi l'Ailog (Associazione italiana di logistica e di supply chain management), di cui è stato vicepresidente. E' stato nominato vicepresidente e candidato presidente dell'European logistics association. Ha tenuto corsi a livello universitario sia in Italia sia in Francia. Ha fondato SosLog, l'Associazione Italiana per la logistica sostenibile, di cui è stato presidente per tre mandati e di cui era presidente onorario.

RITIRANO IL PREMIO:

**CRISTINA DEBERNARDI AGUIARI**, *DANIELE TESTI*, *presidente di SosLog*, e i consiglieri dell'associazione **RENZO PROVEDEL** e **RUGGERO DAINI**

### Federico Oneto

**per aver ideato, disegnato e pianificato la logistica delle merci a Expo 2015**



Le modalità operative scelte da Oneto e dal suo staff hanno dovuto tenere conto di tutti i vincoli imposti per poter garantire sempre l'approvvigionamento delle merci nel pieno rispetto delle regole di sicurezza, delle leggi e delle normative vigenti in Italia e nell'Unione europea e delle tempistiche vincolanti. Per la pianificazione delle varie filiere (cibo e bevande, manutenzioni e servizi ai partecipanti, arredamenti e materiali per allestimenti, eventi, merci non-food) ha compiuto un'opera certosina di interfacciamento sia con le istituzioni coinvolte sia con le autorità preposte al controllo della pubblica sicurezza e del traffico sia con le società coinvolte negli approvvigionamenti. Il lavoro ha inoltre compreso l'interfacciamento con oltre 140 nazioni partecipanti e più di 50 sponsor, partner e associazioni.

### Fausto Benzi - Stella al merito del lavoro

**Per aver ideato il metodo "Simplicity" per le piccole e medie aziende**



Tra le principali finalità del metodo Simplicity vi sono: misurare i fenomeni aziendali e rappresentarli in maniera chiara e comprensibile per tutte le persone coinvolte; diffondere la "cultura di processo"; identificare punti di forza e di debolezza dell'organizzazione; attivare catene interne di clienti e fornitori; individuare concrete aree di miglioramento, direzione per direzione, utilizzando semplici schede progetto; utilizzare le tecnologie dell'informazione e della comunicazione per ridisegnare i processi, migliorare il coordinamento e accelerare la risoluzione dei problemi. In conclusione il metodo punta a gestire l'organizzazione basandosi oltre che sull'efficienza ("fare tanto") anche sull'efficacia ("fare le cose giuste") e sulla consapevolezza (cambiamento culturale da parte di tutta l'azienda).

# In Italia, in forte espansione

**S**cenari Immobiliari, istituto indipendente di studi e ricerche nato nel 1990, con sedi a Roma e Milano, ha presentato nella capitale un'analisi dell'andamento dei fondi immobiliari a livello mondiale. Fondi che sono in forte espansione, come ha detto Mario Breglia, fondatore dell'istituto: "Gli ultimi dieci anni hanno visto, a livello globale e nazionale, la grande crescita del risparmio gestito professionalmente in strumenti a contenuto immobiliare, come i fondi e i Reit, ossia le società immobiliari che godono dell'esenzione dell'imposta sulle società se rispettano alcuni requisiti". Questo andamento è rispecchiato dai dati: nel mondo, il patrimonio gestito è passato da 800 miliardi di euro nel 2005 a circa 2.550 nel 2015, con un incremento del 320 per cento. Rappresenta circa un terzo del mercato immobiliare non residenziale: era un decimo nel 2005. Inoltre, i fondi immobiliari europei nel 2005 avevano un patrimonio netto di circa 290 miliardi di euro, salito a 470 con un incremento nel decennio del 162 per cento, e rappresentano circa il 60 per cento del mercato "core" europeo. Anche nel nostro paese si è verificata la stessa situazione: il patrimonio netto dei fondi era di 13 miliardi di euro nel 2005, mentre nel 2015 è di 48 miliardi, con un incremento del 370 per

cento. Solo il Lussemburgo ha fatto meglio in Europa. Breglia ha aggiunto: "Nel nostro paese i fondi rappresentano il settanta per cento del mercato 'core'. In tutti i paesi è prevista un'ulteriore crescita di questi strumenti.



In particolare, in Italia, ci sono grandi attese nel 2016 per la raccolta delle Siiq, società di investimento immobiliare quotate in Borsa che investono in immobili destinati esclusivamente alla locazione e che garantiscono tutela dei patrimoni e rendimenti superiori

all'inflazione".

In Europa, come nel resto del mondo, il settore immobiliare è in crescita. Il comparto residenziale ha mostrato segnali di ripresa nella maggior parte dei mercati. Le previsioni per i prossimi diciotto mesi sono di una crescita graduale e costante delle compravendite, guidata quasi ovunque dall'andamento positivo dell'usato, mentre gli scambi di nuovo sono ancora stagnanti a causa di una maggiore imposizione fiscale, quotazioni più elevate e minori margini di negoziazione. La ripresa della domanda residenziale è sostenuta anche dall'aumento del volume dei mutui, grazie ai tassi di interesse favorevoli. I prezzi medi dovrebbero aver raggiunto la fase più bassa del ciclo, sebbene qualche aggiustamento verso il basso sia ancora atteso nella seconda parte del

2015 in qualche mercato. Il 2016 dovrebbe interrompere il ciclo negativo. Il comparto industriale europeo ha evidenziato notevoli segnali di miglioramento, in quanto l'aumento della produzione industriale ha innescato la crescita della domanda immobiliare. Tra i settori a maggiore potenziale di crescita si colloca la logistica, guidata dall'eCommerce e dalla distribuzione, anche se l'assorbimento è ancora limitato a causa della scarsa offerta di spazi di alto livello nelle città più importanti. ■



# IDI Gazeley: consolidare la crescita in Italia

Il vice president & director Italy illustra nell'intervista le strategie del gruppo canadese che nel nostro paese punta su parchi logistici e immobili a misura del cliente.

di **Ornella Giola**



**BENJAMIN KHAFI GRYNFAS**

**F**ondata nel 1987 in Gran Bretagna e presente in Italia dal 2005, IDI Gazeley è una delle principali protagoniste dell'immobiliare logistico in Europa, Cina e nord America. Dal 2013 è parte di Brookfield, gruppo canadese con sede a New York, quotato al Nasdaq e operativo ora a 360 gradi nel mondo del real estate. "Due anni fa - spiega Benjamin Khafi Grynfas, vice president & director Italy di IDI Gazeley - Brookfield Logistics Properties - Brookfield decide di aprire al segmento della logistica, ma invece di comprare immobili a reddito ha preferito optare per l'acquisizione di veicoli strategici per incrementare tale business, facendo proprie due realtà, ovvero Gazeley (presente massicciamente in Europa e Cina) e IDI (simile a Gazeley e diffusa

soprattutto in nord America), dando vita a un polo del real estate logistico di spessore e con una propria storicità (Gazeley e IDI hanno iniziato a operare alla fine degli anni '80). Dopo di che il gruppo ha previsto il rebranding, optando per il mantenimento di tutti e tre i brand e chiamandosi IDI Gazeley Brookfield Logistics Properties".

## **COSA HA COMPORTATO QUESTA ACQUISIZIONE?**

Il business si è integrato verticalmente: siamo passati dall'expertise di sviluppatori specializzati nella costruzione di immobili logistici, da mettere a reddito o in vendita, a svolgere anche attività di investitori e asset manager con investimenti in immobili che possiedono i requisiti per noi chiave in termini di target, standard e redditività.

## **QUALI SONO IN SINTESI I VOSTRI PIANI STRATEGICI PER IL MERCATO ITALIANO?**

Partendo da ciò che già abbiamo, puntiamo all'ampliamento dei nostri parchi logistici che attualmente sono tre, posizionati nelle zone di Milano, Piacenza e Rovigo. Collateralmente allo sviluppo delle nostre aree, siamo focalizzati all'acquisizione diretta di as-

set e di portafogli di asset. Intendiamo anche realizzare - come abbiamo fatto in passato - strutture ad hoc per clienti specifici, anche al di fuori dei nostri parchi logistici, come nel caso dell'inseadimento di 30 mila metri quadrati di Wal-Cor a Pozzaglio Ed Uniti, in provincia di Cremona.

## **IN QUALI LOCATION INVESTIRETE?**

Guardiamo con interesse il nord Italia, specie la Lombardia, il Veneto e l'alta Emilia Romagna. E' in questa superficie che si concentra oltre il 60% della logistica di qualità del nostro paese, con un buon take-up e un elevato numero di immobili di qualità apprezzabile, concentrato soprattutto nella grande area milanese. In prospettiva futura siamo anche interessati alla provincia di Roma, dove non solo vi è un'elevata densità di popolazione, ma anche e soprattutto una richiesta di immobili di

*Il magazzino Gazeley di Dese, Venezia, situato a nord-est di Mestre*



Vista dell'interno del magazzino di Dese



qualità. In quest'ultima area guardiamo con attenzione alle zone "logistiche" di Fiumicino, ai poli sulla A1 verso il sud di Roma, oltre alle aree a nord e a est della capitale. Sono tutti distretti interessanti, ma spesso carenti di infrastrutture.

#### **PUÒ TRACCIARE UN BILANCIO DEI PRIMI DIECI ANNI DI ATTIVITÀ DI IDI GAZELEY NEL NOSTRO PAESE?**

■ Siamo soddisfatti sia dello sviluppo della nostra realtà nel mercato italiano sia del livello di inserimento da noi rag-

giunto in questo paese. Investire in Italia richiede una profonda conoscenza delle dinamiche interne a più livelli (amministrazione, mercato del lavoro, sistema finanziario). Occorre spesso calarsi in un contesto locale, spendendo il tempo necessario da dedicare agli aspetti amministrativo-burocratici e finanziari. Quello italiano non è un mercato che si può affrontare "da lontano"; richiede, da parte di una società internazionale che voglia ben operare, il massimo di attenzione e, ovviamente, il supporto da



Particolare dell'immobile Gazeley di Villanterio, in provincia di Pavia

parte della casa madre. Detto questo, resta il fatto che l'Italia ha notevoli potenzialità, molte ancora inesprese, ma nelle quali crediamo.

#### **VOGLIAMO RICORDARE QUALI SONO I VOSTRI INSEDIAMENTI IN ITALIA?**

■ Al momento disponiamo di tre Magna Park (vasti parchi logistici multi-cliente). Il primo è situato a Monticelli d'Ongina, Piacenza, in un'area a forte vocazione logistica e con sbocco diretto sulle autostrade A1 e A21. Il parco dispone di piattaforme che oggi ospitano realtà quali Whirlpool e Scerni Logistics, oltre a Italia Logistica. Vi è una possibilità di ampliamento a breve di ulteriori 45 mila metri quadrati. Il secondo Magna Park sorge a San Bellino, Rovigo: area fortemente infrastrutturata nel cuore del nord-est, facile quindi da raggiungere e in grado di offrire canoni competitivi rispetto al mercato veneto ed emiliano. Il terzo polo in ordine temporale è a Villanterio, Pavia, vicino a Milano (a circa 20 chilometri dalle tangenziali milanesi). A Villanterio abbiamo costruito il primo immobile logistico italiano certificato "Leed Gold" (protocollo mondiale per tutti gli immobili "green") affittato dal gruppo L'Oreal e dove vi è una ulteriore capacità edificatoria per 85 mila metri quadrati (i lavori di un nuovo blocco inizieranno a breve). Quest'ultimo polo si posiziona in maniera complementare ai primi due, andando a integrare la nostra presenza nelle regioni settentrionali.

#### **IN ALCUNE REGIONI ITALIANE E IN PRIMIS IN LOMBARDIA SI SOSTIENE LA NECESSITÀ DI RIDURRE IL CONSUMO DI SUOLO. QUALE POTREBBE ESSERE IL "PIANO B" DI FRONTE ALLE DECISIONI "GREEN" DELLA POLITICA?**

■ Per quanto ci riguarda la propensione >

a ragionare in termini di sostenibilità ambientale e di risparmio energetico fa parte del nostro modus operandi da parecchio tempo. Ormai da 15 anni disponiamo di un dipartimento specializzato su questi temi nel Regno Unito. In Italia siamo molto attivi e attenti ad adottare tutte quelle soluzioni "green" che il mercato ci consente, quali impiego di fonti energetiche rinnovabili, illuminazione intelligente, uso di materiali che consentano di contenere la dispersione termica degli immobili. In un'ottica sostenibile rientra

anche il contenimento del consumo di suolo. Al riguardo riteniamo importante valutare la possibilità di riqualificare ex aree industriali e zone dismesse (quasi sempre ben localizzate), trasformandole in aree logistiche, sebbene tali interventi richiedano spesso ingenti investimenti in opere di bonifica. Mentre in passato queste operazioni erano molto difficili da portare a termine, ora le cose stanno cambiando: i proprietari di tali aree stanno infatti capendo le pretese del mercato e di conseguenza hanno adeguato le loro richieste economiche; quanto alle amministrazioni pubbliche (specie i comuni), mostrano più attenzione alla creazione dei possibili posti di lavoro e meno agli oneri economici ricavabili. La combinazione di questi elementi impatterà favorevolmente sullo sviluppo di nuovi progetti di riqualificazione.

#### **POSSIAMO DIRE CHE LA CRISI PER L'IMMOBILIARE LOGISTICO È DEFINITIVAMENTE ALLE SPALLE?**

Non c'è dubbio che abbiamo trascorso anni difficili e siamo moderatamente ottimisti per il futuro. Grazie allo stop agli sviluppi di progetti speculativi a seguito della crisi, abbiamo assistito a un



lento riequilibrio fra domanda e offerta di spazi, con la vacancy che sta scendendo gradualmente e questo è un buon indicatore per il futuro. Non c'è però ad oggi un aumento dei canoni, sebbene si stiano verificando lievi pressioni in tal senso. Il take-up in Italia è significativamente inferiore rispetto ad esempio a quelli di Francia, Regno Unito e Germania, ma tendo a considerare positivamente questo dato, perché indica che le potenzialità di mercato ci sono e che quindi possiamo crescere.

#### **COME VI PONETE RISPETTO AL TEMANTRA DEL MOMENTO, OVVERO L'E-COMMERCE?**

È uno dei segmenti che sta crescendo di più, sebbene in Italia siamo tre-quattro anni indietro rispetto ad altri paesi europei e al Regno Unito in particolare, dove abbiamo già effettuato sviluppi per primari operatori del settore. Prevediamo che l'eCommerce rappresenterà una parte importante del nostro lavoro nei prossimi anni.

#### **SI AVRANNO IMPATTI ANCHE NELLA REALIZZAZIONE "FISICA" DEGLI IMMOBILI?**

Si va verso la standardizzazione degli immobili (con ampie magliature, al-

tezze libere da rispettare, presenza di sprinkler, spazi di manovra e parcheggi adeguati) in funzione di una ampia platea. Questa è una questione importante, perché in passato si è puntato su una specializzazione eccessiva, che poi ha precluso la possibilità di locare spazi a più vaste tipologie di utilizzatori.

#### **QUESTO VUOL DIRE CHE LE LOGISTICHE DI NICCHIA VI INTERESSANO MENO?**

Le guardiamo con interesse, ma occorre distinguere tra la standardizzazione della struttura e la sua impiantistica interna.

#### **PUÒ INDICARE I REALI "PLUS" CHE DISTINGUONO IDI GAZELEY DA ALTRI COMPETITOR?**

Nasciamo come spin-off del gruppo ASDA (catena di supermercati inglese) e quindi abbiamo nel nostro Dna un'attenzione massima verso il cliente e il suo lavoro. Il che si traduce in un reale servizio a 360 gradi, con presenza in mercati multipli e flessibilità nel rapporto con i conduttori. Non imponiamo soluzioni, ma tendiamo a sviluppare i progetti con il cliente, che oggi è molto attento anche ai singoli dettagli. ■

# Zalando-Fiege: a Stradella, pronto il magazzino satellite

La piattaforma online leader in Europa per la moda conta molto sulla crescente propensione degli italiani a scegliere l'eCommerce.

**Z**alando e Fiege hanno realizzato un magazzino satellite internazionale (il primo e al momento unico, oltre ai tre già attivi in Germania e a un quarto in arrivo nel sud della Germania per servire i mercati di Svizzera e Francia) della piattaforma online leader in Europa nel settore della moda. Il magazzino sorge nelle campagne di Stra-

della, Pavia, all'interno del parco logistico costruito dall'italiana Akno Business Parks, poco distante dai magazzini della Città del Libro e del Farmaco di Ceva. Obiettivo del nuovo insediamento, gestito per la logistica dalla divisione italiana della società tedesca Fiege, è di consentire a Zalando (2,2 miliardi di euro di fatturato nel 2014; tre miliardi di euro previsti nel 2015; 10 mila dipendenti; 17 milioni di clienti attivi negli ultimi dodici mesi) di servire i clienti italiani il più velocemente possibile e con maggiore efficienza. Fiege ha messo a disposizione di Zalando una struttura di 20 mila metri quadrati, destinati a lievitare se le cose andranno bene, ovvero se i consumatori italiani saranno inarrestabili nella loro fame di acquisti online. A questo proposito, Giuseppe Tamola, country manager di Zalando Italia, osserva: "Nei quattro anni trascorsi dal lancio di Zalando.it abbiamo visto l'entusiasmo dei consumatori italiani crescere costantemente. Questo è il risultato dei continui miglioramenti apportati al servizio, effettuati tenendo sempre in considerazione le necessità dei clienti. Il mercato italiano ha un grande potenziale e l'apertura di un magazzino dedicato ci permetterà di accelerare il percorso verso un livello di servizio persino superiore". Non a caso Zalando Italia è

passata dai 15 dipendenti del 2011 al centinaio di oggi. Da segnalare l'impegno "educativo" della società nel nostro paese, dove ha realizzato ben sette differenti campagne pubblicitarie per far conoscere il proprio brand e i vantaggi di scegliere l'eCommerce marcato Zalando (incluse consegne e restituzione free degli item non acquistati).

**Progetto pilota.** Nella struttura di Stradella, l'approvvigionamento della merce è già iniziato, mentre la fase di test per le consegne è prevista per il prossimo gennaio. Zalando avrà a disposizione una selezione di prodot-

## CHI È ZALANDO

Zalando è la piattaforma online europea leader in ambito moda donna, uomo e bambino, con un'ampia selezione di articoli fashion tra cui accessori, scarpe e abbigliamento, il tutto con spedizione e reso gratuiti. Costituito da oltre 1.500 brand, l'assortimento include i più noti marchi internazionali, fast fashion e locali, ed è completato dai prodotti delle private label Zalando. L'offerta è localizzata al fine di rispondere alle preferenze dei clienti di ciascuno dei quindici mercati europei sui quali opera l'azienda, ovvero Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Italia, Lussemburgo, Norvegia, Paesi Bassi, Polonia, Regno Unito, Spagna, Svezia e Svizzera. Nel terzo trimestre 2015, gli shop di Zalando hanno registrato oltre 131 milioni di visite mensili, di cui il 59% circa proveniente da dispositivi mobile, per un totale di circa 17,2 milioni di clienti attivi a fine trimestre.



L'interno dei magazzini di Stradella, Pavia

ti finalizzata a creare un assortimento interessante per i consumatori italiani. Il progetto pilota rappresenta il primo passo verso un possibile ampliamento del network logistico di Zalando. "Investire nell'espansione internazionale del nostro network logistico ci permette di valutare il valore aggiunto derivante da >



## CHI È FIEGE

Fiege è un gruppo europeo specialista della contract logistics, in particolare nella pianificazione, nell'esercizio e nella gestione di soluzioni logistiche complesse. Nel 2014, il gruppo ha generato un fatturato di 1,4 miliardi di euro con 9.000 collaboratori. Il network Fiege conta su 160 filiali e una presenza in quindici nazioni, per una superficie totale di magazzini gestiti pari a 2,7 milioni di metri quadrati.

una maggiore vicinanza ai nostri consumatori. Questo progetto pilota, insieme alle misure sviluppate nell'ultimo anno - come l'accelerazione delle consegne a Parigi tramite Direct Injection, i test di consegna in giornata in alcune città tedesche o la semplificazione della procedura di reso, solo per nominarne alcune - dimostra il nostro impegno costante nel soddisfare i clienti", aggiunge Christoph Stark, vice president Logistics di Zalando.

Come detto, le operazioni del magazzino satellite saranno gestite in partnership con il provider logistico Fiege, selezionato tra diversi candidati tramite una gara di appalto e in ragione della sua consolidata esperienza nel mercato italiano. "Siamo orgogliosi di aver dato una risposta concreta ai requisiti di Zalando in così poco tempo (i primi accordi sono partiti a fine estate 2015, ndr). Ciò è stato possibile grazie alle nostre soluzioni per il settore eCommerce, sviluppate a livello internazionale, ma altamente personalizzabili. Quando le operazioni saranno a pieno regime, una volta terminata la fase iniziale, Fiege stima di creare fino a 350 posti di lavoro (su due turni di 125-175 operatori l'uno) per seguire questo ambizioso progetto, che in più può vantarsi di seguire i 'social standard' di Zalando, con magazzino riscaldato, zona ristoro climatizzata e benefit vari per i lavoratori", afferma Alberto Birolini, business development manager e



Christoph Stark,  
vice president  
Logistics di Zalando

membro del board di Fiege Italia. "All'inizio le assunzioni del personale saranno a tempo determinato con livelli e norme previste dal contratto nazionale della logistica - prosegue Birolini - ma abbiamo un accordo scritto in base al quale dobbiamo giungere al 50% di assunzioni a tempo indeterminato. Dopo dodici mesi,

a seguito di una valutazione dei singoli dipendenti, si avrà la trasformazione in contratti a tutele crescenti. Nel giro di un altro anno e mezzo arriveremo al 50% di assunzioni a tempo indeterminato". Le assunzioni saranno a carico della cooperativa Ucsa, partner di Fiege in questa operazione. (O.G.) ■



Tech-hub di Zalando, Mollstrasse, Berlino

# Logistica: concorrenza non può identificarsi con "sconto"

"Ci troviamo sempre più spesso di fronte a ribassi mostruosi, ciò lima i margini operativi", afferma Renzo Sartori, consigliere delegato della Number 1.

di **Paolo Giordano**



**RENZO SARTORI**

**N**umber 1, nata a Parma nel 1998 per mano della Barilla, diventata due anni dopo autonoma e oggi società del gruppo Fisi, è leader logistico assoluto per il settore grocery con 300 milioni di fatturato, 360 dipendenti e un volume complessivo movimentato di tre milioni di tonnellate. Number 1 è quindi un "testimone" importante sul particolare momento economico che sta attraversando il nostro paese, con consumi che stentano a ripartire, con una logistica che non riesce mai ad affermarsi come settore di fondamentale importanza e come parte integrante del processo produttivo. Ne parliamo con il consigliere delegato Renzo Sartori.

**SE LE CHIEDESSI UN'UNICA OSSERVAZIONE SUL SISTEMA LOGISTICO NAZIO-**

## **NALE, OSSIA PER LEI LA PIÙ IMPORTANTE, COSA MI DIREBBE?**

Non avrei alcun dubbio. Il mercato logistico sta vivendo una fase molto delicata. Approfittando delle difficoltà del momento, si è messa in moto una spirale pericolosa: la concorrenza sta facendo sì che ci troviamo spesso di fronte a ribassi mostruosi. C'è una "rincorsa" continua allo sconto. Ciò ha come conseguenza una continua riduzione dei margini operativi logistici. Purtroppo, inoltre, anche se la crisi ha fatto pulizia, togliendo dal mercato diverse società inadeguate alle esigenze, anche se, come dice l'Osservatorio contract logistics del Politecnico di Milano, l'outsourcing logistico pare in aumento, il confronto si continua generalmente a fare sul prezzo del servizio logistico e non sulla sua qualità. Una politica miope, ma questa è la realtà e la stiamo subendo.

## **COME LA STATE AFFRONTANDO?**

Abbiamo messo in moto diverse opzioni. Da un lato abbiamo guardato al nostro interno, alla nostra organizzazione, ricercando un miglioramento continuo dei nostri processi operativi. Cambia il mercato, ci sono difficoltà: l'azienda si deve adeguare e divenire più competitiva. Ad esempio, abbiamo avviato processi con modalità 24 ore, con l'obiettivo di sfruttare in pieno le no-

stre strutture e i nostri mezzi. Abbiamo mirato ad accorciare la filiera. In questa ottica, abbiamo lavorato, e continuiamo a farlo, per cambiare la qualità del rapporto con dipendenti e cooperative: non deve avere la caratteristica della "subalternità", ma quella della corresponsabilità. Con le cooperative, in particolare, stiamo ragionando per aiutarle e sostenerle in termini organizzativi nella logica di andare oltre un semplice rapporto di fornitore-cliente, ma, come dicevo, rendendole sempre più corresponsabili. Dobbiamo lavorare insieme. Da un altro



*"Ci stiamo impegnando per migliorare i nostri processi operativi, anche a livello dei trasporti", sottolinea Sartori*

lato, stiamo investendo, in maniera importante, e lavorando sulla tecnologia, sull'informatica, sia sull'hardware sia sul software. In questo contesto abbiamo messo a punto interessanti strategie per il settore retail. Ad esempio, ci siamo attrezzati per gestire prodotti che richiedono la temperatura controllata. >



Non stiamo facendo cose eclatanti, ma molto funzionali ai bisogni dei clienti, alle loro necessità. Noi stiamo attenti e molto ai costi, ma puntiamo sulla qualità dei servizi che offriamo.

**FACCIO UN PASSO INDIETRO E TORNO SU QUANTO DICEVA A PROPOSITO DELLA CONCORRENZA. IL PRESIDENTE DI ASSOLOGISTICA, CARLO MEARELLI, SPESSO DEFINISCE, DEPRECANDO TALE SITUAZIONE, L'ATTUALE SISTEMA LOGISTICO COME UNO "SCONTIFICIO". CONCORDA QUINDI PERFETTAMENTE CON LEI. PERCHÉ SIAMO A QUESTO PUNTO?**

■ Credo sia una logica conseguenza di come è sempre stata interpretata la logistica in ambito industriale, ossia come un "costo" e non come "un'opportunità", come un qualcosa di "esterno" alla produzione e non come l'anello finale del processo produttivo. Il diffondersi e il permanere del "franco fabbrica" lo dimostra...

**UN MESTIERE DIFFICILE QUELLO DEL LOGISTICO. VISTO CHE SIAMO A FINE ANNO, IN QUESTE DIFFICOLTÀ, CHE GIUDIZIO DÀ SUI RISULTATI DI NUMBER 1 NEL 2015?**

■ Se mi chiede un voto sull'anno appena trascorso, dico che abbiamo raggiunto la sufficienza. Abbiamo rispettato il programma previsto dal budget, andando anche meglio delle previsioni. Abbiamo acquisito clienti importanti e aumentato il numero dei contratti, ma consideriamo il 2015 come un anno di passaggio, di transizione. La nostra vo-

lontà è quella di non fermarci, di creare le condizioni per andare oltre i risultati raggiunti, per modulare la nostra struttura sempre più sulle necessità e sulle richieste della clientela, contando molto in questa sfida sull'innovazione e su una nostra sempre maggiore flessibilità.

**IN PARTICOLARE, TORNANDO SULLE DIFFICOLTÀ, UNA DI QUESTE, PER VOI CHE LAVORATE MOLTO CON LA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA, È RAPPRESENTATA ANCHE DALL'ATTUALE GRANDE QUANTITÀ DI "OFFERTE" CHE SI SUSSEGUONO INCESSANTEMENTE SUL MERCATO?**

■ Il mercato del consumo, in primo luogo quello alimentare, si può dire stia vivendo sulle offerte. Le imprese produttrici devono farle se vogliono rispettare i propri budget. Noi, in qualità di distributori, dobbiamo gestire questa situazione che indubbiamente rappresenta una novità rispetto a un recente passato e aumenta il just in time. Qui rientra in campo quanto dicevo in precedenza sull'innovazione dei nostri processi operativi: per affrontare il cambiamento dobbiamo divenire sempre più efficienti. Ciò chiama in causa direttamente anche la nostra flotta di camion e il lavoro delle cooperative. Non a caso prima parlavo dell'esigenza di rendere queste ultime sempre più corresponsabili del risultato del nostro lavoro.

**UN'ULTIMA DOMANDA. QUALCHE MESE FA, AVETE ORGANIZZATO A NAPOLI,**

**CON IL PATROCINIO DELL'UNIONE INDUSTRIALI, UN CONVEGNO, NEL QUALE SI SOSTENEVA CHE L'ECCELLENZA ALIMENTARE ITALIANA "RIPARTE DAL SUD". NEL VOSTRO LAVORO, COME INQUADRATE IL MEZZOGIORNO?**

■ Ci crediamo molto. Lo dimostra il convegno che lei ha citato, che ha avuto un forte richiamo e che ha riunito nella sala numerosi imprenditori e manager del settore agroalimentare e della grande distribuzione organizzata. Del resto i numeri confermano questa nostra convinzione: le esportazioni del settore alimentare nel Sud crescono oltre la media complessiva italiana (10% contro il 6/7%); le dimensioni medie delle aziende meridionali sono decisamente minori rispetto a quelle del Nord, ma è in atto un diffuso fenomeno di concentrazione, che dal 2011 al 2013 ha permesso un aumento del fatturato del 10%; in alcuni settori dell'alimentare, come pasta, vino, olio, le imprese del Sud sono cresciute con tassi superiori al 10%. Non solo, ma secondo le stime del Politecnico di Milano, c'è una maggiore apertura, anche nelle piccole e medie aziende del settore, a esternalizzare la logistica. Tutto ciò sta a confermare le interessantissime potenzialità del Mezzogiorno. Number 1 vuole fare la sua parte per dare una mano, tenendo conto dell'importanza che ha la logistica sia per favorire le esportazioni sia per contenere i costi della distribuzione, all'affermazione delle eccellenze agroalimentari meridionali. ■

# Meeting a Madrid tra i clienti della borsa carichi Wtransnet

Si è svolta con successo nella capitale spagnola la sesta edizione di WConnecta. E' sempre più numerosa la partecipazione di operatori italiani.

di **Stefano Pioli**



NICOLÒ CALABRESE

**W**transnet, la borsa carichi con sede a Barcellona, leader del settore nella penisola iberica e che si sta sviluppando nel resto d'Europa, in primo luogo in Francia e in Italia, ha tenuto a fine ottobre, a Madrid, la sesta edizione dell'evento WConnecta: un incontro fra clienti di tutta Europa. Ne parliamo con Nicolò Calabrese, direttore commerciale della filiale italiana.

## COM'È ANDATA QUESTA EDIZIONE MADRILENA?

■ Premetto che l'evento è organizzato dalla Fondazione Wtransnet ed è un evento al quale gli operatori partecipano versando una piccola quota giusto per coprire le spese. Ciò

sottolinea la finalità fondamentale del meeting: offrire una possibilità ai nostri clienti di conoscersi personalmente, andando oltre i contatti telefonici o per email, di stabilire nuovi rapporti, di aggiornarsi sul mercato, di scoprire nuove opportunità di business. Anche la formula va in questa direzione: il meeting si svolge in due fasi, la prima di incontri rapidi, di sette minuti, a disposizione delle aziende, la seconda, per incontri più strutturati su un'agenda già predisposta per precise finalità, ad esempio trovare nuovi collaboratori. Alcune grandi aziende, come ad esempio Fercam e Arcese, hanno seguito questa strada. Per rispondere alla sua domanda, a Madrid abbiamo avuto un aumento della partecipazione del 40%. E' cresciuta notevolmente anche la presenza degli italiani. Ciò vuol dire che organizziamo un incontro che va nella direzione di quanto chiedono le imprese. C'è una forte esigenza di "conoscenza". Se pensiamo alle piccole aziende di trasporto, ai piccoli vettori, che caratterizzano il mercato spagnolo

e italiano, offriamo loro un'opportunità di parlare, di conoscere imprese che non saprebbero come raggiungere. Stiamo pensando, proprio per queste ragioni, di organizzare un evento simile, in un prossimo futuro, anche a Milano.

## QUINDI, CREDETE MOLTO SUL MERCATO DEL NOSTRO PAESE?

■ Senza dubbio. In Italia siamo presenti da pochi anni e solo dall'inizio del 2015 direttamente con una filiale, ma con ottimi risultati sia come penetrazione sul mercato sia come acquisizione di nuovi clienti. Pensiamo di crescere ancora nel 2016. La nostra prerogativa di voler lavorare puntando sul network, sui rapporti fra i clienti, garantendo affidabilità finanziaria, qualità nel lavoro, serietà di chi entra nel nostro "circuito" - i >



Un momento del meeting WConnecta: gli incontri bilaterali tra operatori del trasporto di tutta Europa

controlli su chi chiede l'ingresso sono svolti dalla società di assicurazioni francese Coface - si sta dimostrando una carta vincente. Così come la possibilità di assicurare, sempre tramite la Coface, il pagamento del servizio.

### **A DIRE IL VERO, IN ITALIA, C'È SEMPRE STATA UNA CERTA DIFFIDENZA A USARE UNO STRUMENTO COME LA BORSA CARICHI, O CI SBAGLIAMO?**

■ No, è esattamente così. Credo però che le cose stiano cambiando e non nascondo che per cambiarle puntiamo molto sulla nostra metodologia di lavoro che va oltre la funzione classica di una qualunque borsa carichi, che tradizionalmente mira ai "numeri", semplicemente ad offrire carichi e mezzi. Noi, come dicevo, non vogliamo soltanto aumentare il numero dei trasporti organizzati, ma vogliamo in primo luogo salvaguardarne la qualità e la sicurezza. Noi lavoriamo nell'interesse degli operatori, vogliamo aiutarli a crescere, a migliorare il loro business. In Spagna, dove abbiamo numeri alti, l'ingresso di nuovi operatori del trasporto si attesta su 80 al mese, in Italia siamo intorno ai 25. Penso che possiamo aumentare questo numero, occorre far crescere la cultura delle imprese. In Spagna ciò è avvenuto, in Italia ci sono segnali positivi: intanto, la crisi ha fatto una certa "pulizia" sul mercato, lasciando in piedi solo chi vuole fare il mestiere del trasporto seriamente in maniera professionale. Molti piccoli operatori si sono messi insieme o in cooperativa o in società di capitale. Credo che le condizioni generali del mercato siano migliorate, così come sta diventando più diffuso l'uso della tecnologia. Wtransnet ha perciò tutte le carte in regola per svolgere nel nostro paese un ottimo lavoro e per crescere. ■

## Testimonial italiani

Alla sesta edizione di WConnecta, svoltasi a Madrid, è stata in forte aumento la presenza di operatori italiani. Una presenza che sottolinea come sia apprezzata l'iniziativa portata avanti da Wtransnet. Ad esempio, sottolinea Franco Evangelisti, della società Mocci II, che opera a Roma dal 1950: "Sono già quattro anni che frequento WConnecta con lo scopo di conoscere nuove persone e aziende con cui collaborare. In questi anni ho incontrato molte realtà con cui stiamo lavorando da tempo. È un buon evento, un'esperienza positiva perché conoscere di persona con chi si sta parlando è molto importante". Francesca Sesana, della società di Annone Brianza, Lecco, ST Logistica e Trasporti, è invece alla prima partecipazione. La motivazione che dà della presenza all'evento coglie in pieno il senso dell'iniziativa promossa da Wtransnet: "Siamo qui perché vogliamo aumentare il nostro giro di contatti e trovare partner in tutta Europa".

## Cresce il trasporto refrigerato

Nella borsa carichi Wtransnet l'offerta di camion frigoriferi è in aumento: in Italia, ad esempio, si registra un più 81% di offerte per il trasporto refrigerato e un più 139% di camion disponibili. C'è da aggiungere che Wtransnet registra anche un aumento delle richieste di carichi frigo verso la penisola iberica del 6,16% e di ben l'8,93% per l'Italia. Non va dimenticato che i paesi del sud Europa, Italia e Spagna in testa, hanno un ruolo di primo piano nel settore ortofrutticolo e nella produzione di prodotti freschi destinati alle tavole di tutto il continente. In tutto questo, Wtransnet è leader nella gestione dei carichi circolanti e provenienti dai paesi mediterranei e rappresenta la soluzione idonea per la gestione del trasporto refrigerato. Secondo i dati statistici spagnoli, nel 2015, i paesi del nord Europa hanno richiesto più prodotti ortofrutticoli, carne e pesce provenienti dalla Spagna e questo ha comportato un incremento del 6,22% delle tonnellate trasportate, rispetto al 2014. Per quanto riguarda la crescita del mercato refrigerato italiano, dove l'esportazione di prodotti freschi costituisce una voce importante dell'economia, rispetto al 2014 la crescita di carichi frigo in export verso l'Europa è aumentata del 6%. Ma anche le importazioni sono in crescita nel settore alimentare europeo: nel primo semestre del 2015 le derrate di frutta e ortaggi freschi in entrata nel sud Europa hanno raggiunto i 949 milioni di euro, con una crescita del 12,45% rispetto allo stesso periodo nel 2014. "L'insieme di questi dati dimostra il bisogno di trasportare i prodotti d'eccellenza italiani in tutta Europa in modo preciso e puntuale, offrendo un servizio sempre disponibile. Noi lavoriamo in questa direzione: con la nostra App riusciamo a mettere in contatto i trasportatori e i grossi centri di logistica del freddo, in modo sicuro e immediato. Inoltre, i nostri operatori sono in grado di fornire un servizio di assistenza personalizzato, per riuscire a programmare al meglio il servizio di trasporto di merci deperibili", ha sottolineato Nicolò Calabrese.

# I software Idea Grip migliorano la gestione dell'autotrasporto

La software house di Treviso ha proposto e migliorato il programma "TIR", finalizzato a rispondere alle reali richieste di chi opera nel mondo dei trasporti.

di **Ornella Giola**



CRISTIANO GIACOMINI

delle risorse aziendali ai flussi del ciclo dei trasporti; è inoltre corredato da una serie di moduli attivabili a seconda delle necessità (anagrafiche, fatturazione, gestione viaggi, magazzino logistico, gestione contabile, gestione pedane, archiviazione ottica, elenco scadenze, Tir-on board), al fine di rendere il lavoro nei trasporti semplice, flessibile e veloce.

**Team del "ramo".** I soci fondatori della società provengono da famiglie di autotrasportatori e quindi conoscono molto bene le problematiche e le reali esigenze di chi opera in questo settore. "TIR è stato concepito in base allo studio delle concrete necessità del mercato e con la colla-

borazione dei nostri clienti nell'esposizione delle loro richieste. Offre quindi soluzioni per la gestione dei vari aspetti peculiari di un'azienda tipo, cercando di superare le lacune dei classici strumenti gestionali attualmente sul mercato", afferma il responsabile commerciale di Idea Grip, Cristiano Giacomini.

Il team di Idea Grip è composto da personale aggiornato periodicamente e certificato sia per lo sviluppo sia per la gestione sistemistica delle reti informatiche. "Facciamo anche attività di formazione - prosegue Giacomini - mettendo a disposizione tecnici qualificati per formare i dipendenti, al fine di rendere TIR accessibile al 100% ai nostri clienti. Effettuiamo inoltre aggiorna-

La software house di Treviso Idea Grip, che realizza programmi gestionali per le aziende di trasporto, compirà, a febbraio prossimo, dieci anni di vita. Dieci anni in cui ha progressivamente affinato e ampliato le sue soluzioni e le sue proposte, con lo scopo preciso di migliorare l'operatività delle aziende clienti.

**Un "TIR" per l'autotrasporto.** Dopo svariati test, nel 2006, Idea Grip ha presentato la prima versione del software TIR, conquistando fin da subito il consenso degli operatori. Da allora l'azienda ha sempre continuato a investire e a credere nel proprio progetto. TIR consente di ottimizzare tutte le attività di back office, dalla gestione

*Più di seicento aziende hanno scelto finora di avvalersi del software "TIR" di Idea Grip*



menti costanti delle nostre soluzioni con l'obiettivo di avere un prodotto in linea con le normative vigenti e con le novità del mercato, oltre a garantire modifiche su richiesta, per creare prodotti su misura per ogni cliente".

**Sempre più tecnologia.** Nel 2013-2014 l'azienda ha migliorato fatturato e utili del 45% e una performance analoga è attesa per il periodo 2014-2015, complice anche la crisi che ha costretto gli operatori del settore ad acuire l'ingegno, affidandosi alla tecnologia per continuare a restare proficuamente sul mercato. "A oggi più di 600 aziende hanno scelto TIR per crescere e grazie alla loro fiducia noi cresciamo con loro: all'inizio si trattava di aziende per lo più di piccole dimensioni, ma poi siamo cresciuti e adesso serviamo anche imprese di medie dimensioni. Da un recente sondaggio che abbiamo effettuato, la nostra clientela riconosce quali valori distintivi della nostra organizzazione la disponibilità e la tempestività".

**La soluzione più richiesta.** TIR si compone di più moduli, ma quello maggiormente richiesto dal mercato è "l'analisi dei costi" in quanto, afferma Giacomini, "la ricetta vincente è l'attenta analisi di quei costi legati all'operatività di tutti i giorni". Idea Grip ha ideato questo modulo per offrire la possibilità di registrare, viaggio per viaggio, le spese sostenute dal mezzo (come gomme, usura freni, revisioni), dall'autista (busta paga, contributi), i rifornimenti, le spese extra (come multe, pedaggi autostradali) e le eventuali trasferte, il tutto calcolato in automatico dal programma per ogni singolo spostamento, ciò permette di calcolare nel dettaglio l'utile effettivo del viaggio. Il programma dà la possibilità



*La società trevigiana sta potenziando anche il programma destinato alla gestione dei magazzini*

inoltre di effettuare questi calcoli in fase preventiva, in modo da poter avere una stima dei costi e dell'utile ancor prima di effettuare il viaggio. Questo modulo permette anche di analizzare tutte le informazioni presenti nel gestionale, creando report dettagliati e fogli di calcolo facili da interpretare, rielaborare e condividere sia con i reparti operativi sia con la dirigenza e l'amministrazione.

**Un modulo per i magazzini.** "Nei nostri progetti per il breve-medio periodo vi è, oltre alla creazione di un modulo di analisi per le spedizioni, un modulo dedicato agli spedizionieri e uno per tutti coloro che effettuano viaggi intermodali con pianificatori dedicati. Inoltre, siamo lavorando al potenziamento di un modulo già esistente, ovvero quello relativo alla gestione dei magazzini logistici", afferma Giacomini. Già da ora il modulo consente di avere una gestione completa e automatizzata della merce (con gestione analitica degli articoli, ingresso/uscita della merce e suo posizionamento). La merce viene registrata al momen-

to dell'arrivo sia per quantità sia per posizione e il programma calcola, inoltre, i giorni di permanenza fino al nuovo viaggio. I movimenti di carico possono essere gestiti manualmente che telematicamente come il posizionamento in deposito. Il modulo ha a disposizione stampe personalizzate per piking e DDT. In fase di fatturazione è possibile emettere fattura con il dettaglio delle quantità movimentate. Un'ulteriore novità in fase di lancio è "TIR on-board" che permette il dialogo diretto tra autista e azienda, di tenere monitorati gli eventuali cambi di programma e avanzamenti del viaggio, sarà poi possibile trasmettere i documenti come DDT, lettera di vettura ed altri, direttamente dagli uffici al mezzo e dal mezzo agli uffici in tempo reale. Il software è integrato con tutti i più diffusi sistemi di geo localizzazione che permette, tramite l'integrazione ai web service, di ricevere ed elaborare tutte le informazioni legate al mezzo, e di poter visualizzare tutti i percorsi effettuati da questo calcolando così anche i chilometri a vuoto al fine di avere un'analisi costi dettagliata. ■

Consorzio ZAI



Interporto  
Quadrante  
Europa

# Più spazio per la logistica



## Verona Quadrante Europa

**AREE EDIFICABILI**

**Disponibilità immediata**

**Ubicazione:**

Incrocio A4-A22 Interporto Q.E.  
circa 5 Km dalla A4 Uscita Verona Sud  
circa 4 Km dalla A22 Uscita Verona Nord

**Superficie area:**

68.300 mq frazionabili

**Superficie copribile:**

26.700 mq frazionabili

**Altezza:**

20m - altezza max edificabile

**Baie di carico:**

da definire in fase di progetto



## Verona ZAI 2 Bassona

**FABBRICATO**

**Disponibilità immediata**

**Ubicazione:**

Incrocio SS1-SP1  
zona industriale ZAI 2 Bassona  
circa 3 Km dalla A22 Uscita Verona Nord

**Superficie area:**

5.500 mq circa - area comune

**Superficie copribile:**

2.600 mq frazionabili

**Altezza:**

da 8,70 a 9,30 m

**Baie di carico:**

2 portoni per modulo



## Rovigo Interporto

**PIATTAFORMA LOGISTICA**

**Disponibilità immediata**

**Ubicazione:**

In prossimità SS12 - SS434  
circa 3 Km SS12 - SS434

**Superficie area:**

17.000 mq circa - area comune

**Superficie copribile:**

6.700 mq frazionabili

**Altezza:**

da 8,00 m

**Baie di carico:**

4 per modulo  
di cui 2 con rampe idrauliche



# IDI GAZELEY

Leader globale nel real estate logistico



Growing together

## IDI Gazeley Italia

Via della Moscova, 47 - 20121 Milano, Italia

T. +39 02 63793780

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

**IDI Gazeley**

Brookfield Logistics Properties