



TOYOTA MATERIAL HANDLING EUROPE:

**"VOGLIA DI LEADERSHIP
ANCHE NEL VECCHIO CONTINENTE"**

*Il Management di Toyota Material Handling Europe (TMHE), da sinistra:
Norman Memminger, Managing Director di Toyota Material Handling Deutschland;
Hirooki Fujiwara, Chairman ed Executive Co-ordinator di TMHE; Matthias Fischer, Presidente e CEO di TMHE;
Hans van Leeuwen, Executive Vice President Marketing & Sales di TMHE*

CONSUMI IN CALO E LOGISTICA DEL FOOD&BEVERAGE

EDITORIALE

**Qualcuno sa a cosa
serve l'Authority?**

TRASPORTI 2013

**Migliorano i dati, ma
la ripresa è lontana**

SISTEMA LOGISTICO

**Una nuova funzione
dello Stato**

TOYOTA
TONERO



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

Il tipo di trasmissione è una scelta dell'operatore.

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

AUTHORITY DEI TRASPORTI

Qualcuno sa a cosa serve?

L'AUTHORITY DEI TRASPORTI HA UNA LUNGA, NEBULOSA STORIA, SE NE PARLA DA ANNI. UN TEMPO INVOCATA DALLE IMPRESE FERROVIARIE COME "SALVAGUARDIA" CONTRO LE PRESUNTE O REALI FORZATURE DI RFI, SEMPRE TESA A FAVORIRE TRENITALIA, INVOCATA POI NELL'AMBITO DELLA SEPOLTA CONSULTA DELL'AUTOTRASPORTO E DELLA LOGISTICA, CHE LA CONFIGURAVA COME UN'ALTERNATIVA AL MINISTERO, AL PARLAMENTO E FORSE AL GOVERNO, PROBABILMENTE NELL'INTERESSE ESCLUSIVO DELLO STESSO AUTOTRASPORTO, SEMPRE NELL'OTTICA CHE OGNUNO PRIMA DI TUTTO DEVE FARE IL PROPRIO INTERESSE. ADESSO È ARRIVATA, CON QUALI COMPITI ANCORA NON È CHIARO, NONOSTANTE ABBIA GIÀ CHIESTO UFFICIALMENTE ALLE AZIENDE DI LOGISTICA DI VERSARE UN CONTRIBUTO, ENTRO IL 30 APRILE, PARI ALLO 0,4X1.000. PRIMA LA "GRANA", POI I COMPITI. IL MINISTRO LUPPI PARLA DI "VISIONE UNITARIA DELLA LOGISTICA", CONTEMPORANEAMENTE SI MOLTIPLICANO "AL BUIO" QUELLI CHE DOVREBBERO DECIDERNE LE SORTI: L'ENNESIMA STORIA TIPICAMENTE ITALIANA. IL PRESIDENTE DI ASSOLOGISTICA CARLO MEARELLI HA DICHIARATO CHE "L'ASSOCIAZIONE NON ANDRÀ A NESSUNO INCONTRO CON L'AUTHORITY", SE PRIMA NON SI FA TOTALE CHIAREZZA SUI SUOI COMPITI PER ORA PARECCHIO "NEBULOSI". ALTRA ASSURDITÀ È LA DISLOCAZIONE DI TRE AUTHORITY (TRASPORTI, TELECOMUNICAZIONI ED ENERGIA) IN TRE CITTÀ DIVERSE, RISPETTIVAMENTE TORINO, NAPOLI, MILANO. QUESTO, SECONDO LA LEGGE ISTITUTIVA, PER "CONSENTIRE UN'EQUILIBRATA DISTRIBUZIONE SUL TERRITORIO NAZIONALE DEGLI ORGANISMI PUBBLICI". IN TUTTO IL MONDO "NORMALE", OGNI COSA CHE RIGUARDA LO STATO È CONCENTRATO NELLE CAPITALI, PER EVIDENTI RAGIONI DI EFFICIENZA. IN ITALIA, REPUBBLICA FONDATA SULLA BUROCRAZIA, L'EFFICIENZA INVECE È UN CONCETTO MERAMENTE "GEOGRAFICO", DIPENDE DA "UN'EQUILIBRATA (CHE SIGNIFICA?) DISTRIBUZIONE SUL TERRITORIO". ASSOLOGISTICA HA CHIESTO CHE LE TRE AUTHORITY VENGANO COLLOCATE A ROMA, "POSSIBILMENTE DENTRO UN UNICO EDIFICIO", HA AGGIUNTO MEARELLI.

MY USATO

GARANTITO

5 BUONE RAGIONI PER SCEGLIERE L'USATO SICURO

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

- 1 L'**OPPORTUNITÀ** di trovare il carrello elevatore che risponde alle proprie specifiche esigenze ed in ottime condizioni.
- 2 La **CONVENIENZA** perché venduto ad un prezzo competitivo.
- 3 Una **GARANZIA** eccezionale fino a 9 mesi.
- 4 Una **GAMMA** in pronta consegna personalizzabile.
- 5 Un'**OFFERTA** a tasso zero, davvero imperdibile.

I carrelli **My Usato® CLS** sono allestiti in 4 diverse configurazioni: **EASY, QUALITY, PREMIUM e PREMIUM Plus**. Ogni carrello usato rientra in una specifica categoria in base a determinate caratteristiche quali: livello di revisione, garanzia, verniciatura e condizioni della batteria. Inoltre, tutti i dispositivi di sicurezza dei nostri carrelli sono perfettamente funzionanti, perché sulla sicurezza non facciamo sconti!

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

CLS - CGT Logistica Sistemi S.p.A.

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



VI SEGNALIAMO

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

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

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

Direttore responsabile
Jean Francois Daher

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

Stampa
Mediaprint Milano

Pubblicità
Mariarosa Mazzoleni
cell.335.532.7936
mazzolenimariarosa@gmail.com

Economia

**TRASPORTI 2013,
IN LIEVE CRESCITA**

8

Cover

**TOYOTA TMHE: VOGLIA DI LEADERSHIP
ANCHE IN EUROPA**

18

Sistema Logistico Nazionale

**UNA NUOVA FUNZIONE
DELLO STATO**

34

Focus Logistica Food&Beverage

**CONTINUA LA CONTRAZIONE
DEI CONSUMI**

39

Focus Logistica Food&Beverage

**NUMBER 1: CAMBIA IL MERCATO,
CAMBIA LA LOGISTICA**

41

Focus Logistica Food&Beverage

**LA LOGISTICA
DELLA MELA**

43

Progetto Intermodability

**MERCI IN TRENO ALLA GDO:
REALTÀ O UTOPIA?**

46

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA

4

NEWS

11

DALLE AZIENDE

14



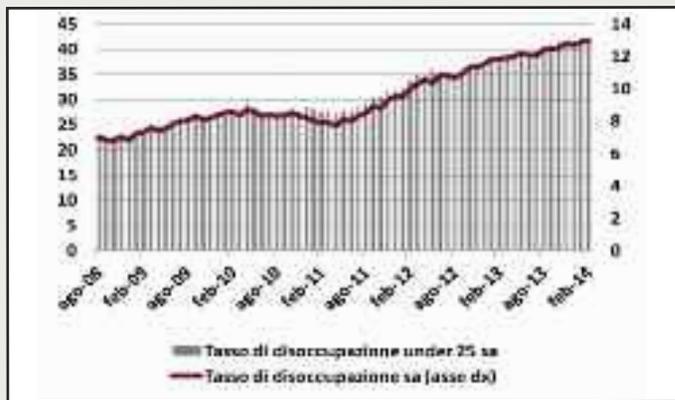
LA VOSTRA CONTINUITÀ È NEI NOSTRI PIANI

Certiquality per la Business Continuity,
l'Ambiente, la Qualità e la Sicurezza
delle aziende di trasporti,
logistica e magazzinaggio.
www.certiquality.it/logistica-trasporti

Italia: lo "spettro" della deflazione

Il mercato del lavoro

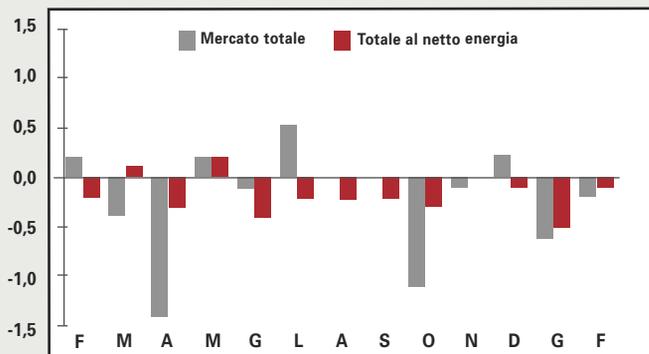
Fonte: MPS



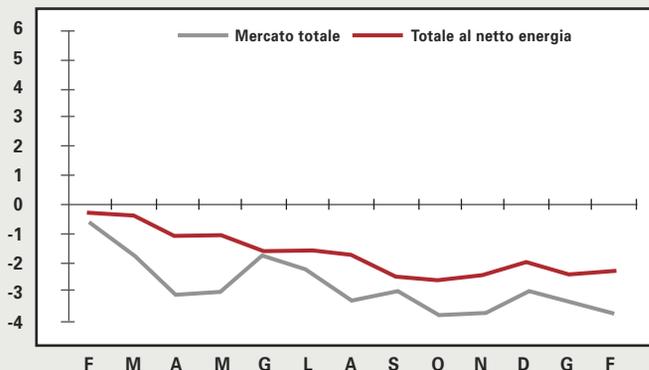
Prezzi all'importazione dei prodotti industriali

Fonte: ISTAT

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



(febbraio 2013-febbraio 2014, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)



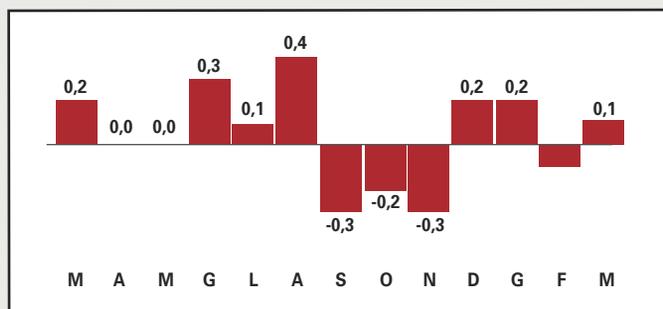
L'Fmi stima per l'Italia un Pil non oltre lo 0,6% nel 2014 e all'1,1% nel 2015, a riprova del lento recupero economico che attende il nostro paese. Nonostante produzione e ordini tornino ad avanzare su base congiunturale a gennaio, seppure con un andamento altalenante, e i leading indicator si mostrino in lieve miglioramento, con un mercato del lavoro in profonda sofferenza (la disoccupazione al 13%), una domanda interna debole e prezzi in caduta, le possibilità di ripresa, sostiene l'Fmi, dipendono dalla realizzazione del programma di riforme strutturali del governo; da tali misure dipenderà anche la possibilità di contrattare con l'Unione europea non tanto parziali esenzioni al rispetto dei vincoli stabiliti sui conti pubblici (lo sfioramento del tetto sul deficit non è in discussione), quanto un più sostenibile timing di riduzione dell'indebitamento. Data la situazione politica del paese, le "debolezze" della maggioranza, il clima da bagarre elettorale che contraddistingue le ultime vicende, la previsione dell'Fmi che la ripresa dipenderà molto dall'azione del governo non lascia particolarmente tranquilli. Anche la Banca centrale europea conferma una "ripresa graduale anche se modesta" per l'area euro, trainata dalla locomotiva tedesca. Ma l'andamento dei prezzi in Europa resta "motivo di preoccupazione": l'indice dei prezzi al consumo stimato di marzo scende allo 0,5% a/a, sui minimi dal 2009, e il rafforzamento dell'euro, che nell'ultimo anno e mezzo si è ripercosso significativamente sul livello dei prezzi, diventa una variabile che la Bce intende "monitorare" accuratamente. Il



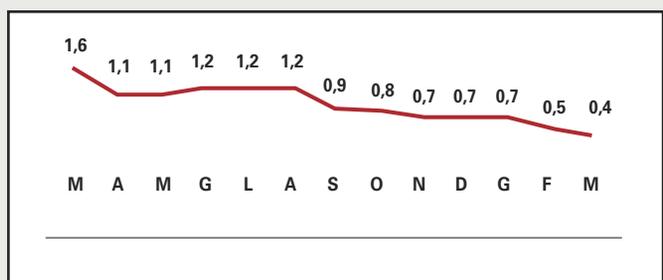
Prezzi al consumo per l'intera collettività

Fonte: ISTAT

(marzo 2013-marzo 2014, andamento dell'indice NIC, variazioni % sul mese precedente)



(marzo 2013-marzo 2014, variazioni % dell'indice NIC sullo stesso mese dell'anno precedente)

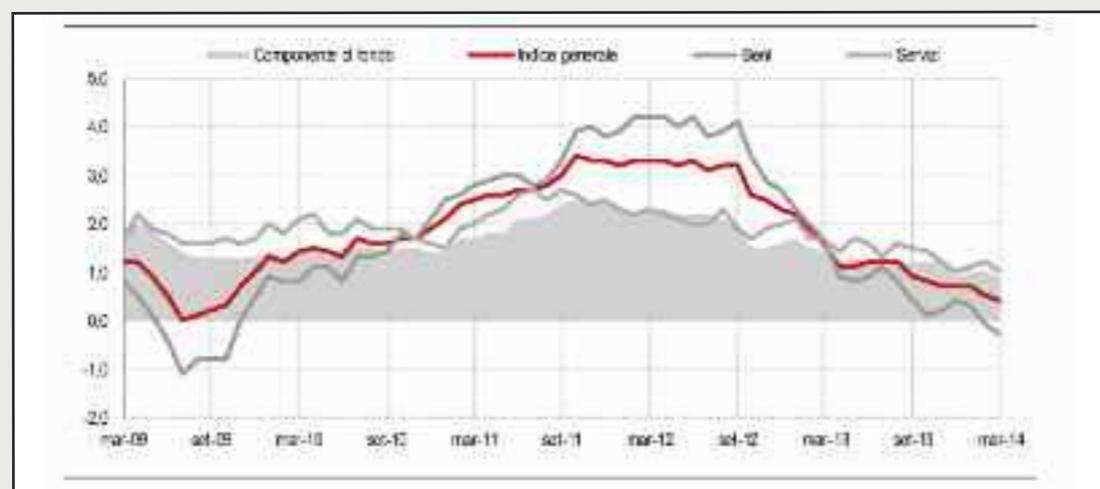


presidente Draghi ha affermato che la "Bce punta alla salvaguardia della stabilità dei prezzi sia rispetto alle spinte inflazionistiche sia a quelle deflazionistiche".

Le previsioni per l'Italia sono, quindi, preoccupanti, anche perché la disoccupazione con le sue dinamiche sta assumendo un carattere non congiunturale, ma strutturale, mentre contemporaneamente l'indebitamento pubblico è tornato nuovamente a salire, sfiorando a gennaio i livelli massimi (2.089,5 miliardi di euro). Il quadro generale dei dati economici italiani sta delineando le caratteristiche di una deflazione. Infatti, se si considera che la deflazione è considerata il risultato dalla debolezza della domanda di beni e servizi, cioè dalla frenata nella spesa di consumatori e aziende, che, in regime di deflazione, sono incentivati a posporre gli acquisti di beni e servizi non indispensabili, con l'aspettativa di ulteriori cali dei prezzi. Le imprese, inoltre, non riuscendo a vendere a determinati prezzi parte dei beni e servizi, cercano di collocarli a prezzi inferiori. La riduzione dei prezzi si ripercuote per le imprese sui ricavi, anch'essi generalmente in calo. Ne deriva il tentativo da parte delle imprese di ridurre i costi, attraverso anche la diminuzione per l'acquisto di beni e servizi da altre imprese, del costo del lavoro e tramite un minor ricorso al credito. Più o meno è quanto sta av-

Andamento dell'indice NIC (marzo 2009-marzo 2014, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)

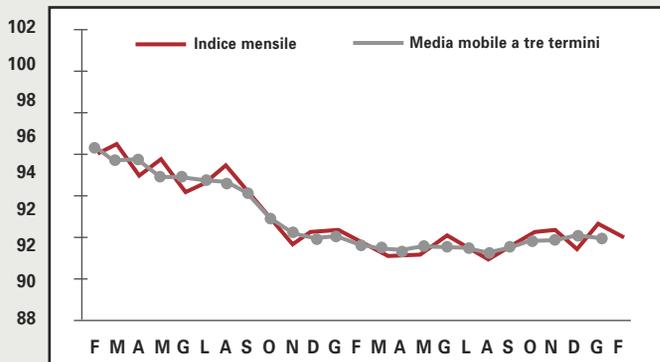
Fonte: ISTAT



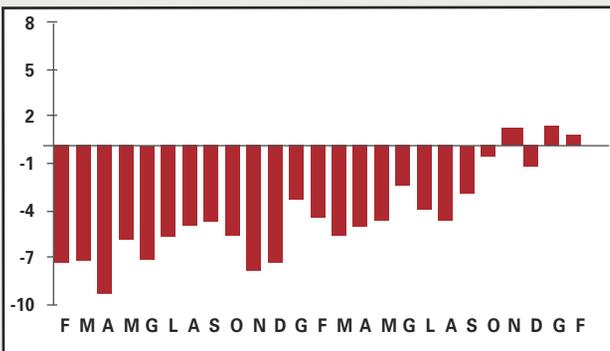
Produzione industriale

Fonte: ISTAT

(febbraio 2012-febbraio 2014, variazioni % sul mese precedente)



febbraio 2011-febbraio 2014, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente



venendo in Italia. Non vogliamo entrare nel dibattito (o nella polemica) su chi "guadagna" da un regime di deflazione, sottolineiamo soltanto che quanto sta succedendo nella nostra economia assomiglia molto a una fase "anoressica" (per dirla con Il Sole 24 Ore), che certamente tende al "rallentamento" e non allo sviluppo. Il fatto che il tasso di disoccupazione sia in continua, costante crescita da luglio 2011, arrivando a segnare, come ricordavamo in precedenza, il suo record al 13% nel febbraio scorso è un pessimo segnale, al quale si accompagnano le flessioni dei prezzi sia dei prodotti industriali sia a tutti i livelli sul mercato del consumo. Che i beni costino meno è in linea di principio certamente un bene, ma se tale fenomeno dipende non (o non solo) da un aumento dell'offerta, ma principalmente da un forte calo della domanda (come sta avvenendo nel nostro paese) il problema acquista connotati assai più complessi. Aggiungiamo che nel 2013 il reddito disponibile delle famiglie consumatrici italiane in valori correnti è aumentato dello 0,3% rispetto al 2012, mentre nell'ultimo trimestre del 2013 è risultato invariato rispetto al trimestre precedente ed è cresciuto dell'1,1% rispetto al corrispondente periodo del 2012. Contemporaneamente, l'anno scorso, la propensione al risparmio delle famiglie è stata pari al 9,8%, registrando un aumento dell'1,4% rispetto all'anno precedente. Le famiglie, pur con redditi ridotti, tendono quindi a risparmiare e meno a spendere. ■

Indicatori a confronto

Fonte: MPS

	Periodo	USA		Area Euro		Italia	
		Dato precedente	Dato precedente	Dato precedente	Dato precedente		
Pil a/a	Q4 2013	2,6	4,1	0,5	-0,3	-0,9	-1,9
Produzione industriale a/a	gennaio-2014	3,0	3,0	2,2	1,2	1,4	-0,7
CPI a/a (1)	marzo-2013	1,1	1,6	0,5	0,7	0,4	0,5
CPI core a/a (2)	marzo-2014	1,6	1,6	0,8	1,0	0,9	1,0
Disoccupazione	febbraio-2014	6,7	6,6	11,9	11,9	13,0	12,9

(1) CPI = indice prezzi al consumo

(2) CPI core = indice prezzi al consumo esclusi energia e prodotti alimentari

LES ECHOS

La Francia tasserà l'autotrasporto straniero?

Il ministro dell'Ambiente Ségolène Royal (nella foto) sta andando avanti nella sua idea di far pagare i camion stranieri che circolano in Francia. Una misura che andrebbe a sostituire il dispositivo, molto criticato, dell'ecotaxe. L'annuncio di una tale misura ha suscitato pesanti reazioni a Bruxelles. In un'intervista a Le Monde, Helen Kearns, portavoce del commissario ai Trasporti Siim Kallas, ha sottolineato che è "inammissibile mettere in piedi nel paese un meccanismo discriminatorio tra francesi e stranieri". Altrettanto dura, e immediata, la replica del ministro Royal, che, in un'intervi-



sta al canale televisivo France 2, ha così puntualizzato: "Ciascuno deve stare al suo posto. Deve essere molto chiaro che non è un portavoce di un commissario a fare la politica del trasporto dell'Unione e

ancor meno a fare quella della Francia". La Royal ha anche aggiunto che la sua idea, al contrario di quanto possa pensare Bruxelles, "è corretta proprio nell'ottica di ristabilire una giusta concorrenza. Infatti, quando un camion che proviene dall'estero fa il pieno in Belgio, poi attraversa tutta la Francia, utilizzando le strade pagate dai contribuenti francesi, e si reca in Spagna, dove fa un altro pieno, non paga né le tasse sul carburante né i pedaggi autostradali. Ciò accade sempre più spesso. Quindi, sono gli autotrasportatori francesi che pagano le manutenzioni stradali. Occorre far pagare tutti e in primo luogo quelli che oggi non pagano". L'ex candidata alle elezioni presidenziali del 2007 ha prospettato anche un'altra soluzione per gli autisti stranieri, quella di creare una specifica vignette in maniera da obbligarli a percorrere le autostrade. Quest'ultima misura porterebbe a maggiori introiti per le società che gestiscono le autostrade in concessione e su tali introiti aggiuntivi lo Stato potrebbe intervenire, prelevandone una parte da destinare agli interventi infrastrutturali. La Royal ha anche aggiunto che queste società "hanno oggi un giro d'affari di 8,5 miliardi di euro e contano su due miliardi di utili". Si sta per aprire un altro duro confronto tra governo e società concessionarie? ■

A pallet is Red



Red is a pallet

Trasporti 2013, in lieve crescita

La Confetra ha pubblicato la “nota congiunturale” 2013 sull’andamento del traffico merci nel nostro paese. Nota che sottolinea, in primo luogo, che si è fermato il trend negativo, ereditato dal 2012. Tale inversione di tendenza era stata già segnalata nel primo semestre dell’anno scorso e si è rafforzata con riferimento all’intero anno. “Peraltro la modesta positività dei risultati - aggiunge la Confetra - denota la fragilità della ripresa”. I migliori risultati in termini di traffico registrati, in ordine, nel trasporto marittimo di container (con il porto di Trieste che ha guadagnato l’11,5%, Ravenna l’8,9% e La Spezia il 4,3%, mentre Genova ha perso il 3,7%), nel trasporto stradale internazionale e nel cargo aereo confermano che il recupero è stato trainato dagli scambi con l’estero, mentre la domanda interna è rimasta debole. Il comparto dei trasporti internazionali terrestri riguarda traffico in prevalenza europeo: il risultato positivo dei vettori stradali (più 3,4%) a fronte di quello invariato degli spedizionieri terrestri, dimostra come l’Unione europea, dove le merci possono circolare liberamente, possa ormai assimilarsi al mercato domestico servito da grandi vettori logistici 3PL. Il settore che ha registrato le migliori performance, in termini sia di traffico sia di fatturato, continua a essere quel-

lo dei courier, mostrando che questo comparto ha margini di espansione. Continua, viceversa, l’arretramento del trasporto ferroviario (meno 5,2%), anche se si registra un miglioramento rispetto al primo semestre (quando il valore è stato meno 7,4%), dovuto a un incremento del trasporto combinato.

Più in particolare, i dati dell’Aiscat relativi all’andamento del traffico dei veicoli pesanti sulle autostrade italiane nel 2013 indicano un calo del 2,4% rispetto all’anno precedente. I mesi nei quali si sono registrate le flessioni più significative sono stati marzo (meno 10%), febbraio (meno 6,2%) e giugno (meno 5,1%). Tassi tendenziali positivi si sono invece riscontrati a gennaio, settembre e dicembre, risultati che vanno però letti anche alla luce di una forte contrazione riscontrata l’anno precedente nei medesimi mesi. Per quanto riguarda il traffico stradale sui valichi alpini, nel 2013 sul 2012, si sono registrate flessioni sul traforo del Gran San Bernardo (meno 6,7%), del Monte Bianco (meno 5,5%) e del Frejus (meno 2,2%), mentre in leggero aumento sono stati il valico di Ventimiglia (più 1,4%) e il traforo del Brennero (più 0,9%).

I dati sul fatturato confermano il perdurare dell’erosione dei margini in tutti i comparti e con particolare accen-

Il traffico (anno 2013, variazioni % sul 2012)



tuazione in quello delle spedizioni internazionali. Indicatori di crisi di liquidità finanziaria sono i tempi medi di incasso ancora peggiorati (87 giorni contro gli 85 del primo semestre) e l'incremento delle insolvenze rispetto al fatturato (2,4% rispetto al 2,1% del primo semestre). Continuano inoltre a crescere, anche se con minore in-

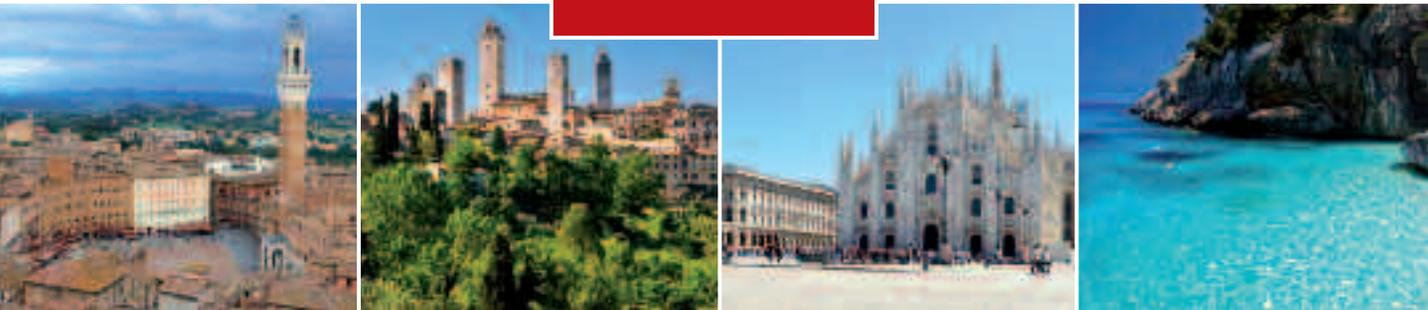
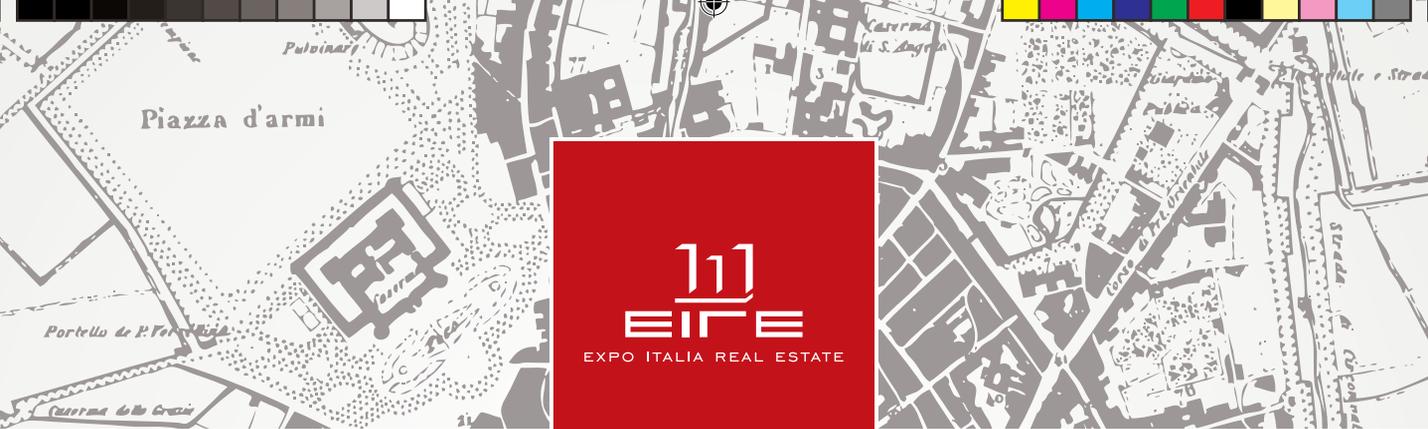
tensità rispetto al passato, le sofferenze bancarie del settore (più 258,2% dal 2009 al 2013). Riguardo le aspettative per il 2014, solo una minoranza degli operatori (15%) teme ancora una recessione, mentre la maggioranza è prudentemente ottimista (44% prevede traffico in crescita e 41% traffico stabile).

Il fatturato (anno 2013, variazioni % sul 2012)



Andamento delle varie modalità (luglio 2007-2013)





24-26 Giugno 2014

DESTINAZIONE #EIRE

Per lo sviluppo del patrimonio italiano

fieramilanocity

www.eire.mi.it

GEFI



Sponsor:



In collaborazione con:



Media partner:



Export: dicembre-febbraio, trimestre in crescita

Nel trimestre dicembre 2013-febbraio 2014, rispetto al precedente, l'export del nostro paese è risultato in espansione del 2,5%, con tassi di crescita superiori per l'area Ue (più 2,9%) rispetto ai paesi extra Ue (più 2,1%). In particolare, nel periodo, è stata rilevante la crescita delle vendite di prodotti energetici (con un più 6,1%) e di beni strumentali (più 3,2%). Nel mese di febbraio, l'incremento dell'export sullo stesso mese dell'anno precedente (più 3,0%) è stato trainato dall'area Ue (più 5,3%). In espansione sono stati anche i volumi esportati (più 3,7%). La flessione tendenziale delle importazioni (meno 2,2%) è da ascrivere esclusivamente all'area extra Ue, che ha segnato un meno 5,2%.

Lo scorso febbraio, però, si è registrata una flessione, in confronto al mese precedente, per entrambi i flussi commerciali, più intensa per l'export (meno 0,9%) rispetto all'import (meno 0,1%). Il calo dell'export è il risultato di una sintesi tra una contrazione delle vendite verso i mercati extra Ue (meno 2,3%) e un aumento verso quelli dell'Unione (più 0,4%). La flessione è diffusa a tutti i principali raggruppamenti di prodotti con l'eccezione dei beni di consumo durevoli (più 2,2%). Sempre a febbraio 2014, il saldo della bilancia commerciale è positivo per 2,6 miliardi di euro, in forte miglioramento rispetto a febbraio 2013 (quando fu di un miliardo). Questo risultato riflette l'avanzo registrato sia con i paesi extra Ue (più 1,4 miliardi) sia con quelli Ue (più 1,3 miliardi). La bilancia commerciale al netto dei prodotti energetici è attiva per 6,2 miliardi. Per quanto riguarda i nostri principali mercati, nel periodo quelli più dinamici sono stati i paesi EDA (Singapore,

Nel periodo dicembre 2013-febbraio 2014, è stata rilevante da parte italiana la vendita di prodotti energetici



Corea del Sud, Taiwan, Hong Kong, Malesia e Thailandia) con una crescita del 25,8%, il Belgio (più 14,8%), il Regno Unito (più 14,5%) e Cina (più 14,3%). Significativo anche l'incremento delle vendite verso gli Stati Uniti (più 8,0%) e la Germania (più 4,4%). Un dato positivo è rappresentato dalla crescita delle vendite di autoveicoli (più 13,9%) e di altri mezzi di trasporto (più 12,7%): un segnale che forse la ripresa in questi settori, quelli più drammaticamente colpiti dalla crisi, sta prendendo piede, come dimostrano anche gli aumenti delle immatricolazioni. Infine, rilevante è anche la vendita di macchinari e apparecchi nca verso Stati Uniti e paesi EDA.

Parigi: successo per il Sitl Europe 2014

A Parigi, l'edizione 2014 della Settimana internazionale del trasporto e della logistica-Sitl si è svolta dal 1° al 4 aprile con un notevole successo, anche di pubblico. Infatti, i visitatori hanno superato il numero di 40 mila e sarebbero potuti essere di più senza le problematiche nate il 3 aprile con l'interruzione della linea metropolitana che collega la zona della fiera - Villepinte, Park des Expositions - con il centro città. Rispetto all'edizione 2012 vi è stata comunque una crescita del 13%. Come ha sottolineato in un comunicato l'ufficio stampa del Sitl, "è da rimarcare soprattutto il livello qualitativo dei visitatori e dei partecipanti alla Settimana". Qualche cifra a tale proposito: gli espositori sono stati 755; i visitatori stranieri sono venuti a Parigi da 74 paesi; il 50% dei visitatori francesi sono arrivati da fuori Pari-

Export-Import (febbraio 2013-febbraio 2014, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente e valori in milioni di euro)

Fonte: ISTAT



gi; oltre il 43% dei visitatori proveniva da aziende con più di 250 dipendenti; forte anche la rappresentanza di "decisori finali" nell'ambito dei settori trasporto e logistica. Buona anche la dinamica degli scambi commerciali: il 57% dei visitatori sono entrati in relazione con gli espositori, mentre il 15% ha dichiarato di essere intervenuto al Sitl sulla base di esigenze di lavoro e della ricerca di nuove soluzioni e di nuovi progetti. Non appena chiusi i battenti, il Sitl è già al lavoro per l'edizione dell'anno prossimo che si terrà dal 31 marzo al 2 aprile – Parc des Expositions Paris – Porte de Versailles.

Francia 2013: i pesanti segni della crisi

La crisi ha colpito duramente l'economia francese: nel 2013 (dati Coface), le aziende chiuse per fallimento sono state 63.452 (il 5,3% in più rispetto al 2012), cifra che ha superato di 200 unità quella record registrata nel 2009, l'anno che si pensava fosse il peggiore di tutti. Anche il costo finanziario di tali fallimenti (4,82 miliardi di euro) ha superato quello del 2009 (4,7 miliardi). Gravissima la conseguenza a livello sociale: i lavoratori globalmente coinvolti da tali fallimenti sono stati 211.716. Le aziende più a rischio, con in testa le più piccole per dimensione, sono state quelle dei settori delle costruzioni (con oltre 20 mila fallimenti) e della distribuzione e del commercio: ad esempio, sono cresciuti del 17% in un anno i fallimenti delle librerie e del 13% quelli degli operatori del settore della distribuzione alimentare. L'unico settore in controtendenza, che ha mostrato una riduzione dei fallimenti in

confronto all'anno precedente, è stato quello della chimica. Tale situazione da "profondo rosso" ha avuto pesanti ripercussioni sul trasporto merci e in particolare sull'autotrasporto, che ha visto una riduzione dei traffici nel 2013, anche se con un parziale recupero nel secondo semestre dell'anno. L'autotrasporto, inoltre, non riesce a uscire dalla sua debolezza strutturale e non riesce a fronteggiare la forte concorrenza degli autisti dell'est europeo. Alcuni "fenomeni" assediano il settore, come la riduzione per mancanza di competitività dei trasporti internazionali (scesi dal 23% sul totale registrato nel 2008 al 9% segnato nel 2012) e la continua riduzione dei margini operativi. Anche in Francia il settore soffre storicamente di una bassa e assai volatile redditività: il suo valore aggiunto nel 2012, in rapporto al Pil, è sceso allo 0,7% rispetto all'1,3% del 2000. Sono in numero elevato e costante anche i fallimenti delle aziende: dal 2006 al 2013, il tasso medio annuo si è attestato intorno al 3,4% contro lo 0,9% del resto dell'economia.

Autotrasporto in Europa: boom a marzo

Secondo il barometro dei trasporti elaborato trimestralmente dalla borsa merci tedesca TimoCom, che opera in tutta Europa con base a Dusseldorf, il mese di marzo ha registrato un vero e proprio record per quanto riguarda l'autotrasporto. Come avevamo annunciato nell'ultimo numero di Euromerci (n. 3, marzo 2014, pag. 18), il barometro dell'azienda tedesca aveva già segnalato una ripresa dei trasporti, considerando "soddisfacente" l'andamento dell'ultimo trimestre 2013. Generalmente, negli ultimi anni, il barometro aveva sempre registrato un rallentamento delle offerte di carico nei primi mesi dell'anno rispetto ai dati di dicembre. Anche quest'anno è andata così con, in gennaio 2014, un rapporto offerta carichi/offerta mezzi pari a 40/60, comunque con un aumento rispetto allo stesso mese del 2013 del 5% per quanto riguarda i carichi (nel 2013 il rapporto fu pari a 36/64). Lo stesso è avvenuto in febbraio: "la quiete prima della tempesta", ha commentato Marcel Frings, Chief Representative di TimoCom. Infatti, a marzo, il barometro ha dimostrato, grazie a una performance impressionante, che l'inversione di tendenza lungamente attesa del trasporto europeo è "finalmente ini-

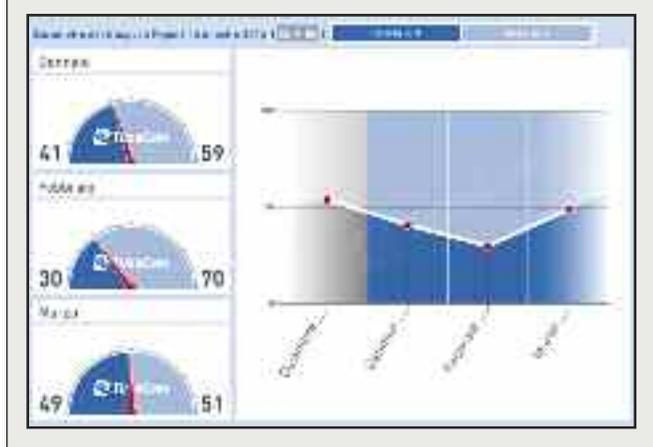


In Francia, nel 2013 rispetto al 2012, si è registrato un aumento del 17% dei fallimenti delle librerie

ziata": la percentuale di carichi nel mese ha registrato un rialzo di 19 punti percentuali. Frings ha sottolineato: "Si è trattato di un'accelerazione fantastica, un risultato stupe-

facente, il migliore da almeno cinque anni a questa parte. Il rapporto carichi/mezzi è così arrivato a quota 49/51. Non poteva esserci segnale più chiaro dell'aria di primavera che sta soffiando sul settore. Non si tratta soltanto del mese di marzo, perché, complessivamente, il primo trimestre di quest'anno appare decisamente migliore del rispettivo trimestre degli ultimi anni". In questa crescita dei trasporti, la borsa TimoCom mette in evidenza il solito dato poco lusinghiero per l'autotrasporto italiano: per quanto riguarda le offerte di trasporto tra il nostro paese e il resto d'Europa il rapporto carichi/mezzi è pari a 60/40, quindi le offerte di carico sono nettamente superiori a quelle dei mezzi (per quanto concerne, ad esempio, la Francia il rapporto è esattamente l'opposto). Ciò significa che il nostro autotrasporto non è in grado di cogliere tutte le opportunità che gli vengono offerte, fatto grave, specialmente in un momento di difficoltà economiche come quelle che stiamo vivendo. ■

BAROMETRO TIMOCOM



Un passo avanti per i vostri trasporti



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

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

HUPAC
moving together

Palletways facilita l'export del vino in Gran Bretagna

Palletways, la società leader in Europa nel trasporto espresso su pallet, a sette anni dal primo incontro con Vinitaly, è stata ancora una volta partecipe del più importante salone internazionale dedicato al vino, svoltosi a Verona dal 6 al 9 aprile. La società ha colto l'occasione per presentare una novità destinata a facilitare l'invio delle spedizioni di prodotti vinicoli verso il Regno Unito, grazie a un accordo con un operatore specializzato nei servizi di logistica e deposito fiscale per carichi di vino e bevande alcoliche. La Gran Bretagna è solo il primo passo della partnership. La presenza di accise applicate dal Regno Unito sulle bevande alcoliche ha sempre ostacolato l'esportazione di prodotti vitivinicoli oltre Manica. La partnership appena avviata da Palletways consente di gestire in modo più efficace l'emissione dei documenti di accompagnamento e le pratiche doganali riferite alle accise, facilitando l'accesso al mercato britannico anche ai piccoli produttori di vino e alle cantine meno strutturate. "Nel corso degli ultimi due anni, abbiamo registrato una domanda forte e crescente da parte dei produttori italiani di servizi per spedizioni di piccole partite di vino, uno o due pallet, direttamente a ristoranti, enoteche e piccoli commercianti del Regno Unito: dato il rapporto privilegiato che abbiamo con il settore vitivinicolo - da solo vale il 30% dei volumi - questa richiesta non poteva restare inascoltata", ha dichiarato Roberto Rossi, presidente di Palletways Italia. "Abbiamo sviluppato una soluzione che riteniamo ottimale per i nostri clienti in quanto integra le capacità logistiche e amministrative del nostro partner e le nostre capacità distributive:

presa dalla cantina del nostro cliente al nostro partner e da punto di ingresso in Gran Bretagna a destino finale, happy hours incluse".

Il Regno Unito è il sesto paese al mondo per consumo di vini e rappresenta un mercato di assoluto rilievo per i produttori italiani, con grandi potenzialità di sviluppo. In termini di volumi, infatti, l'Italia ha già stabilmente superato la Francia e dopo l'Australia è il maggior partner commerciale della Gran Bretagna in questo comparto. "Gli inglesi manifestano una forte predilezione per i vini di piccoli produttori, preferibilmente di qualità elevata, tipici di molte realtà del nostro territorio, sempre più interessati ai mercati internazionali", ricorda Rossi. "Attraverso questo servizio, i clienti dei nostri concessionari possono proporre i propri vini anche a piccoli distributori locali, molto diffusi in tutto il Regno Unito, a un prezzo a domicilio, accise comprese".

Carrelli Yale: nuovo design per maggiore produttività

Yale rinnova il design dei carrelli intervenendo sul montante e sulla piastra porta-forche con posizionatore e traslatore integrato. In questo modo, l'utilizzo dei carrelli offre alle aziende molti vantaggi che contribuiscono a incrementare la produttività e a ridurre l'affaticamento degli operatori e i danni al prodotto e all'attrezzatura. Yale ha infatti riprogettato i montanti FFL a 3 stadi e LFL a 2 stadi, offrendo una maggiore durata ai carrelli e ottimizzando la visibilità dell'operatore. Il restyling include la nuova posizione della catena e il percorso dei tubi: in questo modo, la finestra anteriore viene ampliata al massimo, permettendo all'operatore di vedere le forche e di avere una visione panoramica a 180 gradi. Le modifiche effettuate contribuiscono inoltre a migliorare la rigidità del montante e la durata dei tubi flessibili idraulici, prolungando gli intervalli di assistenza e riducendo degli interventi di manutenzione e riparazione per tutta la durata utile del prodotto. Mat Allen, Product Strategy manager dei carrelli controbilanciati NMHG, commenta: "L'eccezionale visibilità, resa possibile dal nuovo modello di montante, porterà un



incremento della produttività e del comfort per l'operatore, riducendo anche la possibilità di danneggiare il prodotto e l'apparecchiatura. Inoltre, sono state aumentate le velocità di abbassamento del montante, effettuando test sul prodotto con movimentazione di due carichi aggiuntivi a piena capacità ogni ora. Nell'arco di un anno, questo corrisponderebbe a più di 3.500 carichi, una cifra che già da sola avrebbe un impatto impressionante sui livelli di produttività per qualsiasi operazione". Il nuovo posizionatore forche con traslazione laterale Yale è stato progettato per i carrelli controbilanciati, inclusa la serie di carrelli



Il carrello retrattile Yale MR

elettrici ERP13-15 VC, ERP15-20VT, ERP16-20VF, ERC16-20VA e la serie ICE GDP/GLP16-20VX ICE. La distanza tra le forche può essere regolata da una dimensione minima di 50 mm, per accogliere attrezzi specializzati, alle dimensioni per la normale movimentazione materiali, fino a raggiungere un bordo esterno massimo di 852 mm per i carichi più ampi.

FM Logistic Italia in difesa dell'ambiente

Recentemente FM Logistic ha reso pubblica l'adesione al programma europeo Green Freight Europe, lanciato nel 2012 con l'intenzione di instaurare un sistema di norme europee per il calcolo, la raccolta, l'analisi e controllo delle emissioni di CO2 provenienti dalle operazioni di trasporto su strada. L'azienda ha anche chiesto a tutte le filiali nel mondo di fare la loro parte per sostenere attivamente iniziative che riguardino l'ambiente. Nell'ambito del progetto triennale "Ambition 2016", FM Logistic ha quindi lanciato un programma di "miglioramento continuo" che comprende i settori della sicurezza degli uomini, dei siti e dell'eco-sostenibilità. A questo scopo in Italia è stato costituito un gruppo di lavoro che porta avanti diverse iniziative, monitorandone la realizzazione.

L'obiettivo è quello di introdurre miglioramenti mediante piccoli cambiamenti costanti, che affianchino il flusso di lavoro. Uno degli elementi fondamentali è il team, che permette di sviscerare il problema e renderne più fluida la riorganizzazione con strumenti di analisi e consolidate tecniche di gestione dei progetti. La salvaguardia dell'ambiente si riflette nell'adozione da parte di FM Italia di una politica sostenibile per: conservare e proteggere le risorse naturali, riducendo le emissioni nell'aria, nell'acqua e nel suolo; minimizzare la produzione di rifiuti, gestendone correttamente il relativo smaltimento; garantire l'im-

pegno continuo al miglioramento della performance ambientale; sostenere e promuovere tecnologie a basso impatto ambientale nel settore immobiliare e aderire promuovendo progetti a impatto zero. "Il perseguimento di una maggiore efficienza energetica e sostenibilità ambientale rappresenta dunque al tempo stesso un forte stimolo all'innovazione e alla razionalizzazione dei sistemi logistici a livello sia del trasporto sia aziendale, oltre che un notevole contributo alla competitività dei sistemi economici", spiega Ugo Lemorini, >



Polo logistico agroalimentare di FM Logistic a nord di Parigi

direttore generale FM Italia. In particolare l'azienda è fortemente orientata su due canali di ricerca: sviluppo edilizio delle proprie strutture (illuminazione a led, pannelli fotovoltaici, recupero delle acque piovane, riduzione dei consumi energetici) e nel settore del trasporto e della distribuzione (limitare al massimo le tratte stradali con l'ausilio di spostamenti via nave, acquisto di mezzi a metano o elettrici, ottimizzazione delle consegne multicliente, utilizzo della ferrovia).

2013, anno record per il gruppo Gefco

Nel 2013, il fatturato del gruppo Gefco si è attestato intorno ai 4 miliardi di euro, il miglior risultato di sempre nella storia della società sin dalla sua fondazione nel 1949. I motivi di

questa crescita vanno soprattutto ricercati nel forte incremento delle attività in Europa centrale e occidentale, nonché nel Sud America, mentre nel resto del mondo i risultati sono rimasti pressoché invariati rispetto al 2012. Si è registrato anche un incremento della redditività, ora in linea con gli standard del settore industriale. Grazie ai suoi bassi livelli di indebitamento il gruppo è stato in grado di generare nel corso degli anni un flusso di cassa elevato e regolare che l'ha protetto dalla recessione del 2009 come pure dal rallentamento del mercato automotive europeo fra il 2012 e il 2013. "È proprio questa forte stabilità finanziaria - sottolinea un comunicato aziendale - che fornisce al gruppo la flessibilità necessaria per la sua crescita futura". Tutti i risultati raggiunti nel 2013 confermano che il modello di business "asset-light" adottato dal gruppo è quello vincente e sottolineano l'efficienza della struttura a costi flessibili.

Carrelli elevatori "sicuri"

Sicurezza in magazzino non è solo un carrello in regola e perfettamente funzionante, ma anche un luogo di lavoro pensato per ospitare le merci in sicurezza e dove attuare movimentazioni senza rischi. Il team della campagna SicuraMente, promossa da Jungheinrich, Linde, OM Still e Toyota, che sensibilizza le aziende sull'importanza di tenere in sicurezza i carrelli elevatori e gli operatori, ha individuato una serie di regole e buone pratiche per muoversi con agio e senza rischi nei luoghi dove avviene lo stoccaggio delle merci.

Le merci devono essere stoccate in luoghi ben definiti, individuati a tale scopo dai responsabili aziendali, secondo l'organizzazione del ciclo lavorativo. Le aree di stoccaggio devono essere evidenziate da apposita segnaletica (orizzontale, verticale). Sono da evitare stoccaggi fuori dalle aree non definite come zone di deposito merci; ma se, per urgenti necessità, ciò si verificasse temporaneamente, dovranno essere adottate tutte le cautele necessarie per la sicurezza dei lavoratori (segnalazione ingombri, circolazioni per pedoni garantite, spazi per manovra, spazi di fuga, stabilità delle merci, ecc.). Per ottimizzare gli spazi sono preferibili sistemi a scaffalatura verticale. Considerato comunque che a volte parte delle merci so-



no impilate fuori dagli scaffali, si ricorda che tali modalità potranno realizzarsi solo a seguito di un'attenta valutazione dei rischi che prenda in considerazione la stabilità della pila (oscillazioni, resistenza al peso e indeformabilità, ecc.). Inoltre è opportuno fare attenzione a quanto segue:

- 1) individuare un responsabile delle operazioni di stoccaggio e movimentazione;
- 2) verificare periodicamente, tramite il responsabile o suo incaricato, le condizioni dei bancali, degli scaffali, della pavimentazione dei depositi e delle aree di transito/manovra;
- 3) individuare ed evidenziare le corsie di passaggio degli operatori a piedi garantendo lo spazio minimo di sicurezza (almeno 70 cm);
- 4) verificare che l'eventuale promiscuità tra zone di magazzino e altre lavorazioni non determini situazioni di pericolo;
- 5) nel caso di impossibilità dell'utilizzo della scaffalatura, definire l'altezza consentita delle merci stoccate considerando il quantitativo massimo dei colli impilabili, in funzione della diversa conformazione e resistenza (quanti bancali, bidoni, colli, sacchi, ecc. si possono impilare senza pregiudicare la stabilità della pila?);
- 6) verificare che tutte le aree di stoccaggio siano ben pianeggianti, comprese le aree o le zone utilizzate saltuariamente.

li. Inoltre questi dati mostrano che il gruppo ha rafforzato la propria posizione fra i primi dieci operatori logistici integrati in Europa. Gefco è anche il primo logistics provider in Europa per la logistica dei veicoli finiti. Luc Nadal, presidente dell'Executive Board, ha così commentato: "Nonostante le difficoltà causate dalla situazione economica in Europa, i nostri risultati nel 2013 sono stati

soddisfacenti e in linea con le nostre aspettative. Ciò dimostra come i nostri clienti abbiano riconosciuto l'eccezionale capacità che Gefco possiede nell'ottimizzare la catena



logistica. Questi dati, inoltre, sono la prova tangibile della solidità finanziaria del gruppo e del fatto che stiamo adottando la giusta strategia di diversificazione geografica e settoriale".

Il 2013 è stato un anno di grandi cambiamenti per Gefco in seguito alla vendita alla fine del 2012 del 75% del suo capitale alla JSC Russian Railways Group

da parte di PSA Peugeot Citroën, ma con il mantenimento da parte di Gefco dell'esclusiva nella fornitura di servizi logistici per PSA nel mondo. ■

CELTIC VENDE E AFFITTA



ACE: F / EPH (KWH/M3 ANNO): 32.786

ANCONA – VIA ALBERTINI

VENDE / AFFITTA EDIFICIO DIREZIONALE PRODUTTIVO
23.000 MQ FRAZIONABILI



ACE: D / EPH (KWH/M3 ANNO): 36.91

TURATE – VIA SALVO D'ACQUISTO

VENDE / AFFITTA IMMOBILE
18.500 MQ FRAZIONABILI

02 76 20 171



www.celticity.it

TOYOTA MATERIAL HANDLING EUROPE

Voglia di leadership anche in Europa

La Casa giapponese ha presentato ad Hannover, in anteprima, tutte le novità in materia di prodotti e servizi che saranno punti di forza della partecipazione al CeMAT che si svolgerà dal 19 al 23 maggio.

di **Ornella Giola**

Ad Hannover, capitale, nonché centro industriale e commerciale della Bassa Sassonia (Germania), Toyota Material Handling Europe (TMHE) ha presentato in anteprima a oltre un centinaio di giornalisti internazionali la propria partecipazione al CeMAT 2014, con gli interventi del chairman Hirooki Fujiwara e del presidente Matthias Fischer. L'evento era finalizzato a fornire informazioni in merito alla maggior fiera internazionale del material handling (19-23 maggio), dove quest'anno TMHE avrà una posizione

molto prestigiosa all'interno del padiglione P32, proponendo numerose novità in termini di prodotto e servizi.

Il "cliente per primo". Aprendo i lavori della giornata, Fujiwara ha evidenziato l'importanza che il mercato europeo rappresenta per la casa madre Tico (Toyota Industries Corporation), leader mondiale nel settore delle attrezzature del material handling. Gli investimenti sostenuti in Europa a supporto dello sviluppo dei carrelli elevatori specificamente per il mercato europeo è stato uno dei

anche nel Vecchio Continente".

Largo alla tecnologia. Quanto a Fischer ha sottolineato l'impegno del gruppo nei confronti dei clienti europei. "Abbiamo realizzato prodotti sempre più in linea con le richieste della clientela europea", ha detto il presidente, che ha quindi presentato le novità inerenti l'espansione dell'azienda in trenta paesi, tra cui la Russia. Il posizionamento di TMHE tra i tre principali fornitori europei è chiaro e Fischer ha affermato di volere una collocazione solida all'interno del mercato, fino a raggiungere la leadership. Altri messaggi di rilievo riguardano il focus sulla domanda di affidabilità da parte della clientela, che trova riscontro nella qualità dei carrelli prodotti grazie al TPS-Toyota Production System. Il supporto costante nel corso della vita del prodotto al fine di garantire una continua affidabilità è un altro dei temi principali trattati da Fischer assieme alle novità sull'approccio Toyota nel servizio al cliente, evolutosi negli ultimi dieci anni e che ora viene definito TSC-Toyota Service Concept, promettendo livelli di servizio attenti alle future aspettative del mercato. Un'altra nuova importante iniziati-

temi principali affrontati dal chairman, così come l'accento posto sul fatto che circa il 95% dei carrelli venduti in Europa siano anche prodotti nel Continente, in una delle tre fabbriche di TMHE situate in Svezia, Francia e Italia. "Puntiamo a essere market leader pure in Europa - e intendiamo seguire la nostra strategia da sempre vincente, ovvero quella del 'cliente per primo',



Nella foto, il Management di Toyota Material Handling Europe (TMHE), da sinistra: Hirooki Fujiwara, Chairman ed Executive Co-ordinator di TMHE; Matthias Fischer, Presidente e CEO di TMHE; Norman Memminger, Managing Director di Toyota Material Handling Deutschland; Hans van Leeuwen, Executive Vice President Marketing & Sales di TMHE



riguarda la sicurezza e consiste nell'introduzione dello Smart Truck Concept (carrello intelligente), anch'esso presentato al CeMAT: permette di incrementare il livello di sicurezza del carrello elevatore, consentendone l'utilizzo ai soli operatori autorizzati, attraverso controlli preoperativi e con il vantaggio di un controllo di gestione in remoto tramite una nuova applicazione per smartphone. Lo Smart Truck Concept è stato sviluppato come risultato dell'evoluzione del sistema Toyota I_Site utilizzato da numerosi clienti europei. Toyota I_Site offre quest'anno anche nuove funzionalità che includono il controllo di accesso al carrello tramite una smart card e le applicazioni per cellulari che consentono la gestione remota. Il sistema è tra i finalisti del premio "International Forklift of the Year".

Gamme riviste e corrette, comunque "affidabili".

Gli ultimi sviluppi di prodotto sono stati illustrati da Hans van Leeuwen, executive vice president marketing e vendite, il quale ha ricordato come la parola d'ordine anche per le soluzioni inedite presentate al CeMAT 2014 sia "affidabilità". Includono i carrelli controbilanciati della nuova gamma Toyota Toner HST, che offrono la versione idrostatica al fianco dei modelli già esistenti con trasmissione idrodinamica. La gamma Toyota Toner comprende pure inediti modelli di grande tonnellaggio, con portate fino a 8 tonnellate. Altre novità relative ai carrelli controbilanciati compren-

dono l'ampliamento della gamma degli elettrici Toyota Traigo 80v, che è stata estesa fino a includere modelli da 4 e 5 tonnellate. Tale gamma assicura turni di lavoro più lunghi in applicazioni prima dominate da carrelli endotermici. Quanto alle novità sui carrelli da magazzino includono quelli elettrici con pedana operatore

della nuova serie P della gamma BT Levio; offrono portate fino a 2,5 tonnellate, rimanendo i più compatti nella loro categoria e offrendo una velocità maggiore rispetto a qualsiasi altro modello disponibile. La nuova serie comprende l'opzione di una pedana operatore fissa, con protezioni laterali o posteriori, nonché alcune dotazioni mirate alla sicurezza dell'operatore. I nuovi BT Levio sono disponibili con l'opzione di batterie agli ioni di litio, per soddisfare l'esigenza di effettuare lunghi turni di lavoro con la possibilità di ricarica, evitando la perdita di tempo dovuta alla sostituzione di una normale batteria. Le altre importanti innovazioni includono le più recenti tecnologie delle celle a combustibile e la nuova gamma di motori che migliorerà ulteriormente i consumi di carburante. L'automazione è un'altra area di interesse in cui Toyota dimostrerà le proprie potenzialità nelle operazioni automatiche di trasporto, stoccaggio e picking. Ma di tali soluzioni si è solo brevemente accennato nel corso dell'evento.

Toner 3,5-8,0 tonnellate per grandi portate.

La Casa nipponica lancia una nuova serie di carrelli Toner diesel e gpl per applicazioni pesanti e capaci di movimentare carichi da 3,5 fino a 8,0 tonnellate. Con questi ultimi modelli la famiglia Toyota Toner è ora al completo e soddisfa tutte le necessità di movimentazione di materiali, dalle più leggere a quelle più impegnative. Robusti e affida-

bili, i nuovi Toner possiedono tutte le caratteristiche più importanti che distinguono l'intera gamma: sono dotati di motori Toyota per uso industriale, di notevole stabilità e con visibilità a 360 gradi. Si presentano sia con motore diesel Toyota 1KD - 55kW (con sistema a iniezione common rail dalle elevate accelerazioni e velocità di marcia e sollevamento; il tutto senza la necessità di filtri anti particolato) che col compatto motore gpl/benzina Toyota 1FS - 63kW (dotato di iniezione a controllo elettronico con consumi di carburante e prestazioni ottimali). La nuova gamma 3,5-8,0 tonnellate include anche una pompa idraulica a cilindrata variabile e un sensore di carico del servosterzo per gestire al meglio consumi ed efficienza energetica.

In arrivo il BT Levio serie P.

Il nuovo transpallet elettrico è stato progettato per offrire ancora più efficienza e sarà disponibile a partire dalla seconda metà dell'anno per i clienti europei. Compatti e potenti allo stesso tempo, gli ultimi modelli BT Levio serie P vantano caratteristiche che permettono di ottenere elevata efficienza nelle più comuni operazioni di trasporto in orizzontale. Con una capacità di carico di 2,0, 2,2 e 2,5 tonnellate, sono anche tipicamente usati nel carico/scarico di camion e rispondono agli standard di Toyota per produttività, durata, maneggevolezza, sicurezza e rispetto per l'ambiente. La produttività è stata aumentata grazie alle ridotte dimensioni dei carrelli e alla maggiore velocità: l'LPE250 può raggiungere i 12,5 km/h – la velocità più alta del mercato finora raggiunta da un transpallet elettrico a timone. Facile da manovrare anche negli spazi più stretti, offre flessibilità e massimizza le prestazioni di pallet/ora movimentati. Per aumentare ulteriormente affidabilità e durata del prodotto, su queste nuove versioni è stato ridotto il numero di componenti utilizzati ed è

stato semplificato al massimo l'accesso per la manutenzione. La forza di questi modelli risiede nell'elevata maneggevolezza data dal design compatto e dalla manovrabilità grazie alle protezioni laterali pieghevoli, al raggio di sterzata ridotto in aree ristrette e alla pedana operatore ripiegabile. Gli operatori apprezzeranno anche il comfort di avere l'altezza del timone di guida regolabile, mentre l'aspetto sicurezza è evidenziato dal telaio di piccole dimensioni con visibilità a 360 gradi. Questa serie presenta un'ampia possibilità di soluzioni per la sicurezza dell'operatore, tra le quali protezioni per soddisfare specifiche necessità, protezioni laterali fisse e sensori per i piedi posizionati posteriormente, riducendo il rischio di infortuni. Inoltre il sistema elettronico Optimised Truck Performance (OTP) dà all'operatore e al carico una stabilità ottimale, controllando la velocità e l'angolo di sterzo durante la curva. Ultimo, ma non meno importante, il nuovo BT Levio serie P ha

bassi consumi energetici e frenata rigenerativa che lo rendono eco-friendly.

Presto una "mobile app" per il controllo remoto della flotta. Toyota Material Handling ha sfruttato l'attivazione dei carrelli tramite codice Pin per molti anni, così da incrementare la sicurezza, restringendo l'accesso ai soli operatori autorizzati. Tutto ciò è stato ora ampliato, integrandosi ai sistemi di accesso tramite badge. Entro la fine dell'anno, Toyota I_Site offrirà inoltre la possibilità di monitorare la propria flotta tramite mobile app. I_Site ha già dimostrato di fornire le soluzioni di monitoraggio della flotta semplici e di faci-

le comprensione. Utilizzando sistemi telematici montati a bordo e trasmettendo i dati tramite Gprs/3G, Toyota I_Site permette di misurare ogni aspetto delle attività del carrello e degli operatori, incluse le ore operative, la gestione della batteria e gli urti. Tramite un processo identico, i dati possono essere trasmessi al carrello, ad esempio caricando le autorizzazioni degli operatori, aggiornando il software e resettando i carrelli se questi sono stati inibiti in seguito a un urto. Tutte le informazioni



Assegnato a due giovani studentesse finlandesi il primo premio del Toyota Logistic Design Competition, che Toyota Material Handling Europe ha lanciato lo scorso maggio

sono disponibili su portale web, ma la maggior parte di tali informazioni saranno presto disponibili anche su mobile app. Progettata per funzionare tramite tecnologia iPhone, l'app permetterà ai manager di monitorare la flotta in ogni momento. Ad esempio, notificherà in tempo reale il fallimento di un pre-operational check, che è uno dei moduli/optional disponibili nel sistema Toyota I_Site. All'erta inoltre in caso di impatto rilevato dal sensore d'urti montato sul carrello, indicando se questo deve essere riattivato come conseguenza alla sua inibizione dovuta a un lockout. Saranno anche disponibili i dati di attività dei carrelli, così come i li-

velli di autorizzazione di accesso degli operatori.

Due donne vincitrici nel Design. A maggio 2013, TMHE ha lanciato la sua prima competizione di design, invitando gli studenti europei e i diplomati della classe 2013 a partecipare, presentando una proposta di design sul tema "trattori elettrici: macchinari industriali con un bisogno di rinnovamento". Il primo premio è andato a Nea Kosonen e Elisa Määttänen dal Turku University

of Applied Sciences Industrial Design, Finlandia. Le due giovani hanno convinto la giuria con l'originalità e la facilità di utilizzo del loro trattore chiamato "Bubo". Il design del trattore elettrico è stato particolarmente apprezzato per l'adattabilità alle diverse dimensioni del conducente; grazie a un basso gradino di accesso e a un braccio telescopico. Le ragazze hanno anche dimostrato un'ottima capacità di migliorare il loro disegno iniziale, seguendo i primi feedback della giuria. Il secondo posto

è stato assegnato a Thomas Jankauskas da Pforzheim University, Transport Design, Germania. La proposta di Thomas chiamata "Toyota NPS" è risaltata grazie alla particolare angolazione e all'approccio futuristico nell'ambito della logistica e del trattore elettrico. Ultimo, ma non meno importante, il terzo posto è andato a Mohammad Moradi, dalla School of Art Weissensee Berlin, Product Design, Germania. Il trattore elettrico di Mohammad è stato disegnato tenendo a mente i bisogni del conducente: con soluzioni per tutti i tipi di dispositivi e un focus su sicurezza e sostenibilità nelle operazioni di movimentazione di materiale. ■



Assologistica

EUROMERCI



Cultura e Formazione
Assologistica

organizzano:

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

**SONO APERTE LE CANDIDATURE PER L'ISCRIZIONE
AL 10° PREMIO "IL LOGISTICO DELL'ANNO"**

Decimo anniversario del premio
Il Logistico dell'Anno.

Sono previsti riconoscimenti a società e
manager logistici che hanno effettuato
innovazione in ambito:

- Ambientale
- Formativo
- Immobiliare
- Internazionalizzazione d'impresa
- Social responsibility
- Tecnologico
- Trasportistico (marino o multimodale)

Il testo di presentazione della candidatura andrà
spedito entro e non oltre il **30 giugno 2014**

Gli invii in formato word o pdf o power-point
vanno effettuati:

via mail a ogiola@euromerci.it

oppure

per via postale a **Euromerci - Candidatura
al premio IL LOGISTICO DELL'ANNO**
Via Cornalia 19 - 20124 Milano

Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

Il libro degli inventari

di **Franco De Renzo**

Sappiamo quanto prevedono gli articoli 2215 e 2217 del codice civile in materia di libri contabili (in particolare, il libro giornale e il libro degli inventari). Naturalmente, bisogna anche tener conto di quanto previsto sull'argomento dalle norme fiscali e dalla giurisprudenza che, qualche volta, aiutano e altre no. Sappiamo che l'imprenditore commerciale, sia esso persona fisica o società, è tenuto a controllare l'esistenza e il valore degli elementi attivi e passivi del patrimonio mediante la redazione di un inventario. Le operazioni consistono in una verifica degli elementi attivi e passivi attuabile mediante la verifica delle quantità (svolta sia con il conteggio fisico sia con la correlazione a quanto inserito in contabilità) e la valorizzazione degli elementi attivi e passivi riscontrati in accordo con quanto effettuato ai fini del bilancio.

Per l'imprenditore individuale, l'art. 15 del dpr 600/1973 prevede specificatamente che nell'inventario debbano essere inseriti solo quegli elementi "relativi all'impresa", ammettendo, quindi, che siano tralasciati quegli altri elementi relativi alla sfera individuale dell'imprenditore, contrariamente a quanto disposto dall'art. 2217 c.c. L'attuale versione di tale articolo ha innovato la precedente normativa (in vigore fino al 1975 e perfettamente aderente al disposto civilistico). Tale innovazione, però, non è stata coordinata col codice civile e appare in contrasto con esso. Uno dei punti più controversi dell'art. 15 attiene al significato da attribuire al termine "beni relativi all'impresa".

Si tenga conto che l'art. 77 TUIR prevede per presunzione assoluta che siano relativi all'impresa (individuale): i beni merce; i beni strumentali per l'esercizio dell'impresa; i crediti acquisiti nell'esercizio dell'impresa stessa; più tutti i beni appartenenti all'imprenditore che risultino, dall'inventario redatto ai sensi del codice civile, inseriti tra le attività relative all'impresa.

Le rimanenze di magazzino sono costituite generalmente da tutti i beni di proprietà dell'azienda, siano essi stoccati all'interno dei magazzini aziendali, oppure in lavorazione o in deposito presso terzi; da tutti i beni acquistati dall'impresa, ma non ancora fisicamente consegnati per i quali è già avvenu-

to il passaggio di proprietà. Per procedere all'identificazione quantitativa delle giacenze e alla susseguente valorizzazione, si ricorre alle procedure inventariali che, generalmente, consistono: nell'inventario fisico; nell'inventario rotativo; nell'inventario contabile. Per effettuare un inventario sono necessarie la ricognizione, la descrizione e la classificazione degli elementi patrimoniali. Con la ricognizione si ricercano materialmente i beni da inventariare e i titoli che giustificano i diritti e gli obblighi del proprietario. Con la descrizione si espongono diligentemente le qualità merceologiche, fisiche, tecniche dei beni e ogni elemento atto ad individuarli. Con la classificazione si raggruppano in classi gli elementi omogenei. Ogni classe abbraccia una specie di beni. La classificazione può variare da azienda ad azienda e può mutare nella stessa azienda, secondo le particolari esigenze per le quali si procede all'inventario.

Oltre agli elementi prescritti dal codice civile o da leggi speciali, il libro degli inventari deve indicare la consistenza dei beni raggruppati in categorie omogenee per natura e valore, e il valore attribuito a ciascun gruppo (comprensivo delle eventuali rivalutazioni operate).

Molti imprenditori non tengono conto che se dall'inventario non si rilevano gli elementi che costituiscono ciascun gruppo e il loro valore, devono essere tenute a disposizione dell'amministrazione finanziaria le distinte utilizzate per la compilazione dello stesso; la mancata esibizione rende la contabilità inattendibile e consente l'accertamento induttivo (Cass. 15 novembre 2007, n. 23694).

L'omessa o irregolare tenuta del libro degli inventari comporta una sanzione minima da euro 1.032 a euro 7.747 e legittima l'amministrazione finanziaria a ricorrere all'accertamento induttivo di cui all'art. 39 del dpr 600/1973 e 55 del dpr 633/1972, effettuate sulla base di presunzioni semplici anche se prive dei requisiti di gravità, precisione e concordanza. Anche se la maggior parte dei dati da riportare nel libro inventari si possono trovare in altri documenti, è indispensabile che le rimanenze di magazzino siano riportate analiticamente e siano determinate le ragioni della loro valorizzazione. Si ricorda infine che la parola "inventario" non deriva dal verbo inventare, anche se qualche vecchio imprenditore, ancora adesso, ritiene di determinare il suo valore sulla base di quanto serve per presentare la dichiarazione dei redditi. Inventare deriva dal latino "inventarium", derivato di invenire, ossia "trovare". ■

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





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. Forci 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



Making business flow

La rivalsa dell'assicuratore sul vettore per danni

di Marco Lenti*

Secundo un principio consolidato nella giurisprudenza della Cassazione (Cass. 12959/2007), dopo la richiesta di riconsegna della merce, tutti i diritti verso il vettore passano dal mittente al destinatario-beneficiario del contratto di trasporto. Tra i diritti derivanti dal contratto di trasporto vi è senza dubbio anche quello al risarcimento del danno in caso di perdita e/o avaria della merce durante il trasporto. Corollario di tale principio è che, a partire dal momento in cui ha richiesto la riconsegna, il destinatario è anche l'unico soggetto legittimato a ricevere l'indennizzo assicurativo da parte dell'assicuratore delle merci, e a trasferirgli, per via di surroga e/o cessione, il diritto al risarcimento verso il vettore responsabile. Per contro il mittente, dopo la richiesta di riconsegna ad opera del destinatario, non è più legittimato né a far valere i diritti derivanti dal contratto di trasporto né a trasferirli per via di surroga e/o cessione all'assicuratore del carico.

Recentemente, con una sentenza pubblicata il 14 aprile 2014, il tribunale di Milano si è espresso su un caso dove l'assicuratore del carico era subentrato al destinatario (per effetto di cessione) nei diritti di risarcimento verso il vettore per un'avaria al carico, ma aveva poi risarcito il mittente per le spese che costui aveva sostenuto per riparare il macchinario oggetto di trasporto presso i magazzini del destinatario. Ebbene, facendo applicazione dei principi sopra descritti, il tribunale di Milano ha stabilito che l'assicuratore era sì legitti-

mato a far valere nei confronti del vettore eventuali danni che il destinatario del carico (nei cui diritti egli era subentrato per effetto di cessione) avesse sofferto a causa dell'avaria, mentre non era legittimato a far valere i danni sofferti in via autonoma dal mittente, nella cui posizione si era surrogato ai sensi dell'art. 1916 del codice civile, giacché questi, a partire dal momento in cui il destinatario aveva richiesto la riconsegna, non aveva più alcun diritto verso il vettore responsabile, e dunque non aveva più alcun titolo da trasferire all'assicuratore. Per l'effetto, i giudici di Milano, pur accertando in astratto la responsabilità del vettore per l'avaria del carico, hanno rigettato la domanda dell'assicuratore che aveva agito in rivalsa per ottenere la rifusione delle spese sostenute dal mittente per la riparazione del carico. Seguendo il ragionamento del tribunale, infatti, il mittente (che fra l'altro aveva già trasferito la proprietà della merce al destinatario) avrebbe dovuto addebitare le spese di riparazione al destinatario, il quale, poi, ricevuto l'indennizzo dall'assicuratore, avrebbe potuto trasferire a quest'ultimo sia la legittimazione a far valere i diritti di risarcimento verso il vettore sia il danno subito.

Si tratta di un'applicazione rigorosa dei principi dettati in materia di legittimazione ad agire verso il vettore responsabile dei danni al carico occorsi durante il trasporto, di cui si dovrà tenere conto ogni qualvolta l'assicuratore delle merci pretenda dal vettore la rivalsa dell'indennizzo corrisposto alternativamente al mittente e/o al destinatario. ■



*Studio legale Mordiglia

20145 Milano - Via Telesio, 2

Tel. 0243980804

16121 Genova - Via XX Settembre, 14/17

Tel. 010586841 - mail@mordiglia.it

www.mordiglia.it

MR, il nuovo retrattile progettato per fare DI PIÙ



Prima
del
settore



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

Sempre più in alto nella gestione di magazzino

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

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

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

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

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

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

Contenziosi per le “soste”

di **Alessio Totaro**

Partner studio legale LexJus Sinacta*

Negli ultimi anni stiamo assistendo con sempre maggiore frequenza a richieste di pagamento per “soste” dei contenitori, avanzate dai vettori (di regola si tratta da compagnie di navigazione che svolgono servizi di linea) a seguito di ritardi nelle fasi di ritiro e svuotamento dei container al porto di sbarco. Nelle complesse catene logistiche internazionali accade infatti con una certa ripetitività che i ricevitori non ritirino la merce, spesso per sopravvenute difficoltà finanziarie; questo determina la sosta dei container al porto di sbarco, con la maturazione di diritti per ritardata riconsegna dei container al vettore e la conseguente applicazione di corrispettivi che possono essere davvero significativi. Alcune pronunce della nostra giurisprudenza ci permettono di delineare il quadro complessivo attuale in merito a rischi e contromisure.

Per giurisprudenza ormai consolidata (v. Cass. civ. Sez. III, 28 febbraio 2011, n. 4900, *Messina S.p.A. c. Intercosped s.r.l.*) la fornitura da parte del vettore di container impiegati per lo stivaggio delle merci da trasportare dà vita a un contratto di locazione, distinto dal contratto di trasporto, che espone il caricatore al pagamento di un corrispettivo per l'eventuale ritardato svuotamento e riconsegna. Di regola il vettore indica sulla polizza di carico la rata giornaliera di controstallia (per tale inten-

dendosi il tempo di giacenza del container allo scadere di un periodo di primo periodo di franchigia) per la sosta del container.

Il vettore marittimo, comunemente, indirizza la propria richiesta di pagamento al soggetto che risulta caricatore (*shipper*) in polizza di carico; ciò fa sì che spesso a ricevere simili richieste siano gli operatori logistici o gli spedizionieri che agiscono in nome proprio e per conto dei mandanti, oppure i venditori laddove siano stati indicati quali *shipper* in polizza. Le conseguenze possono essere alquanto spiacevoli, perché la circostanza che in base al contratto di vendita i rischi del trasporto siano a carico del compratore (come ad esempio nel caso di vendite CIF o CFR) non muta il fatto che responsabile per il pagamento delle controstallie sia in linea di principio lo *shipper*, in quanto il vettore rimane estraneo al contratto di vendita. Tale dato crea degli evidenti cortocircuiti, in virtù dei quali lo *shipper* ritiene (a torto) di essere estraneo a tutti i rischi del trasporto, il ricevitore è irreperibile e l'operatore logistico è solitamente tenuto a far fronte autonomamente alle richieste di controstallie provenienti dal vettore.

Spesso accade inoltre che il vettore si attivi con estrema lentezza nel segnalare la situazione sorta al porto di sbarco, e chieda quindi con ritardo istruzioni per l'eventuale

destinazione alternativa della merce (con la conseguenza tra l'altro che la merce viene danneggiata in modo irreparabile o fortemente deprezzata). Ciò consente di chiedere una riduzione della somma dovuta ai sensi dell'articolo 1227 c.c., facendo leva sul fatto che il vettore ha omesso di agire per mitigare il danno. Per la ragione anzidetta, in alcuni precedenti le richieste del vettore sono state fortemente ridimensionate, ma il rischio nascente da tali contenziosi non è trascurabile.



dei container

È essenziale dunque che qualora vengano segnalate difficoltà nel consegnare la merce e il destinatario rifiuti di riceverla, l'operatore logistico si attivi immediatamente valutando le opzioni disponibili, che includono il rientro della merce in Italia, la destinazione in un paese terzo, o la vendita forzata della merce. Si è detto infatti che in numerosi giudizi la richiesta di



versamento delle soste è stata indirizzata all'operatore logistico, al quale era stata affidata la stipulazione del contratto di trasporto. La possibilità per l'operatore logistico di sottrarsi con successo alla richiesta di pagamento dipende in larga parte dalla prova di aver agito per effetto di un mandato con rappresentanza, e di aver dunque indicato in modo espresso al vettore l'identità del mandante quale contraente del contratto di trasporto. In questo senso, ad esempio, con una sentenza del 30 maggio 2005 la Corte d'appello di Genova ha escluso la responsabilità dell'operatore logistico sulla base del rilievo che vi era la prova della stipulazione del contratto di trasporto direttamente tra vettore e società venditrice-esportatrice. Altra circostanza di rilievo è stata l'indicazione in polizza di carico della società venditrice quale "shipper", con dichiarazione cui la Corte d'appello di Genova ha attribuito "portata confessoria".

Opposto è stato invece l'esito del giudizio deciso del tribunale genovese il 2 agosto 2006, avente ad oggetto le soste maturate per la permanenza al porto di Mombasa di 4 contenitori. Nel giudizio sono stati valutati aspetti del tutto analoghi a quelli oggetto della decisione della Corte d'appello, ma il tribunale ha ritenuto la responsabilità dello spedizioniere non ravvisando una prova idonea circa l'indicazione dell'identità del mandante e ritenendo decisivo il pagamento del nolo alla compagnia marittima direttamente dall'operatore logistico, e il fatto che la compagnia marittima aveva intrattenuto rapporti e corrispondenza esclusivamente con l'operatore logi-

stico. Il tribunale ha tuttavia affermato un principio importante laddove ha ritenuto di non poter porre a carico dell'operatore logistico i costi per la sosta del container nel periodo precedente all'invio della comunicazione del mancato ritiro da parte del vettore, poiché faceva carico a quest'ultimo informare tempestivamente l'operatore logistico di quanto accaduto allo sbarco, ai sensi dell'arti-

colo 450 del codice della navigazione.

Sui profili in esame è infine intervenuta la Corte di Cassazione con una sentenza (n. 12888/2009, *Soc. Ari c. Soc. grandi traghetti Gilnavi*) che per dettaglio di motivazioni sembra destinata a rappresentare un precedente di peso in relazione ai contenziosi in esame. La decisione affronta in modo specifico il punto della responsabilità per le soste qualora si verificano ritardi nel segnalare al caricatore il mancato ritiro del container, e chiarisce che in tal caso è il vettore medesimo che dovrà sopportare i costi derivanti dal fermo del container, almeno sino al giorno in cui ha fornito idonea comunicazione allo *shipper*, ponendo così a carico del vettore l'obbligo di mandare immediatamente istruzioni al mittente.

Sulla scorta delle osservazioni che precedono, è quindi sempre opportuno prestare estrema attenzione ai ritardi che possono affliggere la fase di consegna a destino dei container, riducendone al minimo i tempi di giacenza e chiedendo istruzioni tempestive al mittente così da poter informare il vettore in merito alle azioni da intraprendere laddove il ricevitore rifiuti o sia impossibilitato a prendere in consegna i beni. ■

**** Studio Legale LS**

Milano - Bologna - Roma

Tel. 051232495

e-mail: a.totaro@lslex.com

www.lslex.com

Direttiva Ue sulle sanzioni

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

La commissione europea ha elaborato una proposta di Direttiva (1) per l'armonizzazione delle sanzioni doganali, dal momento che i singoli Stati membri hanno comportamenti differenti nella loro applicazione. La materia è già stata oggetto di attenzione nel nuovo Codice doganale dell'Unione (Reg. n.952/2013 applicabile dal 1° giugno 2016) che all'articolo 42 stabilisce i principi del regime sanzionatorio armonizzato (effettività, proporzionalità e dissuasione). È sicuramente apprezzabile l'obiettivo prefissato dalla Direttiva: garantire il rispetto delle norme doganali in maniera uniforme in tutta l'Unione, assicurando l'applicazione armonizzata delle relative sanzioni.

Attualmente gli Stati membri hanno definizioni molto diverse per le infrazioni doganali, con diverse tipologie di sanzioni, applicabili a più livelli. Ad esempio, sanzioni per determinate infrazioni vanno da piccole ammende in alcuni paesi membri sino alla reclusione in altri; la soglia finanziaria per decidere se una violazione sia penale o meno varia da 266 a 50 mila euro, a seconda del paese, mentre i limiti di tempo per sanzionare le infrazioni doganali possono variare anche notevolmente, da uno a 30 anni, mentre alcuni Stati membri non pongono limiti di tempo. Per quanto riguarda l'Italia è ben noto il riprovevole DL 2 marzo 2012 n.16, convertito in legge 26 aprile 2012 n. 44, che ha modificato l'art 303 del TULD - DPR 23 gennaio 1973 n. 43.

Tali differenze generano incertezze giuridiche, comportando indebiti vantaggi per coloro che violano la legge di uno Stato membro più clemente: questo può anche portare a distorsioni nel mercato unico. Nella proposta di Direttiva è prevista, nell'ipotesi delle infrazioni colpose, una pena pecuniaria di un massimo del 15% del valore delle merci, mentre, per quelle dolose, una pena pecuniaria massima di un importo del 30% del valore delle stesse. Da segnalare che le disposizioni previste nella Direttiva in questione lasciano

notevoli margini di interpretazione ai paesi membri; lo strumento più adatto per ottenere un regime sanzionatorio comune in tutti i paesi dell'Unione sarebbe un Regolamento comunitario (2).

Inoltre, la Direttiva prevede un termine di prescrizione di quattro anni del procedimento per rilevare l'infrazione doganale: è auspicabile che tale termine di prescrizione venga ridotto a tre anni, in linea con quanto disposto dall'art. 51 del nuovo Codice doganale dell'Unione (Reg. n.952/2013) che recita: "ai fini dei controlli doganali la persona interessata conserva i documenti e le informazioni di cui all'art. 15 paragrafo 1, per almeno tre anni, su qualsiasi supporto accessibile alle autorità doganali e per esse accettabile" e art. 103 comma 1 che dispone: "nessuna obbligazione doganale può essere notificata al debitore dopo la scadenza di un termine di tre anni dalla data in cui è sorta l'obbligazione doganale".

Qualora finalmente si concretizzasse la volontà del parlamento europeo e del consiglio di adottare un quadro normativo armonizzato, avremmo un sistema doganale comunitario imparziale e competitivo in tutto il territorio dell'Unione europea.

(1) Direttive: di portata generale, non direttamente applicabili, non obbligatorie in tutti i loro elementi; gli Stati membri decidono i mezzi per ottenere i risultati prefissi, e devono essere recepite nella legislazione nazionale dei paesi aderenti.

(2) Regolamenti: sono di portata generale, obbligatori in tutti i loro elementi e direttamente applicabili in tutti gli Stati membri. ■



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



Qualità | Affidabilità | Value for Money

 **MITSUBISHI**
FORKLIFT TRUCKS

Circuiti virtuosi scuola lavoro

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

I sistemi più evoluti di formazione continua hanno registrato negli ultimi tempi un progressivo avvicinamento ai sistemi di formazione superiore e a quelli di formazione scolastica, contribuendo all'importante risultato di introdurre nei luoghi dell'apprendimento la concretezza del mondo del lavoro. Il tema del lavoro e del suo valore didattico è ormai parte integrante di tutte le riflessioni che sono in corso sul sistema scolastico e formativo, sollecitate inoltre dai documenti che le istituzioni europee e nazionali hanno prodotto in questi anni. Tra le diverse iniziative intraprese a livello normativo e istituzionale per avvicinare la scuola al lavoro, riprese in più sedi normative, si può fare certamente riferimento a tre grandi filoni: la costruzione di Poli tecnico professionali, con l'obiettivo di annodare filiere formative e filiere produttive, reti tra istituti tecnici, istituti professionali, realtà produttive, centri di formazione professionali, per migliorare l'offerta formativa e realizzare una forte integrazione tra mondo lavoro e mondo scuola; gli Istituti Tecnici Superiori (ITS), con l'obiettivo di costruire e consolidare un nuovo segmento educativo terziario non universitario che completi l'istruzione tecnica e risponda alla domanda delle imprese di nuove ed elevate competenze tecniche e tecnologiche per promuovere i processi di innovazione; il potenziamento dell'alternanza scuola lavoro.

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica opera già da diversi anni su tutte e tre le linee di intervento citate: fa parte del Polo tecnico-professionale "Rotta Po.I. are (porti - logistica - mare) Mediterranean Logistic and Transport System" costituitosi per la logistica e i trasporti e che è stato recentemente approvato e riconosciuto dalla Regione Liguria; fa parte dell'ITS costituitosi nella provincia della Spezia con l'obiettivo di sviluppare formazione superiore e qualificata nel settore marittimo; ha stabilito sinergie con imprese e istituti scolastici per rispondere ai fabbisogni di alternanza scuola lavoro. L'alternanza tra studio e lavoro si traduce concretamente con la possibilità per gli studenti di alternare le ore di studio a ore di formazione in aula e ore trascorse all'interno delle aziende, per garantire loro esperienza "sul campo" e superare il gap "formativo" tra mondo del lavoro e mondo accademico in termini di competenze e preparazione: uno scollamento che spesso caratterizza il sistema italiano e rende difficile l'inserimento lavorativo una volta terminato il ciclo di studi. Come sottolineato da Genziana Giacomelli, direttore di Scuola Nazionale Trasporti e Logistica: "La nostra scuola opera non solo sul fronte dell'alternanza così come disciplinata dal decreto legislativo 77 del 2005, che la indi-



vidua come una ben determinata metodologia didattica del sistema dell'istruzione: lavoriamo a stretto contatto con imprese e scuole per costruire insieme a loro un concetto molto ampio di alternanza. All'interno di un Piano formativo settoriale da noi recentemente realizzato con il contributo di Fondimpresa ("Portare Sicurezza") abbiamo costituito un tavolo di lavoro con imprese e istituti scolastici, per porre le basi di un continuo dialogo e di una continua co-progettazione. Al tavolo partecipano esponenti soprattutto di istituti che vedono la logistica come parte integrante dei propri percorsi curriculari e come aspirazione professionale dei propri allievi, quale l'Istituto Capellini Sauro che ha recentemente introdotto nella propria offerta curriculare una specifica specializzazione logistica accanto a quella più tipicamente marittima. Per questi istituti sono stati progettati percorsi di alternanza presso imprese eccellenti del territorio spezzino: un caso recente è rappresentato dalle aziende del Gruppo Tarros, che da sole garantiscono la possibilità di una visione a 360 gradi del ciclo logistico, in un'ottica door to door. Accanto a queste esperienze di alternanza più tipiche, abbiamo contribuito alla realizzazione di esperienze di 'alternanza' più largamente intese: visite guidate, testimonianze in aula, momenti di osservazione in situazione di lavoro. Come obiettivo di più lungo periodo ci siamo posti la progettazione condivisa di veri e propri moduli didattici per le scuole, che possano essere capitalizzati e inseriti nei programmi curriculari".

Ne consegue naturalmente che l'alternanza deve andare ben oltre all'essere soltanto un'opportunità per gli allievi: presupposto indispensabile per un radicale cambiamento nei sistemi scolastici e formativi è la possibilità di un'analoga esperienza da parte dei docenti e dei formatori. "Puntiamo all'alternanza non solo tra scuola e lavoro, ma anche tra insegnamento e lavoro", puntualizza infatti la Giacomelli. ■

Oltre 250
operatori nel 2013

In concomitanza con:

mct
Alimentare

mct
Visione e Tracciabilità

Tracciabilità e logistica: soluzioni per l'industria

mct Visione e Tracciabilità è l'evento verticale di una giornata sulle tecnologie e le soluzioni per l'industria. I leader di mercato danno appuntamento a un pubblico qualificato composto da CIO, supply chain manager, responsabili di produzione e di stabilimento, buyer, system integrator, progettisti e tecnici.

La giornata si svolge in concomitanza con mct Alimentare, appuntamento di riferimento per l'industria Food & Bev giunto alla nona edizione. La sinergia fra i due eventi crea nuove opportunità di business e di approfondimento tecnologico.

L'ingresso è gratuito per gli operatori preregistrati. Il programma prevede:

- ✓ due sessioni plenarie mattutine
- ✓ una parte espositiva
- ✓ una sessione pomeridiana con workshop e corsi di formazione
- ✓ buffet e coffee break offerti dagli sponsor
- ✓ in esclusiva gratuitamente tutti i contenuti in PDF

12 giugno 2014

Novotel Bologna Fiera

Supported by



Registrazione gratuita per gli operatori professionali

www.eiomfiere.it/mct_visione_tracciabilita

Sponsored by



Organizzato da



Una polizza fa la differenza



FRANCO LARIZZA

Franco Larizza è l'amministratore delegato della LC Larizza Consulting, società che fornisce agli operatori della logistica e del trasporto servizi di consulenza e intermediazione assicurativa, utili per individuare e coprire il rischio assicurabile e per gestire le pratiche di indennizzo in caso di sinistro. Molto spesso è solo in questo caso, ossia con l'avvento di un sinistro, che si apprezza l'efficacia dell'assicurazione, quando, appunto, occorre far fronte a un danno alle merci e superare la crisi che, per forza di cose, si verrà a creare con il loro proprietario. Basti pensare alle conseguenze economiche che può avere l'interruzione della catena di fornitura delle merci, causata da un incendio o da un furto, sul processo di produzione o commercializzazione di un prodotto. Non tutti gli operatori della logistica e del trasporto sono

pienamente consapevoli di questo rischio che corrono e del fatto che dovranno rispondere per la perdita o il danno subito dalla merci custodite o lavorate e per il pregiudizio economico causato al loro proprietario in caso di una mancata consegna o di un mancato utilizzo. Ne parliamo con Franco Larizza.

PERCHÉ L'OPERATORE LOGISTICO DIVENTA RESPONSABILE DI UN DANNO ALLE MERCI?

■ Perché, in concreto, mentre svolge la propria attività, è il custode delle merci e pertanto risponde, ai sensi di legge, sia per un danno fisico sia per un danno indiretto causato da un evento al proprietario di tali merci.

COME FAR FRONTE A QUESTO PROBLEMA?

■ La soluzione migliore, e definitiva, sarebbe quella di prevedere nel contratto di logistica che le merci siano assicurate a cura del loro proprietario, senza possibilità di rivalsa dello stesso, e del suo assicuratore, sull'azienda di logistica, anche in caso di "colpa grave". Questa è, però, un'eventualità difficile da realizzare, per motivi facilmente intuibili, e allora gli unici strumenti di prevenzione e copertura del rischio sono:

- l'assunzione in proprio dell'onere del risarcimento, potendo contare su incalcolabili risorse;
- il trasferimento del problema all'assicuratore.

In concreto, possiamo affermare che l'unico strumento ragionevolmente valido di prevenzione e copertura del rischio assicurabile è una "polizza di assicurazione" che soddisfi in pieno tutte le garanzie indispensabili affinché un'azienda possa continuare l'attività anche dopo aver subito un sinistro.

QUALI CARATTERISTICHE DOVREBBE AVERE TALE POLIZZA PER ESSERE DEFINITA "IDEALE"?

■ In sintesi, dovrà:

- a) essere stipulata dopo un'analisi degli impegni contrattuali assunti nei confronti del proprio cliente;
- b) prevedere nell'"oggetto della garanzia" la precisa descrizione del rischio;
- c) esprimere, nelle "condizioni di assicurazione", le più favorevoli clausole di copertura.

Tutto ciò per quanto riguarda in particolare le merci, ma l'attività dell'operatore logistico non è messa in pericolo solo dall'eventualità di dover far fronte all'indennizzo per le merci perdute o danneggiate, ma anche, e soprattutto, dalla necessità di dover sostenere oneri e spese per la perdita o il mancato utilizzo di immobili, attrezzature, personale o per far fronte alle "responsabilità professionali e rivalsa". Ecco perché è assolutamente necessario realizzare un piano di previdenza assicurativa che preveda la perfetta copertura almeno dei rischi che riassumiamo nella tabella. Inoltre, è necessario prevedere un eccellente servizio d'intervento e di azione in caso di sinistro.

COME SI PUÒ FARE?

Rivolgendosi al mercato assicurativo con l'assistenza di un intermediario, esperto del settore logistica e trasporti, in grado di intervenire per individuare il rischio assicurabile e descriverlo correttamente all'assicuratore, per predisporre la proposta di assicurazione, per scegliere la migliore formula di copertura, per gestire nell'interesse unico del cliente la pratica di indennizzo in caso di sinistro.

Il piano di previdenza

OGGETTO DELLA GARANZIA	RISCHIO ASSICURABILE
Patrimonio aziendale	Perdita o danni di Fabbricati, Attrezzature, Arredamento.
Rischio Locativo	Danni alle cose utilizzate in locazione
Merci	Responsabilità per danni e perdite materiali subiti dalle cose prese in consegna per l'esecuzione delle attività di Logistica e Trasporto
	Assicurazione per "conto di chi spetta"
Errori	la Responsabilità per danni patrimoniali involontariamente causati al Committente in conseguenza di errori e/o omissioni, commessi, durante l'esecuzione dell'incarico di Logistica, Spedizione e Trasporto
Amministratori e Dirigenti	L'azione di Responsabilità intrapresa nei confronti dei Vertici Aziendali Rivalse e Ricorso Terzi
	L'azione intrapresa da Terzi o Dipendenti che reclamano danni
Costi spese e danni indiretti	Rimozione e smaltimento residui del sinistro. Danni indiretti
	Le maggiori spese da sostenere per il proseguimento della attività dopo il sinistro.
Infortuni e Viaggi	Indennità da riconoscere al Personale o agli Amministratori
Inquinamento	Risarcimento per danni causati all'ambiente
Crediti Commerciali	Il mancato pagamento delle prestazioni



Leader nella soddisfazione.



Specialisti nel mondo Grocery.

NUMBER 1 è l'operatore logistico italiano leader nel mondo Grocery che conosce perfettamente il vostro settore e aggiunge valore al vostro business.

La logistica secondo NUMBER 1 non è un pacchetto standard, ma un progetto realizzato su misura, in funzione delle reali esigenze di ognuno dei nostri partner.

NUMBER 1, il nostro know-how per migliorare la vostra efficienza logistica.

NUMBER 1 Logistics Group S.p.A - PARMA - Tel. 0521.692853 - log-group@number1.it



Supply Chain Innovation

Una nuova funzione dello Stato

Assologica, attraverso il presidente Carlo Mearelli e i vicepresidenti Andrea Gentile e Giancarlo Russo, chiede un Piano della logistica fortemente innovativo che superi i radicati interessi locali per approdare a una visione programmatica e progettuale realmente nazionale.

“La ‘vera’ logistica unisce le modalità, non le separa, e mira ad aggregare, non al contrario”, sottolinea Mearelli.

di **Giovanna Visco**



Gli “annunci” si accavallano in questi ultimi tempi: il ministro Lupi ha messo in agenda l’approvazione di una riforma strutturale dei porti e della logistica italiana; gli incontri sono fitti e sembrerebbe che da un momento all’altro si licenzi il testo di legge sulla portualità. Al momento sono solo trapelate alcune dichiarazioni generali dalle quali parrebbe che il numero delle autorità portuali dovrebbe essere drasticamente ridotto con poteri esecutivi svolti da un presidente e un direttivo di composizione istituzionale e il Comitato portuale organo consultivo; le concessioni sottoposte a un regolamento di evidenza pubblica o di gara; la portualità e la logistica governate da un Piano generale che, per la prima volta in Italia, dovrebbe dare vita a un sistema nazionale unitario. L’attuale parrebbe, quindi, un momento “chiave” per il sistema logistico italiano. Ne parliamo, in un’intervista a tre voci, con il presidente di Assologistica Carlo Mearelli, il vicepresidente Giancarlo Russo con delega al Sud Italia e il vicepresidente Andrea Gentile che presiede anche la commissione terminalisti portuali dell’associazione. Sottolineiamo che Assologistica è portatrice degli interessi logistici in Italia da anni, comprendendo al proprio interno tutti i segmenti della supply chain. Nata guardando contemporaneamente alle problematiche di singole imprese come alle questioni di interi settori, è in Italia l’attore principale di una visione di sistema nazionale e globale.

PRESIDENTE MEARELLI, ASSOLOGISTICA COSA SI ASPETTA DA QUESTA RIFORMA, DELLA QUALE TANTO E DA TANTO TEMPO SI PARLA?

■ Ci aspettiamo che l’impegno del governo si traduca realmente in riforme strutturali e apprezziamo lo sforzo dei partiti che lo sostengono di voler mettere a sintesi il lavoro parlamentare con quello del governo. Tuttavia, siamo consapevoli che il conservatorismo de-

>



CARLO MEARELLI

gli interessi localistici e una nuova impostazione nazionale richiedono un livello innovativo di strategia decisionale che ci auguriamo che il ministro e i partiti che lo appoggiano possano mettere a segno, scongiurando definitivamente il pericolo che ne esca un ibrido di vecchi schemi con vestiti nuovi.

Il cambiamento e il nuovo equilibrio che stiamo domandando da anni alla politica non è la risultante di una gara tra chi debba contare di più tra porti, interporti, corridoi, ecc., ma è un sistema che, con un quadro di riferimento programmatico e progettuale generale non opzionabile, metta in facile comunicazione le infrastrutture e i mercati. Un ragionamento che diventa molto semplice se portato opportunamente a un livello esclusivamente nazionale, che significa la presa d'atto che i mercati possono essere locali, regionali o nazionali/internazionali, ed è in questa fondamentale distinzione che deve svilupparsi l'organizzazione del sistema logistico italiano. Ciò deve significare, ad esempio, che molti porti italiani per esistere localmente, con relativi occupazione

e sviluppo, non devono competere con Rotterdam.

QUALI SONO PER ASSOLOGISTICA I PUNTI QUALIFICANTI DI UN'IMPOSTAZIONE NAZIONALE INNOVATIVA DELLA LOGISTICA?

■ La logistica unisce le modalità, non le separa; aggrega non disaggrega. Quel che ci auspichiamo è una netta semplificazione strutturale di sistema nazionale, fatta con razionalità e discernimento oggettivo, armonizzata con una visione continentale che restituisca credibilità agli investimenti logistici del sistema paese. In altre parole, perché l'Italia raggiunga i mercati globali, è necessario che la programmazione e le scelte siano ricondotte al rango nazionale e non lasciate alle iniziative locali di un porto o di una singola azienda. Perché l'Italia diventi un paese logisticamente interessante, l'agenda dei prossimi dieci anni impone scelte strategiche di razionalizzazione degli interventi, chiamando la politica a effettuare scelte e adeguamenti su un numero limitato di porti, aeroporti e piastre logistiche in una visione di sistema credibile e sostenibile.

COME SI FA A METTERE TUTTI D'ACCORDO?

■ Con un Piano nazionale di porti e logistica, che non parli solo di porti e di autotrasporto, ma che dia linee guida certe attraverso scelte chiare che colleghino i pochi porti di interesse nazionale con le piastre logistiche e gli aeroporti, attraverso ferrovie e un rinnovato autotrasporto di concezione moderna e competitiva. Lo Stato deve avere una funzione di vigilanza e di facilitatore di sviluppo dei mercati, garantendo alla libera competizione di esprimersi in un quadro di regole certe a tutela degli investimenti e del lavoro

delle imprese, dei territori e dei cittadini, perché fuori da una sensibilità che tenga conto contemporaneamente di questi tre soggetti, qualsiasi azione diventa un contenzioso che blocca l'economia. Se lo Stato attua i processi programmatori che facilitano la creazione di un unico sistema logistico e di trasporto nel quale concorrono quelle poche infrastrutture che hanno realmente i requisiti dell'internazionalità, i timidi segnali di aggregazione spontanea che soprattutto dal mondo portuale si stanno manifestando, non faranno altro che accelerare.

CAPITANO RUSSO, DAL PUNTO DI VISTA DEL SUD ITALIA, COME VALUTA QUESTI RAGIONAMENTI?

■ In questi anni la nostra associazione ha discusso con decine di politici e ministri perché realizzassero vere politiche nazionali, individuando la peculiarità dei porti nell'identificazione dei migliori servizi che possono essere offerti a un mercato estremamente veloce ed esigente. In termini di adeguamenti infrastrutturali è fondamentale che vi sia una razionalizzazione mirata all'offerta di servizio che un porto può



GIANCARLO RUSSO

“La portualità del Sud è penalizzata da vecchi equilibri, spesso degenerati, in qualche caso di memoria feudale”, sottolinea Russo

esprimere, evitando finanziamenti a pioggia negli scali che geograficamente impongono interventi diversi e limitati al dislocamento di navi che possono approdare in quello scalo in virtù della propria orografia. I problemi del Sud sono proprio dovuti alla mancanza di un quadro nazionale della portualità che ha lasciato proliferare e degenerare vecchi equilibri locali, di memoria feudale in qualche caso. Ha detto bene il presidente Mearelli, la logistica unisce e aggrega; nel Mezzogiorno è quello di cui si ha maggiore necessità per rendere appetibile al mercato questa area geo-



grafica estremamente competitiva e di enorme potenzialità di sviluppo, mettendo in risalto anche la modalità ferroviaria, che, se resa efficiente, può intercettare merci destinate a gran parte dell'Europa meridionale. Purtroppo però per quel che riguarda la logistica integrata, importanti infrastrutture e imprese presenti nel Sud vengono soffocate da mille inefficienze che bloccano il passaggio e la strutturazione dei mercati globali sui nostri territori, favorendo quelli mediterranei concorrenti.

A PARTE LA RIFORMA CHE RICHIEDERÀ COMUNQUE TEMPI DI REALIZZAZIONE, C'È QUALCOSA CHE INVECE È PIÙ IMMEDIATAMENTE REALIZZABILE?

■ Certamente il coordinamento effettivo dei controlli alle merci mediante regole comuni per tutti i paesi dell'Unione. Questo ci può far recuperare

immediatamente un gap con il resto dell'Europa e principalmente con i porti del Mediterraneo orientale. Attualmente siamo estremamente svantaggiati non solo rispetto ai porti nordeuropei ma anche ai diretti competitor mediterranei, come Spagna, Grecia, Turchia, che troppo spesso intercettano merci destinate a noi.

ANCHE PER IL TRANSHIPMENT?

■ I caricatori oramai chiedono che in politica di carico il porto di transhipment non sia italiano, condizionati da tempi e costi non prevedibili. Onestamente è inconcepibile che solo in Italia per procedure di controllo, a differenza di tutti gli altri porti comunitari, si blocchino le merci in transhipment con destinazione finale Grecia o Turchia. Il mercato globalizzato esige efficienza e velocità dei controlli amministrativi, perché i tempi di consegna delle merci sono sempre più

stretti e i costi non possono lievitare. Un concetto semplice da mettere in pratica, così come da tempo hanno fatto con successo altri paesi europei.

Nel Sud Italia, nei tre porti di transhipment, abbiamo quotidianamente attività esorbitanti di controllo che fanno perdere carichi alle linee di navigazione e che, di conseguenza, incidono negativamente sulle movimentazioni dei terminal operator. La visione continentale richiamata dal presidente Mearelli è più che mai opportuna e deve anche comportare una uniformità delle regole tra gli Stati

membri o con un recepimento comune o con un adeguamento dei singoli Stati. Auspichiamo che il piano della logistica e dei trasporti e le riforme che il governo sta per varare risolvano anche questo problema.

DOTTOR GENTILE, QUALI SONO LE VALUTAZIONI DEI TERMINALISTI?

■ Come richiamato da Mearelli, una funzione programmatrice dello Stato con corrette valutazioni sui mercati contendibili, che ponga fine all'anarchia delle ambizioni localistiche e su cui poggiare investimenti privati e sviluppo, è l'unica possibilità che abbiamo per restare sul mercato nazionale e internazionale. In questi anni, i porti a furia di proliferare hanno creato un regime di concorrenza "tra poveri", dove spesso ci si contende sempre lo stesso traffico, aprendo pericolosi varchi a un processo di colonizzazione delle merci

“Occorre fare scelte e adeguamenti su un numero limitato di porti, aeroporti e piastre logistiche in una visione di sistema credibile”, sostiene Mearelli



mento alle ceramiche, dai prodotti alimentari cerealicoli a quelli in metallo o in plastica.

UNITAMENTE ALL'IMPOSTAZIONE GENERALE DESCRITTA DAL PRESIDENTE MEARELLI, DI COSA ALTRO HANNO BISOGNO I TERMINAL PORTUALI?

■ Abbiamo una serie di problematiche che assillano la nostra attività imprenditoriale quotidiana. Come sottolineato da Russo, c'è tutto l'aspetto dei controlli sulle merci, che non possono e non devono diventare un fattore di decrescita, e quello dell'adeguamento dei fondali, grazie a una normativa più "europea" e più adeguata alle esigenze dei nostri clienti, che usano navi sempre più grandi per ottimizzare i costi di trasporto. Ci sono poi problematiche che riguardano tutti i terminalisti indipendentemente dal ritrovarsi ad operare in un porto regionale o nazionale.

“Negli ultimi anni, i porti a furia di proliferare hanno creato un regime di concorrenza ‘tra poveri’ che ha anche aperto nel nostro paese pericolosi varchi a un processo di colonizzazione delle merci”, afferma Gentile



ANDREA GENTILE

di Amburgo ha acquisito importanti quote in quello di Capodistria. Ciò significa che, se non saranno fatti gli opportuni dragaggi in Italia, rischiamo di regalare il traffico rinfuse delle nostre imprese manifatturiere ad altri paesi.

PERCHÉ PER NOI È COSÌ IMPORTANTE MANTENERNE IL CONTROLLO? A VOLTE SEMBREREBBE QUASI CHE SIANO UN TRAFFICO DI DISTURBO RISPETTO A QUELLO TANTO AMBITO DEI CONTAINER...

■ Le rinfuse presentano livelli di complessità ampia: sono sporche, polverose, difficili, ma indispensabili perché rappresentano le materie prime da cui dipende la nostra economia. In sostanza, rappresentano gli approvvigionamenti fondamentali per il sistema produttivo del nostro paese. Grazie ai traffici internazionali import delle rinfuse, noi produciamo, ad esempio, dai mangimi per gli animali da alleva-

QUALI, PER ESEMPIO?

■ Soprattutto per alcune tipologie di traffico come le rinfuse e i carichi convenzionali c'è il problema dell'Imu sui magazzini di stoccaggio mentre per tutti quello del decreto ministeriale 154/2009 che prevede l'utilizzo delle guardie giurate per la security dei terminal. Occorre rivedere il Codice della navigazione per i magazzini terrestri di stoccaggio delle rinfuse liquide, che sono sottoposte ancora, e anche, al controllo delle Capitanerie di porto. Infine, c'è il rilevante problema delle concessioni, che devono essere ancorate a criteri trasparenti e uguali per tutti di produzione/occupazione, investimenti e sviluppo. ■

in Italia soprattutto da parte dei porti competitor nordeuropei, che non va dimenticato hanno un assetto giuridico di "società per azioni" che consente loro importanti acquisizioni estere.

ESISTE GIÀ QUALCHE ESEMPIO CONCRETO?

■ Nel settore delle rinfuse secche, il porto

Calano i consumi

È costante in Italia la contrazione delle vendite di prodotti alimentari e si stanno anche modificando le abitudini sul dove fare la spesa. La logistica deve tener conto di tali nuovi scenari.

di **Valerio Di Velo**

La domanda di prodotti alimentari è considerata in economia "anelastica", ossia non dovrebbe avere variazioni sensibili, almeno in termini quantitativi, in quanto trattati di prodotti di prima necessità. L'andamento dei consumi invece negli ultimi due anni, nel nostro paese, ha continuato a flettere in maniera lenta, ma costante. Come dimostrano i grafici (fonte Istat) che pubblichiamo nella pagina seguente da aprile 2012 a gennaio di quest'anno i consumi al dettaglio (prodotti alimentari e non) sono costantemente calati mese su mese, tranne in due occasioni, e l'indice generale è sceso da 98,5 punti a 94,8 (valeva 100 nel 2010). Nel corso del 2013, rispetto al 2012, i consumi al dettaglio sono diminuiti del 2,1%, con in particolare un calo dell'1,1% per i prodot-

ti alimentari e del 2,7% per altri prodotti. Il 2013 non ha visto neppure "l'effetto Natale": dicembre, infatti, ha registrato un calo degli acquisti di alimentari dello 0,5% rispetto al precedente mese di novembre. Per la Federconsumatori e per l'associazione di consumatori Adusbef quelli dell'Istat sono dati "ancora sottostimati": l'osservatorio nazionale Federconsumatori stima che nel 2013 la contrazione dei consumi delle famiglie abbia raggiunto il meno 3,4%. "Ancora più grave - affermano le due associazioni - la riduzione delle vendite nel settore alimentare: sempre nel 2013, una famiglia composta da tre persone ha ridotto mediamente la propria spesa alimentare di 309 euro annui, oltre metà di quanto tale famiglia spende per l'alimentazione in un mese. Come sottolineiamo da tempo, la

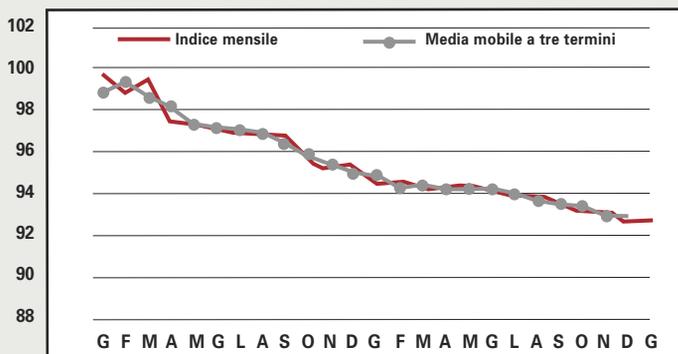
contrazione della spesa relativa al settore alimentare rappresenta un segnale estremamente indicativo delle condizioni di difficoltà vissute dai cittadini. La domanda relativa al settore agroalimentare è, infatti, tradizionalmente considerata anelastica proprio perché è l'ultima a essere intaccata in una situazione di crisi. In assenza di interventi mirati tale andamento, secondo le nostre stime, proseguirà anche nel corso del 2014, anno in cui prevediamo una contrazione dei consumi dell'1,1%, pari a una minore spesa complessiva delle famiglie di 8,1 miliardi di euro". Il calo dei consumi si accompagna anche a una forte modifica nelle abitudini sul dove fare la spesa. "A dispetto della pressione promozionale altissima, la situazione economica è così critica che un italiano su due continua a com-



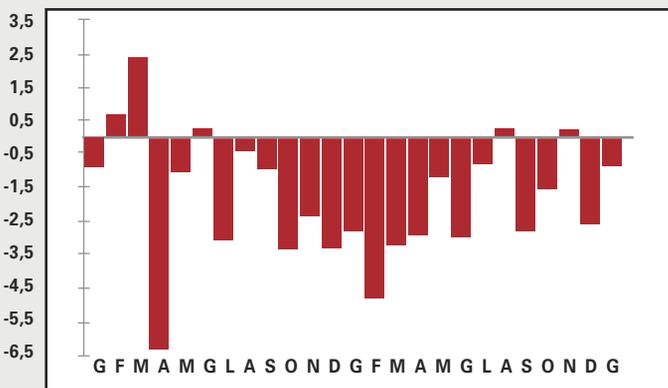
Vendite al dettaglio

Fonte: ISTAT

(gennaio 2012-gennaio 2014, andamento dell'indice, base 2010=100)



(gennaio 2012-gennaio 2014, variazioni % sul mese precedente)



prare soltanto l'essenziale - sottolinea la Confederazione italiana agricoltori - con il risultato che nell'anno le vendite alimentari si sono ridotte nei supermercati (meno 1,3%) e negli ipermercati (meno 1,9%). Soltanto i discount, ultimo baluardo della spesa low cost, continuano a resistere, registrando un incremento delle vendite dell'1,6%. D'altra parte, oggi, sono 6,5 milioni le famiglie che dichiarano di fare regolarmente la spesa nei discount pur di risparmiare. Il 42% privilegia le grandi confezioni o i 'formati convenienza' e il 32% abbandona i grandi brand per marche meno conosciute e prodotti di primo prezzo". Si tratta di una crisi che comporta anche la chiusura di negozi, come sostiene la Confesercenti: "Ormai siamo all'emergenza nazionale: la flessione record delle vendite nel 2013 certifica il terzo anno consecutivo di crollo della domanda interna. Per questo chiediamo che il nuovo esecutivo intervenga con urgenza con una strategia shock per sostenere il reddito degli italiani e le aziende che si rivolgono al mercato interno, che rischiano la chiusura. Nel solo

commercio al dettaglio, nel 2013, abbiamo registrato la cessazione di 46.061 imprese, per un saldo finale di 18.618 unità in meno. Trend estremamente negativo anche per i negozi alimentari, che chiudono l'anno in rosso di 2.055 aziende. In totale, a fi-

ne 2013, rimangono 95.667 imprese alimentari, meno di 1,6 ogni mille abitanti". Questi fenomeni, dal calo dei consumi al fatto che le famiglie scelgono sempre più di acquistare presso i discount, alla costante flessione dei margini di produt-

tori e distributori, alla chiusura di negozi alimentari "di prossimità", hanno fortemente modificato lo scenario del "pianeta alimentare". La logistica ha dovuto tener conto e deve sempre più tener conto di quanto sta avvenendo.

RENZO SARTORI

Consigliere delegato di Number 1

Cambia il mercato, cambia la logistica



RENZO SARTORI

"È evidente che quanto sta avvenendo sul fronte dei consumi alimentari ha conseguenze assai significative sulla logistica del settore. Il primo effetto che continuiamo a registrare è una flessione dei volumi movimentati, ciò espone anche al rischio di avere i magazzini pieni in quanto le case produttrici non possono frenare sulle produzioni. È il caso, ad esempio, di chi produce la pasta. La logistica deve funzionare in questa situazione come una fisarmonica, con continue sollecitazioni molto spesso di segno oppo-

sto", sottolinea Renzo Sartori, consigliere delegato di Number 1, l'impresa logistica di Parma, leader nel settore grocery.

IL CAMBIAMENTO È REALMENTE COSÌ FORTE?

■ Guardi, sappiamo tutti che la situazione è difficile, che il mercato è profondamente cambiato. Dobbiamo anche dirci apertamente che nulla tornerà come prima, ossia come prima della crisi finanziaria del 2008/2009. Non dobbiamo nascondere la testa sotto la sabbia, ma neppure piangerci addosso. Occorre reagire, tenendo anche conto che in Italia siamo in una situazione anomala rispetto ad altri paesi europei: nel nostro paese lavoriamo con molte più insegne rispetto all'estero, dove inoltre il mercato è molto più organizzato rispetto al nostro che continua a essere maggiormente parcellizzato. Ciò aggiunge difficoltà a difficoltà.

COME USCIRNE, ALMENO DAL PUNTO DI VISTA DELLA LOGISTICA?

■ La logistica sta nell'occhio del ciclone. Mi spiego meglio: da una parte c'è la grande distribuzione organizzata che

vende meno e che vede ridurre i propri margini, dall'altra ci sono le imprese produttrici che si vedono imporre i prezzi e che, a loro volta, subiscono un calo dei margini. In mezzo c'è la logistica, alla quale da ambo le parti si chiede il "miracolo" di far quadrare i conti di tutti. Un "miracolo", come tutti i "miracoli", assai complicato, per non dire impossibile. Allora, bisogna costruire soluzioni concrete e, appunto, non "miracolistiche".

ESISTONO?

■ Pensiamo di sì. In primo luogo, però, è necessario che i tre "mondi" che prima ho citato, ossia la produzione, la distribuzione, la logistica, si parlino, si confrontino, collaborino. Finora questo non è successo, ognuno ha lavorato nella sua sfera di competenza. Non è più l'epoca per simili comportamenti perché nell'attuale situazione sono profondamente perdenti, oltre a essere molto costosi. Come dicevo, le soluzioni vanno trovate insieme.

LA LOGISTICA, IN QUESTA OTTICA, COSA PUÒ "METTERE SUL PIATTO"?

■ Deve lavorare sul piano dell'innova- >

zione di processo, di sistema: dobbiamo accorciare le filiere, migliorare la qualità dei servizi, eliminare i subappalti e tanti passaggi, ottimizzare i trasporti. In un termine solo, dobbiamo "costruire", "inventare" nuovi processi di distribuzione, se vogliamo iniziare a costruire quello che abbiamo prima chiamato un "miracolo". In particolare, la logistica si deve sempre più specializzare. La Number 1 lo sta facendo, ad esempio, nell'ambito food, non investiamo sul fresco perché riteniamo che richieda processi diversi, puntiamo e investiamo tutto sul secco. La specializzazione aiuta lo sviluppo di quei nuovi processi dei quali parlavo prima e aiuta le integrazioni.

IN ITALIA, LA PAROLA "INTEGRAZIONE" È SPESSO USATA, MA IN REALTÀ BEN POCO APPLICATA. OGNUNO, STORICAMENTE, GIOCA MEGLIO NEL GIARDINO DI CASA SUA. O MI SBAGLIO?

■ Oggi, è diventata una necessità. In molti, a livello sia produttivo sia distributivo, iniziano a capirlo. Si inizia a guardare più lontano. Ci sono notevoli



marginari per migliorare su questo piano. Le aziende produttive si stanno rendendo conto che si appoggiano su una logistica che fa acqua da più parti, che ha un'organizzazione non efficiente, spesso "a macchia di leopardo", con tante aree grigie. Così vanno avanti processi di cambiamento, così si mettono in moto nuovi progetti. Ripeto, su questo fronte sono ottimista. C'è però una condizione che deve essere rispettata: le aziende produttrici che terziarizzano la logistica non devono fare questa operazione pensando di scaricare "la scimmia" sulle spalle del logistico, delegando il tutto, lasciando "carta bianca", ma devono comportarsi come veri partner.

ANNI FA, NUMBER 1 USAVA PER I TRASPORTI ANCHE, E IN MANIERA RILEVANTE, IL TRENO E AVEVA MATERIALE ROTABILE DI PROPRIETÀ. POI, ESSENZIALMENTE PER UNA QUESTIONE DI COSTI NON COMPETITIVI, QUESTA MODALITÀ È STATA DI FATTO ABBANDONATA. CI SONO POSSIBILITÀ CHE IL TRASPORTO FERROVIARIO POSSA ESSERE RIPROPOSTO?

■ Mi riallaccio a quanto detto in precedenza sull'esi-

genza di un cambiamento nell'organizzazione della logistica nazionale: oggi, credo che ci siano le condizioni per ripensare al trasporto ferroviario. Ci si può lavorare e ci si sta lavorando. Penso, ad esempio, al progetto Intermodality portato avanti in ambito Ecr Italia, al quale partecipa anche Number 1 (a proposito di tale progetto, vedere l'articolo a pag. 46, ndr). Il problema centrale è che occorre crescere molto in flessibilità e trovare disponibilità da parte delle aziende ferroviarie.

UN'ULTIMA DOMANDA. LA VOSTRA AZIENDA STA CRESCENDO NEGLI ULTIMI ANNI NEL MEZZOGIORNO. È UNA SCELTA "DI CAMPO"?

■ Guardiamo al Sud come un volano per lo sviluppo: è un territorio sul quale portare avanti progetti innovativi. Ad esempio, lavoriamo in questa ottica in Sardegna, che riteniamo un'area adatta alla sperimentazione di quei processi innovativi dei quali parlavo in precedenza. In primo luogo è importante, però, che le imprese capiscano sempre più che occorre puntare su sistemi di qualità, evitando di considerare il "prezzo" come principale parametro di scelta. Ciò anche per evitare infiltrazioni della malavita organizzata che rappresentano un reale pericolo per la logistica. ■



La logistica della mela

di Paolo Sartor

Negli ultimi anni, la filiera di produzione della mela italiana ha avviato un'azione di riposizionamento sul mercato tesa a riorganizzare e centralizzare il processo decisionale della produzione. In questa logica, sono stati avviati processi di internazionalizzazione, sia per avvicinare nuovi mercati in forma unitaria sia per alleggerire la pressione registratasi nel corso degli ultimi anni a livello europeo. È stato dato il via anche a una profonda differenziazione dei prodotti, non solo per quanto riguarda le varietà, ma anche trovando soluzioni e servizi a valore aggiunto, come prodotti pronti all'uso (ad esempio, succhi e composte di frutta). In questo nuovo scenario ovviamente la logistica ha assunto un ruolo chiave per posizionare i prodotti nei differenti mercati e canali di vendita.

La catena logistica. La raccolta del-

le mele, che un tempo era effettuata soltanto con l'ausilio di scale, oggi è resa più agevole dall'uso di attrezzature per la movimentazione come transpallets e scivoli e da forme di coltivazione che, privilegiando un'altezza ridotta delle piante, permettono la raccolta da terra a mano. Solitamente, sono necessari almeno due passaggi nel terreno affinché i frutti siano raccolti nella giusta fase della maturazione. Nella fase di distacco dei frutti e del loro posizionamento nei contenitori destinati alla raccolta, devono essere adottate tutte le precauzioni al fine di non provocare contusioni e ferite al frutto. Al fine di ottenere partite di prodotto omogeneo, le mele vengono direttamente selezionate in campo per calibro e per colorazione e poste in "bins" (contenitori in materiale plastico e/o legnoso delle dimensioni di un pallet). La pre-calibrazione, pur essendo ininfluenza sulla qualità del prodotto, permette una gestione più

elastica del magazzino, in funzione delle reali esigenze commerciali.

I consorzi di produttori e le catene di vendita per la conservazione della mela devono assicurare la freschezza dei prodotti con elevati costi energetici, perché questo alimento, come in generale la frutta, è legato a una supply chain con temperatura controllata. Una catena del freddo ininterrotta con campi di temperatura variabili nel

LA PRODUZIONE

La mela occupa un posto importante nel mercato ortofrutticolo mondiale e ha grande rilevanza sia per la produzione sia per le problematiche inerenti la sua distribuzione. In termini produttivi, le aree più importanti sono l'Asia, la Russia e l'Europa, con l'Italia in prima fila. In Europa le organizzazioni dei produttori svolgono un ruolo di primo piano e si trovano in un momento piuttosto favorevole, grazie anche alle politiche di commercializzazione orientate dall'Unione europea. In particolare, la produzione nel mondo è di oltre 63 milioni di tonnellate, mentre quella italiana si attesta su oltre 2,1 milioni di tonnellate, di cui circa il 46% provenienti dall'Alto Adige (978 mila tonnellate), che con 18 mila ettari di superficie coltivata rappresenta la culla europea della produzione e della distribuzione delle mele. Questo frutto è molto presente su tutto il territorio italiano, ma è tradizionalmente concentrato nelle regioni montane e pedemontane come Valle d'Aosta, Piemonte, Veneto e, appunto, Trentino Alto Adige.



Gli automezzi utilizzati per il trasporto delle mele devono essere coibentati e in molti casi dotati di frigo

Tradizionale raccolta delle mele in Trentino



rispetto delle più rigorose norme HACCP di igiene, dal trasporto dei prodotti dalla raccolta nel campo, alla selezione, imballaggio e lavorazione fino al consumatore finale, è il presupposto per garantire al consumatore fi-

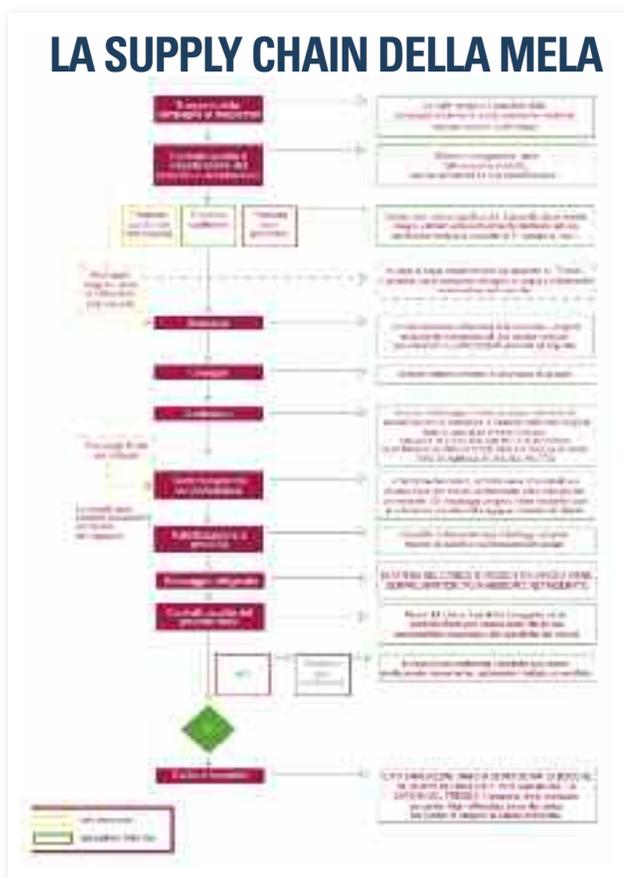
nale un prodotto assolutamente fresco. Il trasporto refrigerato si rende particolarmente necessario nei lunghi percorsi e nel caso di prodotto maturo, pronto al consumo. In tal caso la temperatura deve essere compresa tra 0 e 5°C. Nel periodo invernale, su certi percorsi, può essere necessaria la protezione da temperature inferiori al punto di congelamento (-1°C). Per esemplificare quanto detto lo schema sotto riportato elenca tutte le fasi che compongono la supply chain della mela dalla raccolta in piantagione alla consegna finale al

punto di vendita. Le mele dopo essere raccolte nei mesi di settembre e ottobre vengono “frigo conservate” per un periodo che può arrivare a un anno. Prima di essere distribuite, a seconda delle richieste dei commerciali, vengono confezionate e divise per calibro, colore e grado di difettosità e immediatamente destinate ai vari luoghi di consegna. Buona parte della produzione nazionale rimane in Italia, ma vengono serviti anche alcuni paesi europei e marginalmente il nord Africa.

canali di vendita prevalenti. Nei mercati ortofruitticoli le vendite prevedono la condizione di resa del franco partenza per cui la spedizione è a carico del cliente che utilizza automezzi di proprietà o di vettori terzi specializzati nella filiera dei prodotti agroalimentari. Con la Gdo, la vendita prevede una resa franco piattaforma CeDi, di conseguenza i consorzi di produttori devono organizzare la consegna con l’ausilio di vettori terzi specializzati. Nei mercati esteri la consegna del prodotto è in prevalenza a carico del cliente rappresentato in prevalenza da trader o catene della grande distribuzione. Per le consegne destinate alla Gdo, il trasporto si svolge quasi sempre nelle ore serali e notturne. In pratica le imprese di autotrasporto raccolgono nel tardo pomeriggio le varie partite di mele dai loro magazzini frigo e/o da quelli di terzi. In alcuni casi per saturare la capacità di carico possono caricare anche altre tipologie di frutta. Vista l’alta sensibilità dei costi di trasporto della mela, le tariffe vengono fissate in euro/chilogrammo per provincia di destinazione.

Le peculiarità logistiche delle spedizioni overseas. Le principali destinazioni finali delle mele su container frigo sono il bacino del Magreb, il Medio Oriente e la Russia. Il trasporto marittimo di questo prodotto necessita di servizi veloci e puntuali a costi competitivi con un costante coordinamento delle esigenze delle cooperative di produzione e degli ispettori addetti alle certificazioni fitosanitarie, in modo da raggiungere il porto di partenza a ridosso della partenza della nave, evitando soste prolungate nei porti di imbarco e relativi extra costi, che altresì potrebbero compromettere la commercializzazione e la tutela del prodotto. ■

LA SUPPLY CHAIN DELLA MELA





Assologistica

Tanti servizi, un unico network.



La realtà associativa
delle imprese di logistica
dei magazzini generali
e frigoriferi,
dei terminal operator portuali,
interportuali e aeroportuali.



Assologistica Cultura e Formazione nasce dal desiderio di costruire un ambito di discussione, condivisione e confronto tra professionisti che lavorano attivamente nella Logistica e nella Supply Chain. Con la finalità di accrescere conoscenze e competenze, per la maggior competitività della impresa e della filiera, opera in un contesto informale ed aperto ed in tale ottica organizza corsi di formazione e workshop.

SERDOCKS

Serdocks fornisce supporto agli operatori logistici per la progettazione di infrastrutture fisiche e informative. Opera nelle attività di marketing, pubblicità, formazione e organizzazione di convegni e fiere, studi, analisi e ricerca di mercato, definizione dello contrattualistico di settore ed è l'editore di *Euromerci*.

Euromerci

Euromerci è il mensile della logistica che tratta temi di attualità attraverso rubriche specialistiche, interviste ai principali esperti del settore logistico, analisi di mercato e dossier generalistici. Tra gli argomenti affrontati si rinnovano anche sicurezza, infrastruttura, norme e regolamenti. La rivista analizza tematiche legate al settore della logistica, della distribuzione e del trasporto marittimo, argomento spesso trascurato dalle pubblicazioni di settore.

Per informazioni e ulteriori chiarimenti sulla nostra attività contattate:

ASSOLOGISTICA: Via Cornalia 19 - 20124 Milano

Tel. 02 669 1567 oppure 02 669 0319 - Fax 02 667 142 45

www.assologistica.it

milano@assologistica.it

oppure roma@assologistica.it



Assologistica

IL PROGETTO INTERMODALITÀ

Merci in treno alla Gdo: realtà o utopia?

L'Unione europea "spinge" sull'intermodalità, mentre l'Italia è sempre più indietro. Può uscire, specie per i prodotti del largo consumo, dalle strettoie del tutto strada?

di Paolo Giordano

"Abbiamo solo sei anni per fare una rivoluzione nel trasporto delle merci su strada", ha affermato il presidente del Freight Leaders Council, Antonio Malvestio, intervenendo al recente convegno milanese "Intermodability - Il largo consumo prende il treno" che si è svolto davanti a oltre 240 rappresentanti delle imprese del largo consumo e del settore ferroviario. Al centro dell'evento, la presentazione, da parte di GS1 Italy/Indicod-Ecr, dei risultati del progetto "Intermodability", che è partito oltre un anno fa nell'ambito dell'associazione Ecr Italia per esplorare il tema del trasporto intermodale, mettendo a confronto le esigenze della filiera del largo consumo e le dinamiche del mondo ferroviario. Secondo le stime scaturite dal progetto il trasporto intermodale strada-rotaia è una alternativa sostenibile al modello

all road, essendo possibile trasferire dalla strada alla ferrovia il 30% dei viaggi del largo consumo, con il 30% di riduzione delle emissioni nocive. Malvestio ha sostenuto che "mentre l'Unione europea chiede di ridurre la produzione di CO2 entro il 2020, in Italia, il trasporto di merci e di persone ha un trend opposto. Per invertire questa tendenza è possibile scegliere mezzi e sistemi di trasporto meno inquinanti e aumentare il riempimento dei mezzi. Far viaggiare i beni di largo consumo su rotaia invece che su strada rappresenta una reale possibilità: le aziende sono fermamente convinte e intenzionate a mettere in pratica il progetto. Certamente sarebbero utili incentivi governativi che aiuterebbero ad accelerarlo. Le aziende riunite al tavolo Ecr stanno già infatti lavorando per trovare soluzioni

collaborative per ottimizzare i carichi di trasporto sui mezzi". Il presidente del Freight Leaders Council è poi sceso in particolari. Per prima cosa ha ribadito la validità del principio "chi più inquina, più paga", ricordando che è vero che "occorre tassare di più chi non intraprende misure necessarie a

limitare le emissioni nocive", ma è altrettanto vero che "chi investe deve avere certezze per programmare gli ammortamenti e deve sapere che avrà un vantaggio che diminuirà nel tempo"

L'uso della ferrovia aumenterebbe l'efficienza

ha portato alcuni esempi di incentivi: "pagare il bollo non secondo la potenza, ma secondo la produzione di CO2; rimborsare le accise all'autotrasporto secondo la classe Euro, decrescente nel tempo; favorire l'intermodalità sostenendo le start-up che si occupano di portare nuovi volumi alla

ferrovia o al mare”. Da queste ultime parole di Malvestio la “questione intermodale” appare in tutta la sua complessità. Per prima cosa, sembra difficile poter dimenticare che l’intermodalità, in primis il combinato strada-rotaia, a livello nazionale negli ultimi decenni ha seguito una parabola sempre più discendente, avvicinandosi piano piano alla sua cancellazione. Basta vedere i volumi trasportati da Trenitalia Cargo. Prima dell’avvento di Moretti alla guida del gruppo Ferrovie dello Stato, sia sotto la direzione di Pinna, poi di Bussolo e quindi di Smeriglio, il settore merci dell’impresa ferroviaria nazionale ha fatto molteplici tentativi di sviluppare il settore, mirando anche, come fece il compianto Pinna, ad aumentare i volumi, a far “penetrare” nel mondo della distribuzione italiana l’idea di un trasporto ferroviario efficiente e non solo come “mezzo residuale, a bassa qualità e a tariffe ridotte”. Il tutto, più o meno, è stato “cancellato” da Moretti che ha portato avanti una ferrovia tutta centrata sul traffico passeggeri e in particolare su quello ad alta velocità, per questioni di bilancio (e anche perché, aggiungiamo noi, una cosa è gestire il traffico passeggeri e ben altra, molto più complessa, è quella di rendere efficiente il trasporto merci su rotaia). Non entriamo in merito a queste scelte di politica ferroviaria, ma è innegabile che la situazione sia questa. È possibi-

le fare intermodalità strada-rotaia senza la ferrovia o perlomeno senza la maggiore, e di gran lunga, impresa nazionale del settore? Possono bastare, sul nostro territorio, le imprese private o le ferrovie estere, come la DB, le ferrovie svizzere o quelle austriache? Queste ultime forse fino a Busto Arsi-

sporto merci su ferrovia. Potremmo riprendere anche la storia degli “incentivi” al combinato, varati dall’ex ministro Lunardi e sfumati virtualmente nel nulla dopo anni di rocambolesche vicende, così come il Piano nazionale della logistica. Questa è la realtà nella quale “langue” l’intermodalità nazionale.



C’è però un risvolto a questa disarmante medaglia: “Intermodality” è un progetto serio, molto radicato nella realtà produttiva e distributiva nazionale. Infatti, nell’ambito di Ecr Italia (associazione che raggruppa 35 mila imprese dell’industria e della distribuzione e che si occupa del raccordo strategico/operativo tra industria, distribuzione e consumatore finale) è stato costituito un gruppo di lavoro sul progetto, formato

zìo, Domodossola, Novara, probabilmente, come già avviene in parte oggi, Bologna, Padova e Verona, ma l’Italia arriva fino in Sicilia, ossia mille chilometri, a dir poco, più a sud. Il parlamento svizzero per indurre l’Italia a fare investimenti sulle tratte ferroviarie nazionali che dovrebbero completare il progetto elvetico AlpTransit, fondato sulla rotaia e sui tunnel del San Gottardo, del Lotschberg e del Monte Ceneri, è arrivato al punto, forse per disperazione, di mettere a disposizione del nostro governo 160 milioni di franchi a fondo perduto. Questo può rendere l’idea di quale interesse la politica italiana abbia rivolto fino a oggi al tra-

da 40 aziende, al quale partecipano, per citarne solo alcune, importantissime imprese di tutti i settori interessati: per le ferrovie, Trenitalia, DB Schenker, le associate a FerCargo, i-log iniziative logistiche, Interporto di Bologna; per la grande distribuzione, Coop, Conad, Auchan, Carrefour; per la logistica: Ceva e Number 1; per la produzione: Unilever, Procter&Gamble, Ferrero, Kraft Foods, Lavazza, Conserve Italia, Kellogg Italia, Danone, Eridania, l’Oreal. Il progetto, fin dalla sua nascita, si è posto l’obiettivo di “costruire” un progressivo processo di avvicinamento che punta a colmare le attuali “distanze” fra largo consumo e trasporto in-

termodale promuovendo azioni che sono necessarie (“e forse ormai urgenti”, cita il progetto) affinché il trasporto ferroviario diventi una reale alternativa al modello “tutto strada”. In questo percorso è stata avviata una ricerca tesa ad approfondire la conoscenza del tema. “Infatti, occorre - sottolinea il gruppo di lavoro - che le riflessioni strategiche su questo tema siano appoggiate su solidi dati analitici e non su sensazioni, affinché tutti gli attori coinvolti possano muoversi in un campo quanto più possibile noto”. La ricerca, già a partire dal 2013, ha permesso di far emergere il reale mercato potenziale che il settore largo consumo rappresenta per le aziende del trasporto intermodale e di “superare, in alcuni casi, tesi profondamente radicate ma non sempre aderenti alla real-

tà espressa dai dati”. A partire da oltre 160 mila viaggi stradali effettivamente realizzati nel 2011 dalle aziende del settore, è stato sviluppato un modello di simulazione che ha consentito di convertire il traffico stradale in un set di treni effettivamente realizzabili lungo le diverse direttrici nazionali. Un'estensione su base nazionale ha consentito alla ricerca di stimare una domanda potenziale per il settore largo consumo di 450 mila unità di carico che, attraverso la rete ferroviaria che connette il sistema nazionale degli interporti, potrebbero viaggiare non più su strada ma su ferrovia. L'interlocazione con tutti gli stakeholder, anche istituzionali, tesa a creare le migliori condizioni affinché le aziende di

direttore generale di GS1 Italy/Indicod-Ecr, “nell'avanzare con il progetto abbiamo seguito un percorso di continuo interscambio tra le realtà che vi prendono parte. Un percorso che ha evidenziato la necessità di affrontare

oggi una nuova fase. L'esperienza di questi ultimi mesi di lavoro, che ci ha visti impegnati anche in esperienze pilota che hanno coinvolto oltre 1.500 carichi, ci dice che per

Servono risposte precise da parte delle ferrovie

poter guardare all'intermodale come a una reale alternativa al modello tutto strada occorre pensare a un nuovo business model capace di rispondere alla necessità di aggregazione e organizzazione della domanda. Una funzione di catalizzazione capace di accelerare un percorso che in alternativa rischia di essere troppo lento e quindi incapace di rispondere agli ambiziosi obiettivi di riduzione delle emissioni che le nostre aziende si pongono per i prossimi anni”. Silvio Beccia aggiunge su Tendenze Online, il magazine di GS1 Italy: “Affinché il mercato ferroviario si sviluppi occorre soprattutto che le aziende siano più protagoniste nei propri ambiti. La domanda, impigrita dalle abitudini del trasporto stradale, e l'offerta, ancora troppo production oriented, devono sforzarsi di uscire dai modelli del passato e riuscire a incontrarsi in modo utile per entrambi. E questo è possibile e può cominciare ad avvenire da subito: un segnale forte arriva proprio da Intermodability”. Tutto sta nel “costruire un nuovo modello di business” e “nell'uscire dai modelli del passato”. In altri termini, realizzare una “nuova logistica”. Cose di non poco conto. ■

ECR trovano risposte concrete “dalla ferrovia” è il macro obiettivo che il progetto ora si è posto. Il problema non è solo quello di risolvere la “latitanza” e le oggettive difficoltà delle aziende ferroviarie, ma è più vasto e va a toccare le attuali logiche, a prescindere dalla loro validità, che muovono la logistica italiana, l'autotrasporto, i sistemi di distribuzione, il grado di terziarizzazione delle imprese, I CeDi della grande distribuzione organizzata. Secondo Bruno Aceto,





RIGHT TIMING



RIGHT TEMPERATURE

Leader della logistica e del trasporto dei prodotti
a temperatura controllata

STEF 

follow us



Available on the
App Store



+39 0371 763 201



francesca.ceni@stef.com



www.stef.com

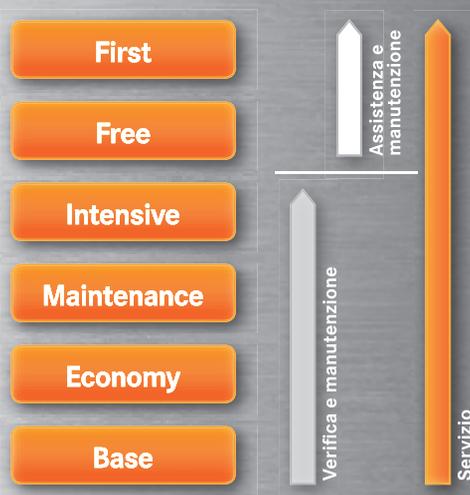
Lavorare insieme a OM STILL



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

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

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



first in intralogistics

