



**Roy  
De Ruijter**

**DEGROCAR**

**"CI MISURIAMO  
CON LA CRISI  
USANDO  
BUON SENSO  
E TANTA  
FLESSIBILITÀ"**

## **AUTOMOBILI: UN ANNO IN CADUTA LIBERA**

**CARLO MEARELLI**

**La logistica italiana  
paga un gap culturale**

**PORTUALITÀ**

**Trieste punta  
sul "porto franco"**

**EIRE 2012**

**Immobiliare logistico:  
ventata d'ottimismo**

# MAGAZZINO SATURO? LA TUA LOGISTICA È LENTA ED AFFATICATA?



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

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

**Gruppo Logistico**

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

---

# **ECONOMIA E RIPRESA**

## **La logistica dimenticata**

---

**CARLO MEARELLI, PRESIDENTE DI ASSOLOGISTICA E RECENTE PAST PRESIDENTE DELL'IFWLA, NELL'INTERVISTA CHE PUBBLICHIAMO A PAGINA 22, PARLA DI "UN GAP CULTURALE ITALIANO" NEI CONFRONTI DELLA LOGISTICA, DI UNA SOTTOVALUTAZIONE SUL RUOLO DI PRIMO PIANO CHE TALE SETTORE, COME AVVIENE IN TANTE PARTI DEL MONDO, HA NELLA "MACCHINA" DELLO SVILUPPO. QUESTO NUMERO DI EUROMERCI PUÒ ESSERE PRESO, NEL SUO COMPLESSO, COME UNA TESTIMONIANZA DI QUANTO CIÒ SIA VERO. PARTENDO DAI DATI DI UNA PRODUZIONE INDUSTRIALE SEMPRE FERMA, PASSANDO ATTRAVERSO LE COMPLESSA SITUAZIONE DELL'IMMOBILIARE LOGISTICO (CON UNA GRAVE CADUTA NEL SUD), LE CRITICITÀ DEL MATERIAL HANDLING E LA "LATITANZA" DELLA FERROVIA, PER ARRIVARE ALL'INTERVISTA A GIAMPAOLO TAMAGNINI CHE DELINEA UN QUADRO PREOCCUPATO DELLA DISTRIBUZIONE DEL FARMACO E CHE AGGIUNGE: A LIVELLO ISTITUZIONALE "NON C'È LA GIUSTA ATTENZIONE CHE IL SETTORE MERITEREBBE VISTO IL RUOLO CHE QUESTO CAMPO RIVESTE NELL'ECONOMIA NAZIONALE". PER FINIRE ALLA DRAMMATICA SITUAZIONE DELL'AUTO, CON LE NUOVE IMMATRICOLAZIONI "IN CADUTA LIBERA" E TUTTA LA FILIERA IN CRISI, CON PUNTE ANCHE DRAMMATICHE, BASTA VEDERE L'AGITAZIONE DELLE BISARCHE. UNA LOGISTICA SOTTOVALUTATA, ABBANDONATA A SÉ STESSA SENZA IL SOSTEGNO DI UNA POLITICA, AGGRAVA LA CRISI. MENTRE INVECE POTREBBE E DOVREBBE ESSERE UN'IMPORTANTE LEVA SULLA QUALE LAVORARE PER USCIRNE.**



**SMOOV**  
Automazione senza limiti



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

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

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

Vuoi implementare nel tuo magazzino la soluzione SmooV più adatta a te? Visita il sito [www.smooV-asrv.eu](http://www.smooV-asrv.eu) e scopri la nostra rete di Solution Partner o invia una e-mail a [smooV@smooV-asrv.eu](mailto:smooV@smooV-asrv.eu)

  
**SMOOV ASRV**  
WHEREVER SMART

# 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](http://www.euromerci.it)  
e-mail: [redazione@euromerci.it](mailto:redazione@euromerci.it)

Redazione Roma  
Via Panama 62 - 00198 Roma  
tel. 06.841.2897 - fax 06.884.4824  
Internet: [www.euromerci.it](http://www.euromerci.it)  
e-mail: [redazione@euromerci.it](mailto:redazione@euromerci.it)

Direttore responsabile  
**Jean Francois Daher**

Sito [www.euromerci.it](http://www.euromerci.it)  
a cura di **Ornella Giola**  
e-mail: [ogiola@euromerci.it](mailto:ogiola@euromerci.it)  
cell.331.674.6826

Progetto grafico  
**Mina Florio**

Stampa  
Mediaprint Milano

Pubblicità  
**Mariarosa Mazzoleni**  
cell.335.532.7936  
[mazzolenimariarosa@gmail.com](mailto:mazzolenimariarosa@gmail.com)

**Intervista a Carlo Mearelli**  
**LA LOGISTICA ITALIANA  
PAGA UN GAP CULTURALE**

22

**Primo Piano**  
**TRIESTE PUNTA FORTE  
SUL "PORTO FRANCO"**

28

**Eire 2012**  
**VENTATA  
D'OTTIMISMO**

36

**Focus 1 - Materials Handling**  
**ADEGUARSI  
ALLA REALTÀ**

43

**Magazzino del Mese**  
**CONTINENTAL: OBIETTIVO  
TRACCIARE I PNEUMATICI**

51

**Intervista a Giampaolo Tamagnini**  
**LOGISTICA DEL FARMACO:  
SEMPRE PIU' DIFFICILE**

55

**Focus 2 - Logistica Automotive**  
**AUTOMOBILI  
IN CADUTA LIBERA**

58

**IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA**

4

**NEWS**

8

**DALLE AZIENDE**

12

REALTY IN MOVIMENTO

# unicar

**PARTNER NEI PROBLEMI**  
**Leader nelle soluzioni**

Sede Cassago  
Bi.Car - Vr  
Costa & Zaninelli - Mn  
Dell'aglio - Bs  
Gi-car - Mo  
Idea Diesel due - Bs  
Ma.Go. Car - Pv

Sacer - Ud  
Somet - No  
Tecnamarca - Tv  
Ve.Mo. Car - Va  
Veyal - Pd  
Filiale Ravenna  
Filiale Torino

**Yale**   
People. Products. Productivity.

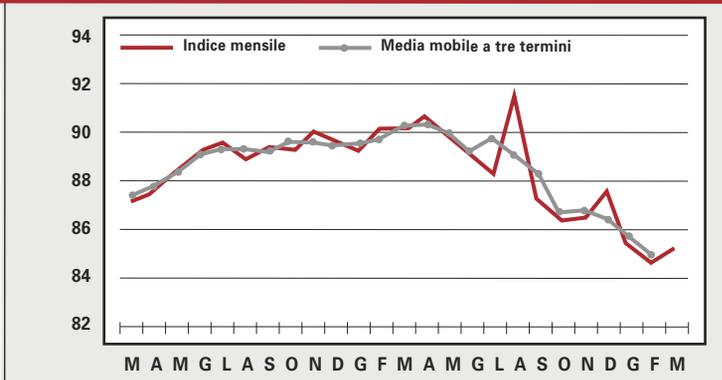


800-91.18.38

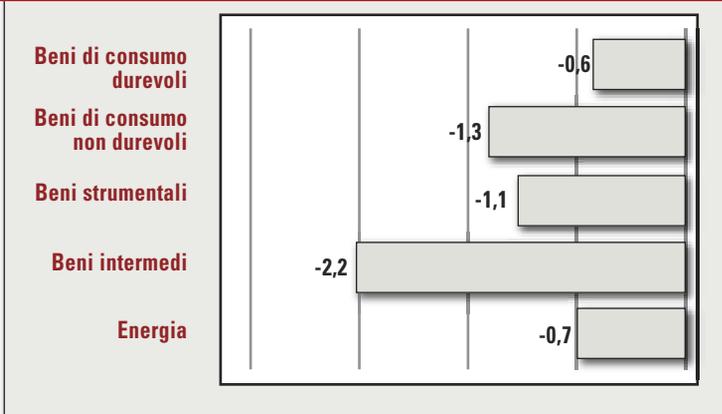
[www.unicar-yale.it](http://www.unicar-yale.it)

## L'industria italiana sempre ferma

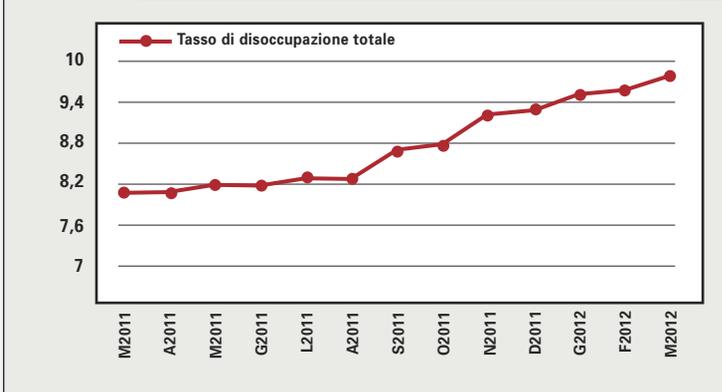
**Produzione industriale** (marzo 2010-marzo 2012, indice destagionalizzato) Fonte: ISTAT



**Il "declino" per settori produttivi** (marzo 2012, variazioni % della produzione in confronto a marzo 2011) Fonte: ISTAT



**Andamento del tasso di disoccupazione** (marzo 2011-marzo 2012, valori %) Fonte: ISTAT



Nel mese di marzo, l'indice della produzione industriale è cresciuto dello 0,5% sul dato registrato a febbraio, che era stato particolarmente negativo (meno 6,8% per la produzione e meno 13,2% per gli ordini). Quindi, seppure di segno positivo, il dato di marzo continua a sottolineare una forte debolezza del settore industriale, come conferma il risultato del trimestre gennaio-marzo, che è in flessione del 2,1% rispetto ai tre mesi precedenti. Se, inoltre, si confronta il dato di quest'anno con quello di marzo 2011 emerge un calo significativo, pari al 5,8%. Lo stesso risultato, meno 5,8%, si ottiene mettendo a confronto il primo trimestre di quest'anno con quello dell'anno passato. Il comparto con il risultato più negativo, ed è una testimonianza delle difficoltà del settore industriale nel suo complesso, che consuma meno, è stato quello dell'energia con un meno 8,7% sul 2011. La debolezza della domanda sul mercato interno ha condizionato negativamente la produzione di beni di consumo (meno 6,6%). In particolare male sono andate le industrie tessili, dell'abbigliamento, delle pelli e degli accessori (quasi meno 10%).

Non si vedono, quindi, segnali di una possibile inversione di tendenza. Del resto lo stesso documento di economia e finanza presentato dal governo conferma che il paese è in piena recessione: ipotizza un calo del Pil per il 2012 dell'1,2% (ma altre stime sono più negative, ad esempio l'Abi parla dell'1,4% e altre anche dell'1,6%) e una ben modesta ripresa per l'anno venturo (più 0,5%). E' stato spostato dal governo anche il raggiungimento del pareggio di bilancio al 2014-2015. Non si vedono risultati neppure per quanto riguarda il debito pubblico che dovrebbe continuare a salire, attestandosi al 123,4% del Pil a fine anno. Scendono anche la fiducia e le aspettative degli imprenditori: l'indice Pmi manifatturiero ad aprile è calato a 43,8 punti, ben al di sotto di quota 50 che fa da spartiacque tra andamento positivo e negativo. In questo risultato ha giocato un ruolo l'annunciato rialzo del costo dell'elettricità dal primo maggio (più 4,3%). Diminuisce anche la fiducia dei consumatori: l'indice è sceso ad aprile di quasi sette punti, passando da quota 96,3 del mese precedente a 89. In questo contesto generale, paga un prezzo anche il lavoro: il tasso di disoccupazione è salito a 9,8%, mentre quello che riguarda i giovani (dai 14 a 25 anni) sta assumendo livelli drammatici, sfiorando il 36%. E' difficile riuscire a comprendere come il governo possa perseverare nel progetto di alzare l'Iva in autunno di due, tre punti.



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

Linde Material Handling Italia celebra 50 anni e celebra i suoi successi con un'esclusiva linea di veicoli in tinta unita. Oltre con il motore elettrico, forche e de-incalzatore a stretchfork e rispetto alle versioni standard con equipaggiamenti superiori che puntano a comfort, sicurezza e risparmio energetico. Inoltre ogni cancello è progettato per offrire tecniche d'avanguardia, prestazioni superiori, massima produttività ed efficienza.

Venite a scoprire le dotazioni speciali della Serie Anniversario  
[www.linde-mh.it](http://www.linde-mh.it)

**50 ANNI** | Linde Italia  
1962-2012

Linde Material Handling

*Linde*

## Area Euro

Anche l'area euro nel suo complesso si sta confrontando con la recessione: il Fondo monetario internazionale ne ha stimato al ribasso la crescita, valutando che il Pil subirà nel 2012 una flessione dello 0,3%. Un dato allarmante è il rallentamento della produzione industriale che in febbraio, in confronto dello stesso mese del 2011, è scesa dell'1,8%. A questa situazione negativa non si sono sottratte né la Francia (con meno 1,8%, in linea con il dato dell'area) né sorpren-

dentemente la Germania (con meno 1%). La Spagna, in particolare, continua nelle sue difficoltà sia produttive (nel primo trimestre dell'anno ha perso lo 0,3% su quello precedente, anch'esso negativo) sia finanziarie, nonostante il piano del governo che dovrebbe portare tagli alla spesa pubblica per oltre 10 miliardi di euro. Il primo ministro Reyló sta anche prospettando l'eventualità di creare una nuova banca che dovrebbe assumersi in carico tutti i titoli e gli asset "tossici" de-

gli istituti finanziari iberici in maniera da ridare loro fiato. Qualche buona notizia per tutta l'area euro sta giungendo dagli Stati Uniti, dove continua la crescita, seppur ancora in modo lento: il Pil del primo trimestre cresce sul 2011 del 2,2%. Le prospettive per i prossimi mesi, secondo la Fed, sono di un rafforzamento della ripresa, che coinvolgerà un miglioramento dell'occupazione. Un ostacolo è rappresentato sempre dalle incertezze del mercato immobiliare.

### L'indice Ifo tedesco

Fonte: Ifo Institut

	04/11	05/11	06/11	07/11	08/11	09/11	10/11	11/11	12/11	01/12	02/12	03/12	04/12
<b>Clima*</b>	114.0	114.0	114.3	112.9	108.6	107.5	106.5	106.8	107.3	108.4	109.7	109.8	109.9
<b>Situazione attuale</b>	121.0	121.3	123.2	121.4	118.0	118.0	116.8	116.7	116.7	116.3	117.4	117.4	117.5
<b>Aspettative</b>	107.4	107.2	106.1	104.9	100.0	98.0	97.2	97.6	98.7	100.9	102.4	102.7	102.7

\*Il "clima" è il risultato della combinazione tra la situazione attuale e le aspettative.

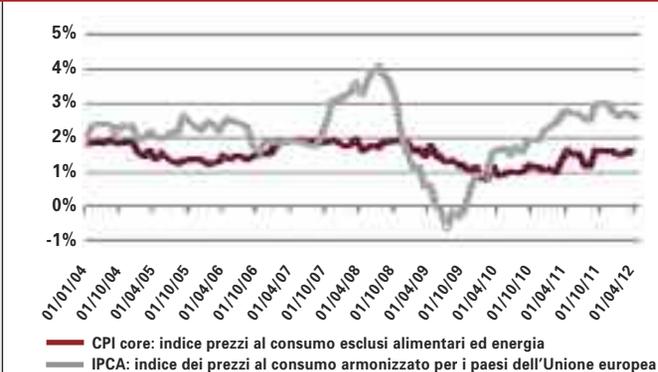
### L'indice per settori

Fonte: Ifo Institut

	04/11	05/11	06/11	07/11	08/11	09/11	10/11	11/11	12/11	01/12	02/12	03/12	04/12
<b>Commercio e industria</b>	20.0	20.1	20.7	17.8	9.7	7.5	5.6	6.1	7.2	9.2	11.7	12.0	12.1
<b>Manifattura</b>	28.0	27.3	27.2	23.0	15.4	10.5	9.8	9.0	9.1	13.5	14.3	14.0	15.4
<b>Costruzioni</b>	-5.8	-5.9	-2.2	-0.8	-6.4	-9.7	-13.2	-8.7	-6.2	-3.6	3.4	2.2	-3.8
<b>Commercio all'ingrosso</b>	18.3	16.8	21.3	18.3	7.0	13.0	6.7	10.1	11.3	10.6	15.0	12.8	12.7
<b>Commercio al dettaglio</b>	9.4	14.8	11.4	10.8	1.0	2.9	2.3	1.5	5.7	-0.4	3.8	10.7	10.8

### L'andamento dei prezzi

Fonte: Mps



LE FIGARO

## Lione: un laboratorio per i trasporti

L'area metropolitana di Lione, il "Grand Lyon", è la più grande di Francia dopo quella di Parigi. Conta 2,5 milioni di abitanti (mentre la città arriva a circa mezzo milione), si articola attualmente su 58 comuni (l'ultimo che vi ha aderito è stato nel 2011 Lissieu) e occupa una superficie complessiva di 527 chilometri quadrati. E' un'area altamente produttiva con forti insediamenti industriali. La logistica vi gioca un ruolo di primo piano: magazzini e altri impianti del settore occupano oltre 1,3



milioni di metri quadri e il 15% degli investimenti immobiliari dell'intera area sono rivolti appunto al settore logistico. L'amministrazione, con la nomina a sindaco di Raymond Barre nel 1995 e poi con l'attuale sindaco Gérard Collomb, ha sempre guardato

con molto interesse ai problemi della mobilità per quanto riguarda sia i cittadini sia le merci. L'anno scorso la città ha vissuto una totale ristrutturazione del trasporto pubblico locale con ingenti investimenti e con un forte sviluppo delle linee tranviarie, sulle quali il trasporto pubblico è fortemente strutturato. Da notare che Lione è stata la prima città francese a porre in essere un'area "di basse emissioni" con il divieto d'ingresso per i veicoli "Euro 2" dalla metà del 2008 e per gli "Euro 3" nel 2010. Ha anche istituito la prima "Zapa", Zona d'azione prioritaria per l'aria, riconosciuta dal governo. Per le merci, è la sola città europea che ha partecipato a tutti e tre i programmi internazionali tesi a migliorare la distribuzione delle merci in città: Fideus, Freilot e CityLog. Molti esperimenti sono stati fatti e continuano: ad esempio, la consegna notturna "silenziosa" nel quartiere della Croix-Rousse e l'apertura di un nuovo spazio logistico nel pieno centro del secondo arrondissement. Quest'ultima è una novità introdotta dal sindaco Collomb, che considera indispensabile attrezzare in termini logistici anche i centri urbani: "Questo perché siamo di fronte a due problemi da coniugare, il primo le questioni ambientali e il secondo la necessità di offrire servizi ai cittadini, specialmente in un'epoca nella quale si assiste a una costante crescita dell'e-commerce e delle consegne a domicilio". Per Collomb l'impegno è di trovare soluzioni in una stretta collaborazione tra pubblico e privato. ■

# SEBINO

FIRE PROTECTION®



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

SEBINO  
FIRE PROTECTION®

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

[www.sebino.eu](http://www.sebino.eu)

## Il ruolo dell'Italia nel bacino mediterraneo

Assoporti e SRM-Studi e ricerche per il Mezzogiorno, centro studi collegato al Gruppo Intesa Sanpaolo, hanno pubblicato un nuovo numero di "Porti e Mediterraneo", la newsletter semestrale che propone dati, analisi e testimonianze sulla logistica e sulla portualità italiana nel contesto dell'economia mediterranea. Dai dati presentati si conferma la posizione di primo piano dell'Italia in Europa per ciò che concerne l'interscambio commerciale con l'Area Med, che avviene quasi esclusiva-



mente via mare (per un valore di 40,6 miliardi, oltre il 70%). Il commercio marittimo si concentra soprattutto nei paesi del Southern Med, vale a dire Algeria, Egitto, Libia, Marocco e Tunisia, con oltre 20,6 miliardi di euro per il 2011 (pari al 51,7%), segue l'area dell'East Med (Israele, Libia, Siria e Turchia) con quasi 17 miliardi, pari al 41,8%, e, quindi, quella dell'Adriatic Med (Albania, Bosnia-Erzegovina, Montenegro e Croazia) con circa tre miliardi (7,5%). Tra i singoli paesi coinvolti negli scambi marittimi italiani è segnalata al primo posto la Turchia, seguita da Tunisia ed Egitto, con un flusso di merci quantificabile in circa 11,3 miliardi di euro. Numeri di forte interesse per gli operatori del settore, come confermano le interviste pubblicate sulla newsletter a Sixte Coimbra, Luigi Merlo e Sergio Prete, presidenti di tre porti che all'interno del bacino rivestono un ruolo di primario rilievo: Barcellona, Genova e Taranto. Francesco Nerli, presidente dell'Assoporti, ha sottolineato: "Con questa pubblicazione intendiamo presentare riflessioni e analisi non solo sullo scenario attuale, ma specialmente sui vari possibili scenari futuri, per ragionare sulle scelte che l'Italia deve fare nel settore marittimo e portuale anche al fine di favorire l'internazionalizzazione e per mantenere un ruolo di primo piano nell'economia mediterranea". "Questo lavoro - ha notato il direttore generale di SRM Massimo Deandreis - conferma il nostro impegno nella valorizzazione del trasporto marittimo,

patrimonio economico del paese, e nel comprendere e nell'approfondire le dinamiche e l'impatto di reciproca relazione economica tra l'Italia e i paesi mediterranei, dinamiche nelle quali i porti assumono un ruolo rilevante, perché rappresentano una piattaforma di sviluppo all'interno dell'Area Med".

## L'interporto di Jesi mira al trasporto su ferro

L'interporto Marche di Jesi ha avviato la business unit Terminal centro Italia-Tci, dedicata alla gestione delle infrastrutture ferroviarie interportuali. In coerenza con il piano industriale dell'interporto, Tci si occuperà di organizzare e gestire le operazioni di movimentazione dei container e dei convogli ferroviari, oltre che del relativo flusso documentale. In una regione nella quale la movimentazione delle merci avviene quasi esclusivamente su gomma, l'interporto con i suoi servizi intermodali rappresenta un elemento di concreto sostegno agli operatori logistici e al tessuto manifatturiero dell'Italia centrale. L'intento è infatti quello di aiutare le imprese nel loro processo di internazionalizzazione razionalizzando i flussi logistici, nell'ottica di rendere più efficienti i vari sistemi di trasporto e migliorare il controllo sull'intera filiera di produzione del valore delle merci. L'interporto tende, in una logica di assoluta neutralità nel mercato degli operatori logistici, a costruire e offrire soluzioni di trasporto intermodale e di comodalità. Intesa quest'ultima come un uso più efficiente delle modalità di trasporto, che operano singolarmente o secondo criteri integrati, per sfruttare al meglio e in maniera sostenibile le risorse. "L'obiettivo - ha detto il presidente Roberto Pesaresi - è di offrire servizi in grado di aumentare la competitività del made in Italy prodotto nella nostra regione e nel centro Italia e destinato ai mercati internazionali".

## Reti infrastrutturali: situazione sempre più critica

L'Unioncamere, insieme a Uniontrasporti, ha condotto un'indagine sulla situazione infrastrutturale italiana, interpellando gli oltre ottocento imprenditori che fanno parte delle giunte delle camere di commercio. Il risultato della consultazione è per il paese decisamente preoccupante: emerge un quadro inequivocabile di totale insoddisfazione dell'imprenditoria nazionale per quanto riguarda le reti infrastrutturali materiali e immateriali. Per queste ultime, oltre il 64% degli intervistati considera, in particolare per quanto concerne la telematica, l'Italia molto



*Oltre il 64% degli imprenditori che siedono nelle giunte delle camere di commercio italiane considerano il paese "molto indietro" per quanto riguarda le reti telematiche*

indietro rispetto agli altri grandi paesi europei, anche in termini di conoscenza. Non diverso il risultato per le reti energetiche. Peggiora è il giudizio sulle infrastrutture di trasporto. Del resto, come nota l'Uniocamere, non poteva essere diversamente se si considera che nel nostro paese le merci si muovono per il 91% su strada, così come l'82% dei passeggeri, e la rete autostradale è "ferma al palo da almeno cinque anni". Comunque, il giudizio negativo non riguarda solo le autostrade: il 72% degli intervistati a campione è insoddisfatto della rete e del servizio ferroviario e il 50% della viabilità ordinaria.

Sulla base dei risultati dell'indagine è stato costruito un "Atlante delle infrastrutture strategiche" per quanto riguarda quelle dedicate alla mobilità di persone e merci. Gli imprenditori hanno scelto alcune priorità tra i 135 interventi infrastrutturali considerati di assoluta precedenza. Ne è emersa la seguente "top ten": la prima posizione è occupata dall'asse pedemontano piemontese-lombardo-veneto; al secondo posto per consensi si colloca l'autostrada dei due mari, la Orte-Ravenna, giudicata "opera irrinunciabile", benché non sia stata neppure "licenziata" in modo definitivo dal Cipe; al terzo posto, l'asse ferroviario Monaco di Baviera-Verona; seguono l'asse ferroviario fra Ventimiglia-Genova-Milano-Novara-Sempione, la Brebemi (ossia l'autostrada Brescia-Bergamo-Milano), l'autostrada Asti-Cuneo, l'asse autostradale Brennero-Verona-Parma-La Spezia, la Salerno-Reggio Calabria, il corridoio stradale ionico Taranto-Sibari-Reggio Calabria, l'elettrificazione della linea ferroviaria Aosta-Chivasso. Per realizzare almeno queste prime dieci priorità indicate dagli imprenditori è necessario un impegno economico pari a circa 73,8 miliardi di euro, cifra che rapportata all'intero costo del complesso delle infrastrutture ritenute strategiche ne rappresenta il 20%. Attualmente, per realizzare le "top ten", risultano già individuate circa la metà delle risorse necessarie, resta dunque un fabbisogno residuo di 37,9 miliardi di euro. Situazione estremamente critica in considera- >



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

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

Numero Verde

## VDO Telematics: per orientarsi nella telematica senza imprevisti.

VDO affianca la tecnologia telematica al tachigrafo digitale per rendere più efficiente la tua flotta.

VDO Telematics offre soluzioni modulari che, nel rispetto degli obblighi di legge, permettono di scaricare i dati tachigrafici da remoto, localizzare i propri mezzi, pianificare viaggi e percorsi da seguire (navigazione assistita truck), comunicare tramite messaggistica con i propri assistiti e ricevere, elaborare e valutare i dati relativi al consumo di carburante e ad altre informazioni tecniche del veicolo (dati FMS/CAN-bus).



VDO in Italia è un marchio della Gruppo Continental Automotive

[vdo telematics.it@continental-corporation.com](mailto:vdo telematics.it@continental-corporation.com)

Continental Automotive Trading Italia Srl  
Via Volta, 90  
20075 Monza (Milano) - Italia  
Tel. +39 039 240011 - Fax +39 039 2400139

**VDO**

zione delle finanze pubbliche: tra il 2008 e il 2011, gli investimenti per opere pubbliche si sono ridotti del 24% e, stando ai dati disponibili a ottobre dell'anno scorso, gli investimenti sono destinati a ridursi in misura pesante nei prossimi anni (meno 18% nel 2012 e un'ulteriore riduzione del 5,8% nel 2013). L'Unioncamere, quindi, in questa realtà, sottolinea l'estrema rilevanza del partenariato pubblico-privato: senza ricorrere al project financing e senza favorirlo, lo scenario delle opere pubbliche nei prossimi anni "sarà caratterizzato da un'ulteriore, profonda contrazione della spesa che colpirà in particolare gli enti locali". In questa direzione si è espresso anche il presidente Ferruccio Dardanello: "Le camere di commercio, già protagoniste del processo infrastrutturale del paese, intendono continuare a dare il proprio contributo per ridurre il gap che comprime la capacità di sviluppo delle imprese. La nostra azione, quindi, continuerà a essere significativa sul fronte del partenariato pubblico-privato, fondamentale strumento per superare l'attuale carenza di risorse pubbliche da destinare alla realizzazione di infrastrutture".



## Lo shipping italiano in difficoltà finanziarie

Secondo una ricerca del Censis, presentata a Sorrento nel corso di Mare Forum 2012 da Umberto Masucci, vicepresidente della Federazione del Mare, i "numeri" dell'armamento italia-

no sono più che soddisfacenti: il settore nel 2011 ha rappresentato il 2,6 del Pil con 39,5 miliardi di euro; in complesso gli investimenti hanno valicato la cifra di 13 miliardi, rappresentando quasi il 5% del totale investito nel paese; l'Italia è al primo posto in Europa per la movimentazione di merci per via marittima con oltre 250 milioni di tonnellate; siamo all'avanguardia per quanto concerne le crociere; l'occupazione, sia diretta sia indotta, ha raggiunto le 500 mila unità. Dietro queste statistiche però si nascondono problemi non di poco conto. Intanto esiste una preoccupazione generale derivata dalla crisi mondiale e anche dal "rallentamento" cinese: i commerci si sposteranno sempre più in nuove aree, in Asia e verso le cosiddette "economie emergenti", come i paesi del Brics, e le nostre esportazioni, per lo più collocate nei paesi europei, dovranno essere in grado di raccogliere questa sfida che significa crescere in termini di qualità, di efficienza, di organizzazione commerciale e logistica. Inoltre, continua a protrarsi un eccesso di capacità di trasporto via mare. Altro grave problema è l'indebitamento verso le banche delle nostre compagnie marittime, valutabile, come è stato detto a Sorrento, in 10 miliardi di euro (due con istituti esteri e otto con banche nazionali, con in prima fila Unicredit, Intesa Sanpaolo, Monte Paschi Siena). Si sta lavorando, come ha detto Nicola Caccia, presidente della commissione finanza della Confitarma, per fissare regole che permettano alle banche di accompagnare la necessaria ristrutturazione delle compagnie indebitate. ■

## CERTIQUALITY

IL LEADER DELLA CERTIFICAZIONE NELLA LOGISTICA E NEI TRASPORTI

CERTIQUALITY - Organismo specializzato nella Certificazione dei Sistemi di Gestione Aziendale per la Qualità, l'Ambiente, la Salute e la Sicurezza sul lavoro, l'Energia - è il punto di riferimento per le Certificazioni rilasciate in Italia nei Settori della Logistica e dei Trasporti.

CERTIQUALITY è l'unico Istituto in Italia che effettua le Valutazioni SQAS ed ESAD, richieste dall'Industria Chimica per la qualificazione dei fornitori di servizi e dei distributori.

### CERTIFICAZIONE INTEGRATA

CERTIQUALITY promuove inoltre la crescita aziendale con la Certificazione integrata dei Sistemi di Gestione per la Qualità (ISO 9001), l'Ambiente (ISO 14001, EMAS), la Salute e la Sicurezza sui luoghi di lavoro (BS OHSAS 18001), l'Energia (ISO 50001).



ISTITUTO DI CERTIFICAZIONE DELLA QUALITÀ

Via Gaetano Giardino 4 - 20123 Milano - tel. 02 8069171  
fax 02 86465295 - [certiquality@certiquality.it](mailto:certiquality@certiquality.it)

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

VENEZIA: tel. 041 099.1382/2082 - BOLOGNA: tel. 051 58721.73/86  
FIRENZE: tel. 055 577384/9061233 - ROMA: tel. 06 97271.106/098  
NAPOLI: tel. 081 3628191 - BARI: tel. 080 5046136  
CATANIA: tel. 095 497082/0933362

## Ultimissime



### Porto di Trieste: tante indiano

La presidente Fincos si commuove e si esprime sulla crisi del capitale

Read more

### Nuove nomine in Ceva Logistics

Christian Profumo assume il ruolo di amministratore delegato di Ceva Logistics Italia, mentre Colucci assume il ruolo AD per le attività di Ceva real time.

### Il primo camion Euro VI nella flotta Norbert Dentressangle

## La rivista



107  
OTTUBRO - FEBBRAIO 2012



**Il sito EUROMERCI è NUOVO e INTERATTIVO**

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

**www.euromerci.it**

*Uno strumento indispensabile per chi lavora con le merci*

## La protezione satellitare contro i furti di camion

In Italia sono "spariti" l'anno scorso 2.416 mezzi pesanti (oltre 201 al mese, oltre sei al giorno). Un dato inquietante, anche se migliore di quanto registrato nel 2010, quando i tir rubati furono 2.900. La Lombardia si conferma la regione più colpita con 561 mezzi, seguita dalla Puglia (con 311 furti), dalla Sicilia (266), dalla Campania (247) e dal Lazio (233). Sono questi alcuni dati che emergono dal "dossier trasporto" contenuto nella settima edizione della Guida alla sicurezza stradale promossa da Viasat Group. Quanti di questi mezzi vengono recuperati? Il dossier afferma che ne sono stati restituiti al legittimo proprietario 1.548 (oltre la metà di quelli sottratti). Sul fronte del recupero i maggiori risultati sono stati ottenuti in Lombardia con 471, in Puglia con 194 e in Piemonte con 186. Il problema è però che anche quando il camion viene recuperato, nella stragrande maggioranza dei casi la merce è già "volata" via, causando alle aziende rilevanti danni economici. In particolare, le categorie merceologiche più prese di mira dalla criminalità sono apparecchiature elettroniche di alta fedeltà, beni per la casa, abbigliamento e metalli. Come difendersi? Il fenomeno,



La Lombardia è la regione dove si registra il maggior numero di furti di camion ogni anno: oltre 470

decisamente allarmante per le aziende, si può combattere, come suggerisce il dossier, solo attraverso la collaborazione delle singole polizie attive negli Stati dell'Unione europea e con un maggiore utilizzo dei dispositivi satellitari utili alla protezione dei tir e della merce. Analizzando i dati del rapporto Viasat emerge infatti che la Black Box è determinante per prevenire il furto ed eventualmente ritrovare il mezzo rubato. In particolare, l'organizzazione Viasat permette alla sua centra-



ADT offre tecnologie e innovazioni per la gestione delle merci all'interno dei punti vendita, da quelli tradizionali ai grandi centri commerciali

le operativa di attivarsi entro i primi 120 secondi dall'avvenuto furto, consentendo, proprio per la rapidità dell'allarme, sia il recupero dell'86% dei mezzi pesanti trafugati (un valore superiore di sei volte alla media nazionale) sia maggiori e più concrete possibilità di ritrovare anche la merce. Infatti, ricostruendo attraverso il satellite il percorso del mezzo dopo che è stato rubato si riesce spesso a rintracciare il luogo dove la merce è stata scaricata. "Proteggere una flotta con la tecnologia satellitare - si legge inoltre nel dossier Viasat - oltre a essere utile per ottimizzare il processo logistico, con forti riduzioni sui costi gestionali, permette un risparmio consistente sulla spesa per la polizza assicurativa".

## ADT continua a far leva sulla tecnologia Rfid

ADT Italy, che fa parte del Gruppo Tyco, conta su un radicato, riconosciuto e consolidato know how nei mercati retail, dai punti vendita tradizionali ai grandi centri commerciali. Infatti, l'azienda è da sempre attenta a questo settore, nel quale introduce, nei "punti critici" dell'industria, innovazioni e conseguenti benefici per i retailer di tutto il mondo. Recentemente, l'azienda ha partecipato alla conferenza "Rfid 4 fashion", organizzata dall'Università di Parma, nella quale, anche con una pratica dimostrazione, ha presentato una soluzione di grande performance che consente al retailer di tracciare nel modo più sicuro possibile i beni destinati alla vendita e di proteggerli inoltre contro il tentativo di furto, esterno o interno, garantendo notevoli benefici in termini di riduzione delle perdite derivanti da "sottrazioni" o da carenze d'inventario. Alessandro Della Monica, vicepresidente Emea, Store Performance Solution, ha sottolineato in proposito: "Nello specifico test svolto nell'Università di Parma, la consolidata etichetta combinata VST (tecnologia acusto-magnetica con chip Rfid integrato) intelligente e tracciabile per la protezione alla fonte, ha offerto performance di lettura e scrittura eccezionali, in virtù sia del-

la sua insostituibilità per quanto riguarda gli aspetti legati alla sicurezza sia per la velocità e la precisione associate alla gestione dei prodotti in fase di inventario e la conseguente possibilità d'incrementare la frequenza di counting".

## Il nuovo carrello Hyster J4.0-5.0XN da 4-5 tonnellate

CLS, dealer italiano dei carrelli Hyster, ha presentato la nuova serie J4.0-5.0XN che andrà a completare l'offerta di carrelli elettrici controbilanciati dedicati al segmento delle 4-5 tonnellate. In questo ambito, i carrelli elettrici coprono attualmente una quota di circa il 20%, ma con i prezzi del carburante in continuo aumento e la progressiva centralità delle problematiche ambientali nel mondo del lavoro, i carrelli elettrici controbilanciati e di grande portata sono destinati ad assumere un ruolo preminente in una vasta gamma di applicazioni. Hyster, in questo particolare settore di mercato, ha una lunga esperienza sia per prodotti alimentati con diesel e Gpl sia per la trazione elettrica, dato che per decenni ha servito centinaia di clienti in Europa, Medio Oriente e Africa.



Questi potenti carrelli elettrici permettono un basso costo di funzionamento e sono progettati per applicazioni gravose, quali, ad esempio, quelle richieste nel settore delle costruzioni metalliche, della trasformazione e movimentazione di legname, nell'ambito

delle aziende di bevande e imbottigliamento, fabbriche di birra, cartiere, aziende automobilistiche. Hyster è consapevole dell'importanza che affidabilità, design robusto e capacità di movimentazione del carico ricoprono in tutti questi segmenti, considerando che per molte applicazioni si utilizzano attrezzature specializzate e forche lunghe per gli spostamenti del materiale. Hyster quindi ha progettato questa serie non solo per sollevare, ma anche per movimentare saldamente i carichi. In generale, questa nuova serie di carrelli offre specifiche standard elevate con maggiore ergonomia, alti livelli di affidabilità, grande facilità d'uso e bassi costi di manutenzione (gli interventi sono previsti ogni mille ore d'uso), maggiore durata della batteria e una gamma di opzioni che dà alle aziende la possibilità di scegliere facilmente il carrello giusto per le proprie esigenze. ■

## NATURALMENTE POOLING



### • BASSO IMPATTO AMBIENTALE

Il sistema che minimizza le emissioni di CO<sub>2</sub>

### • TRASPARENZA

Semplice fatturazione e costi certi

### • FLESSIBILITÀ

Progetti studiati su misura per il cliente

### • PROFESSIONALITÀ

Alta qualità del parco pallet, puntualità e reattività

Il modo più naturale per trasportare i vostri prodotti



A Division of Euro-Pool System

[www.lpr.eu](http://www.lpr.eu)

# Patti di famiglia

di Franco De Renzo

**S**e la vita non sempre evidenzia lati positivi, nel momento della dipartita potrebbero aprirsi nuovi e più inquietanti aspetti, nel caso gli imprenditori non avessero trovato il sistema per far proseguire l'attività e a quali eredi attribuire parti rilevanti del proprio patrimonio. Legalmente non è possibile fare accordi successori, e sono nulli gli atti con cui un soggetto dispone della propria successione e la nullità dei diritti che derivano da una successione non ancora aperta, tranne quanto previsto per i Patti di famiglia. Un imprenditore, così, può trasferire parte o tutta l'azienda posseduta ad un erede, facendo un accordo con tutti gli altri eredi, ai quali deve riconoscere almeno la quota che, per legge, a loro deve essere riservata. All'accordo, da farsi davanti ad un notaio, presenti tutti coloro che parteciperebbero all'eredità, che devono anche essere d'accordo con quanto determinato dall'imprenditore, e dichiarare di essere soddisfatti che in cambio di una porzione di azienda, saranno tacitati diversamente o hanno ricevuto quanto a loro spettante.

Da notare che: il patto può essere impugnato dai partecipanti ai sensi degli articoli 1427 e seguenti; l'azione si prescrive nel termine di un anno (art. 768-quinquies c.c.); il contratto può essere sciolto o modificato dalle medesime persone che hanno concluso il patto di famiglia (art. 768-septies). È bene ricordare che l'art. 2082 del codice civile definisce l'imprenditore, mentre nel caso di cui si tratta, si deve intendere per imprenditore anche colui che detiene, sotto forma di quote o azioni, il controllo e la gestione delle aziende o delle società di cui può ritenersi titolare. Il codice civile prevede che solo una minima parte del patrimonio personale possa essere gestita liberamente, senza legittima da parte degli eredi, soprattutto per rispettare il diritto naturale ed evitare che il "de cuius" possa privilegiare una parte degli eredi a discapito di altri o, addirittura, possa privilegiare eredi non naturali.

L'esigenza di tutelare la successione in azienda è sentita molto in Italia ove quasi il 90% delle aziende ha una struttura familiare, intendendosi quella, ove a comandare, normalmente, è una famiglia. Alle aspettative dei familiari, la Comunità Europea ha aggiunto, naturalmente, le aspettative delle maestranze, con ripetute raccomandazioni. Si ricorda che l'art. 536 c.c. recita: "Le persone a favore delle quali la legge riserva una quota di eredità o altri diritti nella successione sono: il coniuge, i figli legittimi, i figli naturali, gli ascendenti legittimi". L'imprenditore può assegnare l'azienda o le quote possedute a uno o più eredi, riservandosene l'usufrutto.

La legge finanziaria 2007 (legge 27 dicembre 2006, n. 296) ha

previsto l'esenzione dall'imposta sulle successioni e donazioni per i trasferimenti, effettuati anche tramite i patti di famiglia di cui all'art. 768-bis e seguenti c.c., a favore dei discendenti, di aziende o rami di esse, di quote sociali.

Tale agevolazione è, però, subordinata alle seguenti condizioni:

- in caso di quote di partecipazione e azioni in società di capitali, il controllo deve comportare l'acquisizione o l'integrazione del controllo della società ex art. 2359, co. 1, n. 1, c.c.;
- gli aventi causa devono proseguire l'attività d'impresa, ovvero mantenere il controllo, per un periodo non inferiore a 5 anni dalla data di trasferimento; a tal fine, l'interessato deve rendere apposita dichiarazione contestualmente alla dichiarazione di successione o all'atto di donazione.

Se le condizioni non sono rispettate, è prevista la decadenza del beneficio, con il conseguente pagamento dell'imposta in misura ordinaria alla quale devono essere aggiunte le sanzioni per omesso pagamento e gli interessi.

Per la circolare n. 3 del 22.01.2008 dell'agenzia delle entrate, "il patto di famiglia è riconducibile nell'ambito degli atti a titolo gratuito, in quanto: da una parte, è caratterizzato dall'intento non prettamente donativo - di prevenire liti ereditarie e lo smembramento di aziende o partecipazioni societarie ovvero l'assegnazione di tali beni a soggetti inadatti ad assicurare la continuità gestionale degli stessi; dall'altra parte, non comporta il pagamento di un corrispettivo da parte dell'assegnatario dell'azienda o delle partecipazioni sociali, ma solo l'onere in capo a quest'ultimo di liquidare gli altri partecipanti al contratto, in denaro o in natura".

**Il Testo Unico Successioni**, modificato dalla Finanziaria per l'anno 2008, all'art. 3, comma 4-ter, prevede che: "i trasferimenti, effettuati anche tramite i patti di famiglia di cui agli articoli 768-bis e seguenti del codice civile a favore di discendenti e del coniuge, di aziende o rami di esse, di quote sociali e di azioni non sono soggetti all'imposta". Rispettando le condizioni della maggioranza delle quote e del loro mantenimento per 5 anni. Nel caso l'azienda oggetto dei patti di famiglia posseda beni immobili, a norma dell'art. 3, comma 4-ter D. Lgs. 31 ottobre 1990, n. 346 e artt. 1 e 10 D. Lgs. 31.10.1990 n. 347, il vantaggio dei patti di famiglia (rispetto ad altre soluzioni) è l'esenzione totale dalle imposte indirette dipendenti dalla stipula dell'atto: cioè è esente non solo dall'imposta di registro, ma anche dalle imposte ipotecarie e catastali. Quindi, fiscalmente è ancora più vantaggioso della donazione. La rinuncia da parte dei non assegnatari dell'azienda non produce effetti

traslativi ed è pertanto soggetta alla sola imposta di registro in misura fissa dovuta per gli atti privi di contenuto patrimoniale (art. 11 Tariffa, parte prima).

Il pregio deriva dal fatto che i patti di famiglia non sono contestabili in sede di successione ereditaria. Non possono essere assegnatari dell'azienda o delle partecipazioni sociali soggetti diversi dai discendenti dell'imprenditore, come ad esempio il coniuge o i fratelli (dell'imprenditore). Mentre possono essere assegnatari eventualmente anche i nipoti. Il legislatore ha considerato il patto di famiglia come una sorte di "anticipo" della distribuzione del patrimonio dell'imprenditore rispetto al momento dell'apertura della sua successione.

Facciamo il caso di Luigi, imprenditore, marito di Maria, padre di Carla e Giuseppe. Luigi, con un patto di famiglia, può trasferire la nuda proprietà dell'azienda a Giuseppe, mantenendo per sé l'usufrutto. Tutti gli altri eredi accettano la decisione di Luigi.

Luigi potrebbe riservare agli altri eredi i propri beni non riconducibili all'azienda, o Giuseppe si impegna a liquidare le quote di legittima agli altri eredi, anticipando così una parte della sua successione. Alla morte di Luigi, Giuseppe riunisce l'usufrutto alla nuda proprietà, subentrando nella piena proprietà dell'azienda trasferita.

#### È bene tenere presente che:

- È necessario che tutti gli eredi aderiscano e, pertanto, siano d'accordo con la decisione del disponente;
- il beneficiario dell'azienda riceve la sua quota di legittima solo dopo la morte del disponente, mentre gli altri beneficiari al momento del patto, vista l'ipotesi che sia il disponente a liquidarli; una cattiva gestione dell'azienda da parte del disponente, dal momento del patto al momento del trasferimento definitivo, potrebbe ridurre il valore del bene non per cause attribuibili al beneficiario; il beneficiario si vedrebbe così privato della sua effettiva quota di legittima;
- la circostanza che, anziché la piena proprietà, sia trasferita, in un primo momento, solo la nuda proprietà, rende il trasferi-

mento dell'azienda progressivo e soggetto, comunque, a possibili rivendicazioni da parte del beneficiario, indebolendo, pertanto, anche il raggiungimento dello scopo principe del patto di famiglia, di agevolare il passaggio generazionale dell'azienda.

Se per caso il nostro Luigi avesse due società, una operativa e l'altra immobiliare, questo potrebbe aiutarlo ad assegnare a due o più eredi le proprietà. In questo modo, il patto sarebbe senza aggravii fiscali, potendo riservare a lui stesso e alla moglie l'usufrutto dei beni, e intestando le due società per almeno il

51% una al figlio e l'altra alla figlia, con l'impegno che ne rimangano proprietari e amministratori almeno per 5 anni. Bisogna considerare attentamente, però, che al figlio (che avrà il 51%) dovrà essere riconosciuto il diritto di voto alle assemblee, senza il quale, l'intestazione è certamente monca e attaccabile legalmen-



te e fiscalmente. Nella stipula del patto di famiglia, Luigi evidenzierà il valore attribuito all'azienda, anche tenendo conto dell'eventuale valutazione fatta e per la quale ha pagato l'imposta sostitutiva. La rivalutazione del patrimonio aziendale, con perizia di un professionista abilitato, è possibile, al momento, tenendo conto dei dati contabili e delle necessarie informazioni al 30 giugno 2011, mentre il pagamento è da corrispondere al 30 giugno 2012. Trascorsi i 5 anni, Carla e Giuseppe potrebbero cedere le quote delle due società avendo come valore di partenza quanto dichiarato nell'atto da parte del padre, e godendo, quindi, anche di un'esenzione notevole, se le società fossero state sufficientemente rivalutate.

Operativamente è opportuno che l'imprenditore faccia un elenco dei propri beni, attribuendo anche un valore appropriato, e successivamente, può predisporre un'ipotetica suddivisione su cui poter ragionare. Solo così può iniziare a immaginare una diversa collocazione dei beni e delle proprietà.

**Franco De Renzo, tel. 0245101071,  
email: [segreteria@studioderenzo.com](mailto:segreteria@studioderenzo.com)**

# La legittimazione processuale e la cessione dei diritti

di **Marco Lenti e Martino Sternai\***

**T**ra le prerogative del contratto di trasporto e/o di spedizione, vi è il fatto che, in caso di patologia nell'esecuzione, gli effetti negativi il più delle volte si verificano in capo a soggetti diversi dai contraenti originari. Così, ad esempio, il soggetto che si trova a subire in concreto il danno economico derivante dalla perdita o dal danneggiamento di un carico può essere il mittente, il destinatario, ovvero lo spedizioniere o il vettore che, per ragioni commerciali, contrattuali o di opportunità, dovesse risarcire il proprietario della merce dei danni subiti. In ogni caso, perché tale soggetto possa agire in giudizio per ottenere a sua volta il risarcimento di un danno provocato da altri (ad esempio da un sub-fornitore che ha eseguito la parte del trasporto in cui il sinistro si è verificato e che è pertanto contrattualmente responsabile dell'ammanco e/o del danneggiamento), occorre, oltre alla prova del danno subito, che chi promuove l'azione processuale sia anche giuridicamente "legittimato" a farlo.

Infatti l'ordinamento attribuisce la facoltà di promuovere un'azione risarcitoria, la cosiddetta "legittimazione attiva", ad un unico e ben identificato soggetto che, a seconda che il trasporto sia regolato dal codice civile ovvero da una diversa

normativa internazionale, nonché in base al momento in cui il sinistro si verifica, può essere individuato nel mittente ovvero nel destinatario del carico, con la conseguenza che, chiunque altro decidesse di intraprendere un'azione risarcitoria privo della necessaria legittimazione, si vedrebbe respingere le proprie domande dal tribunale, e ciò indipendentemente dalla loro fondatezza.

Per ovviare alla situazione che si presenta quando il soggetto che ha subito la perdita economica non coincide con quello legittimato dalla legge, è necessario che il secondo "ceda" i suoi diritti verso il terzo responsabile al primo, in modo da consentirgli l'esercizio dell'azione risarcitoria nei confronti del responsabile. Perché tale cessione sia valida, però, è necessario che la stessa abbia determinate caratteristiche ed in particolare che sia (i) espressa ed (ii) abbia data certa anteriore alla notifica dell'atto di citazione. ■

**\*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](http://www.mordiglia.it)





**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. 0521.892553 - [log-group@number1.it](mailto:log-group@number1.it)



Supply Chain Innovation

# Cee: le misure antidumping

di Stefano Morelli

**U**na delle misure di difesa commerciale previste dalla legislazione comunitaria è il dazio antidumping. Questa misura viene applicata nei confronti delle importazioni effettuate sul mercato comunitario da parte di imprese di paesi terzi che vendono sul mercato europeo prodotti a prezzi inferiori al prezzo di vendita sul mercato d'origine della merce (importazioni in dumping).

Si tratta di in un procedimento regolato dal diritto comunitario e condotto dalla commissione europea d'ufficio o dietro presentazione di un ricorso da parte dei soggetti interessati. In caso di accertamento dell'esistenza di un comportamento di dumping, tale procedimento prevede l'applicazione di dazi all'importazione, ovvero di dazi che sono diretti ad innalzare il prezzo finale del bene importato fino al livello dei prezzi vigenti nel mercato d'origine della merce, a meno che non sia possibile concludere con le aziende produttrici dei beni importati un accordo di prezzo minimo che abbia lo stesso effetto.

I dazi sono applicati (in via generale, a tutte le imprese esportatrici del paese da cui proviene la merce) se, nel corso del procedimento, sono accertate 4 condizioni: 1) esistenza della pratica di dumping; 2) esistenza di un importante pregiudizio a carico dei produttori comunitari derivante dal dumping; 3) esistenza di un nesso causale tra il pregiudizio e il dumping (ossia il danno dell'industria europea deve essere causato dalle importazioni in dumping); 4) interesse della Comunità: i benefici derivanti dalla introduzione del dazio devono essere superiori ai costi che ne deriverebbero (ad esempio a carico dei consumatori).

Possono essere istituiti dazi provvisori qualora un esame preliminare abbia accertato l'esistenza del dumping e del pregiudizio e qualora l'interesse dell'UE richieda un intervento immediato per evitare tale pregiudizio. L'importo del dazio non può superare il margine di dumping e dovrebbe essere inferiore a tale margine se un dazio inferiore è sufficiente per eliminare il pregiudizio all'industria dell'UE. I dazi devono essere istituiti entro e non oltre nove mesi a decorrere dall'inizio del procedimento. La commissione li istituisce previa consultazione del comitato oppure, in caso di estrema urgenza, dopo aver informato i paesi dell'UE. Essa informa il Consiglio e i paesi dell'UE di tali misure provvisorie. Il Consi-

glio può tuttavia decidere diversamente.

Quando dai fatti risulta l'esistenza di dumping e di un conseguente pregiudizio e quando gli interessi dell'UE esigono un intervento, il Consiglio istituisce un dazio antidumping definitivo. Come nel caso delle misure provvisorie, l'importo del dazio definitivo non deve superare il margine di dumping e può essere inferiore a tale margine qualora un importo inferiore sia sufficiente per eliminare il pregiudizio. Il dazio dev'essere applicato senza discriminazione alle importazioni del prodotto oggetto di pratiche pregiudizievoli di dumping. Il regolamento che istituisce il dazio ne precisa l'importo imposto a ciascun fornitore oppure, qualora non sia possibile, al paese fornitore interessato.

I dazi provvisori o definitivi non possono essere applicati retroattivamente. Tuttavia, può essere riscosso un dazio antidumping definitivo sui prodotti immessi in consumo non oltre 90 giorni prima della data di applicazione delle misure provvisorie.

Le misure antidumping decise possono non essere applicate qualora si concluda che la loro applicazione non è nell'interesse dell'UE. A tal fine, vengono valutati i diversi interessi nel loro insieme, compresi quelli dell'industria dell'UE, degli uti-

lizzatori e dei consumatori. Tutte le parti interessate hanno la possibilità di comunicare le proprie osservazioni.

Le misure restano in vigore per il tempo e nella misura necessari per agire contro il dumping arrecante pregiudizio. I dazi scadono cinque anni dopo l'istituzione oppure cinque anni dopo la conclusione dell'ultimo riesame delle misure. Tale riesame viene

avviato su iniziativa della commissione o su richiesta dei produttori dell'UE. I dazi restano in vigore per tutta la durata del riesame.

I dazi riscossi possono essere restituiti qualora l'importatore possa dimostrare che il margine di dumping è stato eliminato o ridotto ad un livello inferiore al dazio antidumping. L'importatore deve presentare la domanda di restituzione entro sei mesi dalla data in cui è stato fissato l'importo dei dazi definitivi oppure dalla data della decisione di riscossione definitiva dei dazi provvisori. La domanda viene presentata presso il paese dell'UE nel quale il prodotto è immesso in libera pratica. Il paese dell'UE la trasmette alla commissione, che decide previa consultazione del comitato. ■





# Il miglior viaggio organizzato per le tue merci



Foto: M. G. / Contrasto - Agence / Getty Images - Photo 2011

Il logistico  
2011  
dell'anno

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

Captrain, l'alternativa per il tuo trasporto merci!

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



# La Spezia: concluso il progetto per futuri manager iracheni

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

È stato lo stesso ambasciatore d'Iraq in Italia, Saywan Barzani, a consegnare lo scorso 8 maggio, presso l'ambasciata a Roma, assieme al presidente dell'Autorità portuale della Spezia, Lorenzo Forcieri, i diplomi ai 20 futuri manager che hanno terminato il corso frequentato alla Spezia in "Esperto in gestione portuale". Il corso ha fatto parte del progetto volto alla formazione del personale del Grande Porto di Al Faw, finanziato dal ministero degli Affari Esteri, direzione generale Cooperazione allo Sviluppo - Task Force Iraq, e realizzato dall'Autorità portuale della Spezia (soggetto capofila), in collaborazione con Scuola Nazionale Trasporti e Logistica, Cisis Formazione Superiore e Università degli Studi di Roma Tre. Presenti all'evento in ambasciata anche il presidente della Scuola Nazionale Trasporti, Pier Gino Scardigli e il suo direttore, Genziana Giacomelli, oltre a Dino Nascetti, ideatore del progetto e presidente del Polo Universitario della Spezia - Promostudi.

Gli iracheni hanno soggiornato sette mesi alla Spezia ottenendo una formazione altamente specialistica volta a preparare il futuro personale dirigente del porto di Al Faw che l'ambasciatore ha definito "il più grande progetto cui sta lavorando l'Iraq e vera porta della nazione araba sul mondo esterno". Intenso il percorso di lezioni, testimonianze ec-

cellenti, visite guidate ed esperienze sul campo. 568 le ore di formazione teorico-pratica e visite guidate; quattro le settimane di Project Work; otto le settimane di tirocinio in azienda. Realizzate anche visite didattiche alle principali realtà portuali, centri intermodali e realtà logistiche presenti a livello nazionale.

Forcieri ha sottolineato: "Siamo molto soddisfatti di coordinare un progetto che valorizza il know how del nostro territorio e contribuisce allo sviluppo del tessuto economico e sociale dell'Iraq. Penso che formare persone sia importante quanto realizzare infrastrutture. Sono certo che anche questo progetto contribuirà a rafforzare la collaborazione tra i nostri due paesi mi auguro che anche da ciò possano svilupparsi altre forme di cooperazione economica. Quello della Spezia è uno dei porti più efficienti del nostro paese. Sono certo che la formazione ricevuta, e l'esperienza diretta che hanno fatto sul campo i futuri dirigenti e tecnici iracheni, rappresenta un patrimonio che consentirà loro di svolgere al meglio il proprio lavoro nella loro nazione".

"Il consorzio Iecaf - ha detto Michele Gilardoni, project manager del progetto del porto di Al Faw e dirigente di Technital Spa - concluderà la progettazione entro il 2012. Al Faw sarà uno dei porti più importanti del mondo. Le banchine per il terminal container occuperanno circa 7 chilometri, 3 chilometri saranno dedicati alle merci sfuse. Per dare un'idea delle dimensioni dell'area, l'intera isola di Manhattan potrebbe esservi contenuta. La prima fase di realizzazione durerà 4 anni. I costi per questa fase si aggirano sui 4 miliardi di euro. Una parte del porto verrà costruita immediatamente e sarà al servizio delle imprese che realizzeranno le strutture portuali. Questa parte, denominata 'Staging pier' è già stata progettata e il ministero dei Trasporti iracheno ha già indetto la gara. Si prevede che il contratto verrà assegnato entro l'inizio dell'autunno".

Il porto di Al Faw prevede un volume di traffico container pari a 7 milioni di teu l'anno, circa 20 mila container al giorno. Il contratto per la realizzazione del progetto è stato siglato nel 2010 con il ministro dei Trasporti e il ministro della Pianificazione e della Cooperazione allo Sviluppo iracheni da un consorzio cui fanno parte Impregilo, Fincosit, Todini, Bonatti, Condotte, Technital, Progetti Europa, RSG Progetti. Valore del contratto: 46 milioni di euro. ■

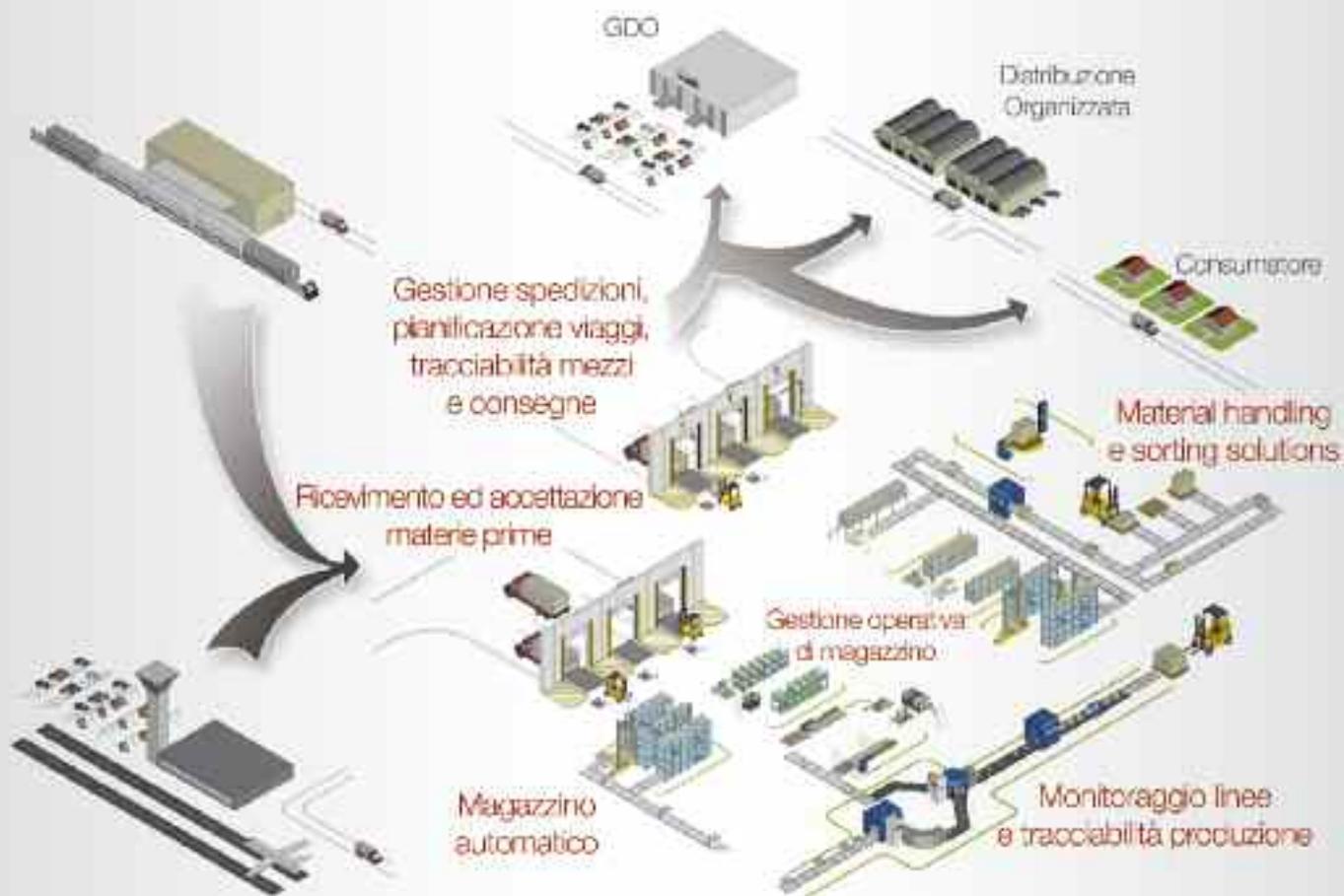




**Innovazione e  
adeguatezza** all'uso

**Valore** nel tempo

**Garanzia** di continuità



# La logistica italiana paga un gap culturale

“Perdiamo terreno sullo scenario mondiale perché non facciamo scelte e non assumiamo decisioni”, sottolinea Carlo Mearelli.

di Paolo Giordano



CARLO MEARELLI

**C**arlo Mearelli, attuale presidente di Assologistica, ha appena lasciato, nella Convention di Roma, la presidenza dell'International Federation of Warehousing and Logistics Associations-Ifwla, che ha tenuto per due anni. “È stato un biennio durante il quale, non solo per i doveri della mia carica, ma anche per questioni di lavoro legate alla mia azienda, l'Argol Air Logistics, ho approfondito rapporti e contatti con il mondo economico e logistico a livello globale. Un'esperienza importante, specialmente se rapportata e confrontata con quanto stiamo vivendo nel nostro paese in questi due ambiti, ovviamente fondamentali per provare a uscire dalla crisi”, sottolinea Mearelli, che siamo andati a intervistare nella sede romana dell'Argol Air il giorno dopo la chiusura della Convention.

**SE LE CHIEDESSI UNA PRIMA, IMMEDIATA RIFLESSIONE SUI LAVORI CHE SI SONO SVOLTI AL PALAZZO DEI CONGRESSI DELLA CAPITALE, SU QUALE ASPETTO SI SOFFERIREBBE?**

■ Premetto, e non è un dettaglio di poco conto, che l'Ifwla riunisce associazioni che raccolgono aziende logistiche di diciotto paesi, tra i quali Cina, India, Giappone, Stati Uniti, Gran Bretagna. È pienamente rappresentata nel mondo ed è perciò un valido terreno su cui misurare e valutare tendenze e orientamenti. Un segnale rilevante è in questo senso venuto dall'assise romana: la logistica internazionale guarda con interesse al nostro paese. Non è un caso che molti manager, anche di multinazionali, si siano mossi da ogni capo del mondo per venire a Roma, per conoscere la nostra situazione da vicino. Tale interessamento deve essere per noi italiani un'occasione da non perdere. Non dimentichiamoci che oggi lo sviluppo si gioca sul grado d'internazionalizzazione di un paese. Ovviamente, a fianco di questo interesse ci sono anche delle “attese”, c'è quanto il mercato internazionale si aspetta da noi.

**ENTRIAMO NEL MERITO DI QUEST'ULTIMO PUNTO ...**

■ Non è la prima volta che lei m'intervista per Euromerci. Ribadisco quanto le dissi tempo fa quando, se mi ricordo bene, si parlava della situazione italiana degli aeroporti e del cargo aereo: il

nostro paese deve fare scelte, deve mettere in piedi un “sistema” logistico nazionale, al servizio delle imprese sul territorio italiano, e collegato, a livello generale, con il sistema internazionale. Questo si attendono all'estero. Torno sull'esempio che le feci in quell'occasione: occorre un aeroporto, e noi lo abbiamo individuato in quello di Brescia, che sia baricentrico con la principale area produttiva del paese, Lombardia, Emilia Romagna, Triveneto, l'area marchigiana. Invece disquisiamo su Fiumicino, su Malpensa che mai saranno hub efficienti per le merci. Queste sono soluzioni che possono far comodo alla politica, a qualche esigenza di campanile, ma fallimentari sul piano dell'efficienza. Così si capisce perché solo un terzo delle merci italiane destinate al trasporto aereo partono dall'Italia, mentre le altre passano il Brennero in camion, il famoso, grottesco “aviocamionato”, per decollare da Monaco, da Francoforte, o in senso inverso arrivando da Amsterdam. Il mondo non capisce a che gioco stiamo giocando, dove vogliamo andare. Lo stesso si può dire dei porti: ne abbiamo un grande numero, che “galleggiano” tutti in un ambito regionale, con un hinterland che non va quasi mai oltre i duecento chilometri. Non siamo in grado di sceglierne uno, di sceglierne due e di porli al servizio delle linee marittime internazionali con obiettivi, appunto, “internazionali”. Non lavoriamo, non



*“Nell’ambito del cargo aereo, la mancanza di scelte decise e di priorità ha causato l’attuale anomala situazione che una grande maggioranza delle merci italiane, o destinate all’Italia, utilizza aeroporti esteri”, ribadisce Mearelli*

costruiamo in queste direzioni, come dicevo non “scegliamo”. Un atteggiamento che oltre a essere dannoso sul piano dell’efficienza logistica può divenire a livello generale e politico anche rischioso e pericoloso.

#### **SI SPIEGHI MEGLIO.**

■ Se esaminiamo quanto è accaduto nella confusa vicenda Alitalia, e io l’ho vissuta molto da vicino, è innegabile che Parigi e Amsterdam abbiano giocato un ruolo rilevante nelle decisioni, causa anche il vuoto politico nazionale. Nella “confusione” sono passate decisioni ispirate e alimentate dall’estero, da potentati esteri. Credo che una simile evenienza possa essere presente anche a livello delle contestazioni contro la Tav, sostenute da “professionisti”, che non si capisce da chi siano finanziati o “ispirati”. Una situazione che deve far riflettere. Quando un paese non sceglie e trascina la sue decisioni, il “vuoto” di cui parlavo prima viene spesso riempito da interessi esterni, che comunque esercitano forti pressioni. Qualcuno può avere interesse che l’Italia resti ferma al palo. Ci possono essere multinazionali “del no”. Negli altri paesi avanzati, i governi prendono decisioni e le trasformano in azioni concrete con grande rapidità. Anche per quanto concerne le infrastrutture e la logistica.

#### **RIMANIAMO NEL SETTORE LOGISTICO. A COSA ASCRIVE QUESTA MANCANZA DI**

#### **“SCELTE”, PER USARE IL SUO TERMINE?**

■ Al di là dell’attuale situazione economica e politica del paese, in primo piano pongo il deficit culturale che l’Italia ha su questo tema. C’è stata a Roma la Convention Ifwla, per l’evento si è mossa la stampa cinese, quelle della Francia e della Germania, nonostante le delegazioni europee non fossero numerose. La stampa italiana, e stavamo a Roma, assente. La realtà che emerge da questo dato è che il paese nel suo complesso, politica, mass media, opinione pubblica, non sa che cosa sia la logistica, non capisce il ruolo centrale che svolge in un’economia globalizzata. Da qui partono molte delle nostre lacune, a tutti i livelli. Un’altra lezione è scaturita dai quattro giorni della Convention: manca da noi un’ottica internazionale. Posso aggiungere che è stata deludente anche la partecipazione italiana degli addetti ai lavori, dei manager che si occupano di logistica. C’è un generale atteggiamento rivolto più a problematiche politiche, comunque di corto respiro, a questioni locali, a beghe di campanile, a partite che si giocano tutte all’interno di tortuosi, chiusi circuiti d’interesse. Così diventa marginale occuparsi di aspetti sotto il profilo tecnico, di temi legati a un orizzonte più vasto, collegato con lo scenario globale.

#### **COSA SI PUÒ FARE PER MODIFICARE LA SITUAZIONE CHE LEI STA DESCRIVENDO?**

■ Intanto, partirei con una nota d’ottimi-

simo. Ho prima detto che la logistica internazionale guarda al nostro paese con interesse perché l’Italia ha sempre avuto e può ancora avere un ruolo di rilievo nel panorama economico mondiale. Inoltre, e anche questo aspetto non è da sottovalutare, è ben collocata in termini geografici. Abbiamo spazi importanti per lavorare. Il primo nostro compito, e pongo in primo piano Assologistica, è di divenire cassa di risonanza sul valore delle problematiche logistiche, della mobilità delle merci, in un’ottica di sviluppo, di ripresa economica. Lo dobbiamo fare, nella nostra piena, unica e fondamentale identità, instancabilmente verso le istituzioni, i media, l’opinione pubblica. Dobbiamo far capire che alla logistica, per farla divenire nella realtà un “sistema”, servono indirizzi precisi, definiti e, me lo lasci dire un’altra volta, scelte e decisioni, anche se a qualcuno sgradite. Ciò è connaturato con lo “scegliere”. In questo compito deve essere portata avanti una linea che favorisca forti sinergie tra il privato e il pubblico perché dobbiamo costruire un sistema che in primo luogo cresca nelle sue dimensioni e che sia in grado di confrontarsi a livello globale. Il livello che poi, lo sta insegnando la Cina, decide in quale direzione si muove e si muoverà il mondo.

Aggiungo un’ultima cosa. Oggi, le Fs sono al centro di forti critiche perché hanno perso interesse sul trasporto merci. Noi dobbiamo lavorare affinché questo interesse possa essere risvegliato: bisogna creare le condizioni, sia organizzative sia, per quanto possibile, infrastrutturali, per favorire un cambiamento nelle strategie di Trenitalia. Con questo voglio dire che dobbiamo guardare avanti, lavorare per obiettivi di medio-lungo termine. ■

# Nella capitale full immersion logistica

Tre giorni di intensi dibattiti e di analisi hanno caratterizzato i lavori: i temi affrontati sono andati dalla city logistics, al real estate, all'Ict.

di **Giovanna Visco**

**S**ono state essenzialmente fuori dal coro le tre giornate di lavoro, portate a Roma da Assollogistica e dal presidente Carlo Mearelli, dell'Ifwla (International Federation of Warehousing and Logistics Associations), che, raggruppando le associazioni nazionali di logistica di 18 paesi, da 39 anni dissemina la cultura logistica nel mondo. Infatti sono stati giorni di Focus su alcuni specifici temi logistici, partecipati da circa 90 delegati provenienti da Cina, Cipro, Francia, Giappone, India, Iran, Italia, Lettonia, Gran Bretagna, Stati Uniti, Taiwan, che hanno dato prova di quanto il settore logistico nel suo complesso punti all'integrazione, introducendo un elemento innovativo rispetto agli schemi tradizionali della competizione classica. In Italia troppo spesso la logistica si confonde con il trasporto e "le aziende italiane di produzione competono molto tenacemente nel mondo, ma dobbiamo riconoscere che la logistica del nostro paese non ha mai accompagnato a pieno questo processo, aprendo spazi alla concorrenza europea", ha sottolineato Carlo Mearelli nel saluto di apertura ufficiale dei lavori, e senza veli ha proseguito "Ci sono responsabilità politiche che vengono da lonta-

no e che hanno favorito il 'piccolo è bello' ed un'economia parassitaria che il mercato bocchia. Il ruolo della politica della logistica alta spetta al paese, ma al governo diciamo di non mollare, continuando l'adeguamento delle regole di armonizzazione, ma in un sistema che sia dialogante". Parole che hanno trovato piena corrispondenza durante tutto lo svolgimento della fitta agenda della Convention, caratterizzata da una cultura non accademica, intrisa di pratiche aziendali, in cui si sono affacciati alcuni studi di settore che hanno offerto spunti di razionalizzazione e di riflessione.

I lavori si sono aperti con il tema del real estate logistico, in cui vari interventi hanno sostanzialmente sottolineato la sua valenza strategica nelle supply chain, in termini di riduzione dei costi ottenibili da sensate decisioni immobili-

liari. Si è anche sottolineato la crescita in Italia dei magazzini retail, generata dalla riduzione delle scorte di magazzino di un numero sempre più elevato di punti vendita al dettaglio, e quella degli hub multi cliente, che trovano sempre più mercato per la volatilità dei costi del carburante, che sta spostando l'attenzione sulle infrastrutture multimodali e intermodali. Si è poi passati a discutere di investimenti logistici presentando anche alcune opportunità offerte dall'Italia, che hanno suscitato un certo interesse da parte dei delegati cinesi. In questa sessione sono stati anche illustrati investimenti fatti da imprese logistiche in c/terzi private per l'adeguamento alla domanda di mercato, tra cui il Gruppo Contship che in Italia gestisce la quota

del 43% delle merci containerizzate movimentate nei porti italiani. Tuttavia è stato anche evidenziato





*Nella foto, l'ingresso del palazzo dei congressi dell'Eur. Nella pagina precedente e nelle seguenti, immagini dei lavori della Convention e il passaggio delle consegne tra Carlo Mearelli, presidente uscente, e il nuovo presidente, il cinese Shen Shaoji.*

quanto sia diventato incerto l'esito degli investimenti basati sulle analisi dei trend, per la volatilità dei costi, le rapide evoluzioni dei mercati pressati dalla crisi globale e le controtendenze che stanno emergendo. C'è incertezza, che, tuttavia, può essere controllata attraverso i parametri swichtpoint, percepiti dalle singole imprese e di diretto impatto sui possibili scenari futuri.

Altro approfondimento sviluppato nel corso dei lavori ha riguardato la city logistics. Sono state discusse alcune diverse soluzioni adottate a Parigi, Utrecht, Cracovia, mentre, con alcuni interventi concatenati, altri interessanti spunti sul campo sono stati offerti da un progetto ecosostenibile nel centro storico di Roma di organizzazione della distribuzione commerciale, promosso dall'assessore alle Politiche della mobilità, Aurigemma. Tra gli aspetti emergenti che rappresentano

le nuove sfide per la city logistics vi è l'affermazione dell'e-commerce, che sta cambiando i tempi di permanenza urbana delle consegne e motivando nuove forme di programmazione modulate per appuntamenti. L'andamento del prezzo del carburante sta poi pesando molto sulle scelte di trasporto con cui si effettuano le consegne nei centri urbani, incentivando l'adozione di mezzi elettrici, graditi anche dalle amministrazioni locali per il basso impatto ambientale.

In un'altra sessione, invece, l'argomento dipanato è stato Ict logistics, valutato in termini di capacità di sincronizzazione di risorse e attività per la creazione di sistemi intelligenti di trasporto, i cui effetti pratici, ad esempio nel trasporto marittimo, offrono la possibilità di informare anticipatamente la nave sulla disponibilità degli spazi nel porto, consentendone una razionale modulazione di velocità

della navigazione che non solo ottimizza il consumo di bunker ma decongestiona l'ingresso nello scalo. È stato anche illustrato lo stato dell'arte sulla creazione di un unico documento elettronico intermodale di accompagnamento della merce, come promosso dall'Unione europea. C'è una forte richiesta da parte dei clienti di monitorare direttamente la propria merce lungo la catena logistica di trasferimento, stoccaggio e manipolazione, che trova anche corrispondenza nell'esigenza delle imprese di logistica di controllare costantemente ed in tempo reale la qualità dei processi operativi, a cui Ceva ha dato una risposta concreta con lo sviluppo di una vera e propria Torre di Controllo virtuale centralizzata. I lavori delle tre giornate si sono conclusi con la presentazione di alcune best practices sulla sostenibilità ambientale della logistica e la sicurezza delle movimentazioni.

Nel corso della Convention si è svolta anche l'assemblea generale dell'Ifwla e, come da statuto, si è svolto anche il passaggio di consegna della presidenza. La cerimonia è avvenuta nel corso del gala dinner, sulla spettacolare Terrazza Caffarelli al Campidoglio. La ca- >



rica occupata dall'Italia e tenuta dal presidente di Assologistica Carlo Mearelli, è passata alla Cina, con l'investitura di Shen Shaoji di China Associations of Warehousing and Storage. L'anno prossimo l'Ifwla compirà il suo 40° e la Convention si svolgerà a Pechino.



## L'evento espositivo

Molti gli stand aperti in occasione della Convention tesi a sottolineare il valore di promuovere la "cultura" logistica



**P**er la prima volta la Convention è stata accompagnata da un evento espositivo, anch'esso alla sua prima edizione, Roma Lowe, in un intreccio logistico di business e cultura sorretto principalmente dalla spinta a internazionalizzare la logistica italiana in c/terzi, come sintetizzato anche dallo slogan dello stand "Assologistica per l'internazionalizza-

zione", in cui le imprese Intergroup, Magazzini Generali Doganali di Turbigo, Magazzini Generali Doganali di Vercelli, Magazzini Generali Raccordati di Cesena, Solacem, Terminal Intermodale di Trieste Ferneti hanno promosso i propri servizi. Ai vertici di queste imprese abbiamo chiesto il peso e l'importanza della cultura logistica nella propria attività.

### PIETRO DI SARNO

#### Intergroup

"Per il nostro settore in cui spesso dobbiamo operare con rapidità e tempestività, la cultura logistica è fondamentale. Noto che sempre più su questo tema si sta creando un certo interesse che sta creando un 'substrato logistico' soprattutto nelle università. Nelle aziende medio piccole come la nostra il più delle volte non c'è il tempo per dedicarsi all'approfondimento culturale delle nostre attività, perché siamo molto impegnati dal day by day, e troviamo che partecipare a iniziative come questa dell'Ifwla sia molto utile, perché ci consente comunque di farlo senza sottrarre tempo prezioso alle nostre attività operative quotidiane".

### FRANCESCO BELLONE

#### Magazzini Generali Doganali di Turbigo

"È di vitale importanza. È attraverso la nostra cultura logistica che riusciamo ad attirare il cliente, che in genere non è in grado di vendere o comprare 'logicamente' la merce. All'inizio è faticoso far comprendere, starci dietro, ma poi una volta capita ... purtroppo spesso tocca a noi colmare un vuoto che invece dovrebbe essere colmato dalle istituzioni".

## ELENA BUSLACCHI

### Magazzini Generali Doganali di Vercelli

“Per la nostra impresa è fondamentale e allo stesso tempo rappresenta una forte criticità. Infatti la scarsa conoscenza culturale della logistica spinge spesso a far avanzare delle richieste talvolta estremamente difficili da accontentare. La generale scarsa preparazione logistica spinge con molta facilità a pensare che le cose siano molto semplici da realizzare, ma naturalmente non è così. Questo ci porta molte volte, contemporaneamente alla vendita dei nostri servizi, a dover fare opera di formazione culturale”.



## MASSIMILIANO MONTALTI

### Magazzini Generali Raccordati di Cesena

“In termini di formazione per noi è importantissima la cultura del personale commerciale e dei magazzini. Riteniamo che la preparazione culturale logistica sia fondamentale per le figure chiave dell'azienda, che a loro volta possono divulgarla e trasmetterla a tutta l'organizzazione. E non solo. Sovente, quando incontriamo i nostri clienti, siamo noi a dover fare cultura logistica, diventando una sorta di professori di cultura logistica, che purtroppo registriamo scarsa tra i non addetti ai lavori”.



ca con crescente propensione alla mobilità concettuale, per allargare i propri confini di attività”.

## GIUSEPPE ROCCO

### Solacem

“La cultura logistica specialmente nei momenti di crisi assume una forte e crescente importanza, perché è proprio in momenti economici come quello che stiamo attraversando che si manifesta di più l'esigenza di muoversi e uscire dai propri tradizionali confini. In questo la cultura logistica è fondamentale perché prima ancora che praticamente, consente di muoversi mentalmente. In questo senso l'Ifwla è un esempio di cultura logisti-

## GIORGIO MARANZANA

### Terminal Intermodale di Trieste Ferneti

“Per noi la cultura è strettamente abbinata al servizio di qualità che cerchiamo di dare sempre al nostro cliente. Il servizio di qualità è il nostro minimo comune denominatore e ci aiuta anche a sopperire le eventuali criticità esterne. La nostra cultura logistica aziendale ci ha determinati a dare la massima assistenza



all'autista come alle merci. Quindi cultura dell'informazione del cliente e delle problematiche, ma anche consapevolezza che il nostro miglior marketing è l'autista che è colui che fisicamente raggiunge i nostri clienti e che deve trovare in Ferneti la sua seconda casa”.

# Trieste punta forte sul "porto franco"

L'asso nella manica dell'Autorità portuale è di sfruttare a tutto tondo uno strumento unico in Europa da porre al servizio dello sviluppo con il pieno sostegno del governo, degli enti locali e del sistema produttivo.

di **Francesca Mannai**

**T**rieste è proiettata verso un ruolo primario di hub portuale al servizio dell'Europa centro orientale: dalle crociere ai container, ai traffici di merci varie, ai collegamenti logistici, fino alla prospettiva, ormai certa, della realizzazione di una grande piattaforma logistica. Il porto di Trieste si estende su 2,3 milioni di metri quadrati, di cui 1,8 milioni di "porto franco", con settanta chilometri di linee ferroviarie intraportuali: qui il 40% della merce è movimentata su ferro e, ogni giorno, partono più di dieci treni per l'Europa centrale e dell'est. Nell'ultimo anno, in controtendenza rispetto alla recessione che caratterizza molti altri porti europei, solo la movimentazione



di merci in container ha registrato un aumento del 50,12%, pari a 4,7 milioni di tonnellate, il movimento dei container in teu è cresciuto del 39,60% e il numero di camion su navi del 4,87%, mentre il traffico passeggeri nel settore crocieristico ha segnato, addirittura, un aumento dell'833,42%. Una risorsa, insomma, che ha tutte le carte in regola

per aggredire il mercato globale ma che chiede misure urgenti di intervento per lo sviluppo della macro area economica in cui si trova. La ricetta dello sviluppo c'è già, l'Autorità portuale, in stretto accordo con gli enti locali, ha presentato le linee guida di un piano che, facendo perno sull'utilizzo intensivo e innovativo della zona franca, potrebbe attirare capitali e investitori internazionali, portando nelle aree portuali giuliane attività commerciali, turistiche, industriali, high tech, servizi e finanza.

Prima di tutto è però necessaria una politica dei trasporti a livello nazionale che miri a potenziare i collegamenti con i grandi corridoi europei e, in particolare, favorisca la concentrazione nel nord Adriatico dei traffici marittimi diretti in Baviera, in Austria, nei paesi dell'est. A livello locale, c'è un interesse del governo riguardo alla piastra logistica Trieste/Monfalcone. Il ministro dell'Ambiente, Corrado Clini, si è impegnato a "farla divenire sempre più una piattaforma intermodale per le merci con un utilizzo crescente della ferrovia". Il progetto riguarda una piastra portuale a sostegno del corridoio Adriatico-Baltico (Trieste-Monaco di Baviera-Vienna) e del corridoio VI (Trieste-Lubiana-Budapest) e prevede l'allargamento del Molo VII con un investimento di 150 milioni di euro, una procedura di gara per



*Il traffico crocieristico sta crescendo: la città sta ritrovando il suo antico fascino*

la piattaforma logistica di 132 milioni, con un finanziamento pubblico di 100 milioni, e un terminal multipurpose a Monfalcone (40 milioni di euro). Per lo sviluppo del Molo VIII saranno necessari 350 milioni. L'Autorità portuale e Rete ferroviaria italiana-Rfi stanno lavorando a un accordo di programma per l'individuazione dei tempi e modi relativi alla costruzione di un nuovo impianto ferroviario, Trieste Campo Marzio, da porre al servizio dell' "area franca" nell'ambito dello sviluppo dei collegamenti ferroviari da e per il porto.

Altro obiettivo è la realizzazione dello "smart district". Trieste dispone della più grande area portuale europea da riqualificare: il piano di sviluppo prevede il mantenimento di un quartiere aperto

## TEMPO DI PULIZIA

L'Autorità portuale ha fatto predisporre lo sgombero e la pulizia di un cantiere di Riva Traiana, prospiciente lo stabilimento balneare Ausonia. Lo spazio era in grave degrado, con



rifiuti di ogni genere, anche a causa dei danni dovuti alla bora dei mesi scorsi. Il presidente Marina Monassi ha così commentato l'iniziativa: "È il nostro contributo per mantenere il porto pulito. L'operazione 'green port' che stiamo attuando non è fatta solo di grandi progetti di elettrificazione delle banchine e di nuovi impianti fotovoltaici, ma deve partire anche dalla cura e dall'attenzione per la pulizia e il decoro di ogni singolo spazio del porto, specie in prossimità di uno stabilimento balneare che sta aprendo la stagione".

alle attività diportistiche, turistico portuali, direzionali, scientifiche e residenziali, con una cittadella della ricerca scientifica, una cittadella della cultura e una cittadella delle esposizioni. Appun-

to, quello che sarà lo "smart district". Molti ministeri (Sviluppo economico, Ambiente, Trasporti, Istruzione, dell'Università e della Ricerca) sostengono il progetto che ha raccolto partner im- >



Il trasporto del futuro!

Il mio  eBid<sup>®</sup>. Il mio consiglio per risparmiare tempo.



Cercare nuovi trasportatori costa tempo e complicate valutazioni. Ma, con TC eBid<sup>®</sup>, la piattaforma online per tender di trasporti a livello europeo, può migliorare il suo lavoro: inserendo un tender in TC eBid<sup>®</sup>, raggiunge 30.000 potenziali fornitori di servizi di trasporto. Provi gratuitamente la piattaforma e presto potrà dire anche Lei: "Il mio TimoCom. Il mio vantaggio."

Ulteriori informazioni su TC eBid<sup>®</sup> e gli altri prodotti TimoCom  
al Numero Verde 009000 8466266.

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

portanti, come Siemens, Abb, Ibm, Ericsson, Enel, Telecom e Fincantieri. Il progetto è impostato, inoltre, sul risparmio energetico, sulla mobilità sostenibile, sulla produzione e trasmissione di energia pulita e sul controllo dei servizi. Le linee guida, insomma, sono quelle

## UN BUON MARZO

Traffico in crescita nel porto di Trieste nel mese di marzo e nel primo trimestre di quest'anno. Per entrambi questi periodi si tratta del miglior risultato mai raggiunto dallo scalo per quanto riguarda i container: rispettivamente più 22,59% in teu rispetto a marzo 2011 e più 22,14% in confronto al primo trimestre dell'anno passato. Le buone notizie per il molo VII non finiscono qui. Infatti, il 7 aprile vi ha attraccato la Maersk Karlskrona, la più grande nave container mai arrivata nello scalo giuliano, con una capacità fino a 7.403 teu. Nel corso del mese di maggio invece è previsto l'arrivo della prima nave del nuovo servizio oceanico diretto che collegherà settimanalmente Trieste con i porti dell'estremo oriente. Il servizio, realizzato attraverso una partnership tra le compagnie Evergreen, Hanjin, Mitsui Orient Line e Yang Ming, sarà gestito con navi Evergreen. "Confermo il pieno sostegno dell'Autorità portuale - ha affermato il presidente Marina Monassi - e mio personale affinché le potenzialità che Maersk Line e altre primarie compagnie di navigazione dimostrano di vedere nel nostro porto si possano sempre più concretizzare in un'ulteriore crescita dei traffici container nelle aree del nostro nord-est e dell'Europa centro-est via Trieste".

della green economy e, alla luce del decreto per la crescita del governo Monti, il porto triestino dovrebbe essere visto dall'esecutivo nazionale come un elemento importante per lo sviluppo del paese e come un'esperienza pilota per gli altri porti nazionali. Lo sostiene anche il ministro dell'Ambiente: "Nel rispetto della strategia di crescita del governo e della road map sulla riduzione delle emissioni di carbonio dettata dall'Unione europea, il porto di Trieste costituisce un esempio di sviluppo in fatto di logistica portuale".

Il vero asso nella manica di Trieste è il suo "porto franco", l'unico in Europa a godere di uno strumento giuridico sovra-comunitario "anomalo", garantito

da un trattato internazionale di pace, firmato nel 1947, che riconosce allo scalo giuliano una libertà di azione in materia doganale, fiscale e commerciale molto più ampia rispetto ad altri paesi europei (che, comunque, hanno sfruttato con successo le loro potenzialità). Quello delle zone franche è un fenomeno in continua espansione, se nel 2000, nel mondo, erano poco più di 600, oggi sono oltre 10 mila e il trend è in continua crescita, con una ricaduta esponenziale sulla creazione di nuovi posti di lavoro. I vantaggi si traducono in incentivi doganali, fiscali, finanziari all'industria simili a quelli di Singapore, Hong Kong, Panama, Dubai, Isola di Man, US Foreign Trade Zones, zone franche in Turchia,



*Le prospettive per lo scalo triestino possono essere importanti, ma è indispensabile che il governo e la politica inizino a considerare la logistica come una leva importante per favorire la crescita*

Egitto o Nigeria: esenzione da dazi e diritti doganali, semplificazione delle procedure, differiti doganali; esenzione da Iva, tasse societarie, tasse sui redditi, tasse di proprietà, tasse locali, tasse portuali, tonnage tax; libera circolazione dei capitali, tassi d'interesse preferenziali, rimpatrio dei capitali, profitti e dividendi; libertà di accesso e di stabilimento; deregulation del diritto del lavoro, permessi di soggiorno; snellimento delle procedure e sussidi alle infrastrutture; altri benefici previsti dalle leggi nazionali. Secondo Marina Monassi, presidente dell'Autorità portuale: "Lo sviluppo del porto franco potrebbe rappresentare un volano economico e produttivo per il territorio e costituisce il naturale sbocco di un percorso di crescita già iniziato grazie al piano industriale in cui rientra la ridefinizione del-

la logistica interna dello scalo a vantaggio della sua efficienza e operatività. Ciò può rappresentare una forte attrattiva per gli operatori a livello internazionale". Per il presidente della camera di commercio triestina, Antonio Paoletti, a fianco dell'Autorità portuale nella defi-

nizione dei progetti di sviluppo dello scalo, il business è, infatti, proprio lo sviluppo dei punti franchi: l'ente camerale ha la licenza del World Trade Centre e della Borsa merci a termine, con l'apertura di uffici e magazzini per attrarre in primo luogo le economie asiatiche. ■



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

Vanderlande Industries: 60 anni di automazione per la logistica.

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



# Perché serve il treno

Il trasporto su ferrovia è importante per dare più competitività alla logistica e per rendere più sostenibile il sistema della mobilità merci.

di **Paolo Sartor**

**P**untare sul multisourcing e su un massiccio sviluppo della modalità ferroviaria quando esistono le condizioni tecnico-economiche al suo utilizzo rappresenta una sfida importante per il nostro paese, che sconta un cronico sbilanciamento del traffico in favore del trasporto stradale. Ma per farlo occorre investire - poche risorse rispetto ai grandi progetti infrastrutturali - per eliminare i colli di bottiglia presenti nella rete ferroviaria, superare alcune rigidità normative e/o burocratiche presenti in molti terminal e raccordi, che ne limitano l'operatività e l'utilizzo, e sviluppare nuovi modelli relazionali tra i diversi attori coinvolti nella catena del trasporto-logistica-

intermodale.

Tra le possibili strade da percorrere per rendere più sostenibile la filiera della logistica in stretta relazione con la ferrovia, una delle migliori è quella di realizzare il "multisourcing", ossia prevedere la raccolta e la concentrazione di volumi di merce provenienti da diverse fonti situate nel territorio in un nodo logistico per un rilancio via treno (dove le distanze, la frequenza e i volumi di merce spediti lo consentano) ai bacini di destinazione dei prodotti.

La ferrovia nel mercato attuale delle merci e della logistica può giocare un ruolo molto importante, nel momento in cui congestione, uso razionale del territorio e della risorsa ambiente sono diventate tematiche cruciali per il si-

stema economico europeo. Chiaramente la logistica ferroviaria è estremamente più complessa di quella stradale: richiede infrastrutture e punti di interscambio organicamente integrati con le reti infrastrutturali, il territorio e l'apparato produttivo e richiede operatori capaci di una progettazione e gestione attenta e sincronizzata delle diverse attività, molto più di quanto sia richiesto da una logistica stradale dove spesso basta un telefono e un automezzo. In uno scenario come quello italiano, dove il trasporto merci via ferrovia rappresenta circa il 7-8% del trasportato e dove i costi dei carburanti stanno registrando notevoli incrementi, il trasporto ferroviario dovrebbe rappresentare una valida soluzione





primariamente per quanto concerne il miglioramento dei costi di trasporto, ma anche in considerazione della sicurezza sulle strade e delle condizioni d'inquinamento ambientale.

La logistica ferroviaria diventa competitiva se esistono le infrastrutture necessarie e se sono pienamente funzionali e integrate nel territorio. In Italia, come è noto a tutti i "logistici", esiste un deficit infrastrutturale per quanto riguarda il sistema ferroviario. Per un vero decollo di questa modalità è necessario in primo luogo un piano di ammodernamento e sviluppo del sistema ferroviario delle merci e degli interporti, con un forte raccordo con le strutture portuali e interportuali. Servono in tal senso anche politiche che incentivino lo sviluppo di strutture industriali e distributive raccordate (emblematico come la quasi totalità dei CeDi sia priva, in Italia, di raccordo ferro- >

## COSA FARE

I due metodi di trasporto per l'attuazione di un progetto di logistica sostenibile sono in estrema sintesi il sistema intermodale e plurimodale e si differenziano essenzialmente per il modo nel quale viene caricato il treno. Nel primo caso ad essere caricato è direttamente il container o la cassa mobile, mentre nel secondo caso la merce viene scaricata dal camion e quindi ricaricata sul treno. La strategia per una logistica sostenibile deve quindi puntare maggiormente su una diversificazione dell'offerta puntando e promuovendo una di queste due alternative. Dove non esistono alternative, il trasporto su strada - magari effettuato con automezzi Euro 5, tecnologia che consente una notevole riduzione di emissioni nocive - continuerà a fare la sua parte fondamentale.

Occorre abbandonare la logica della contrapposizione che disegna camion e treno come antagonisti, mentre sono alleati, promuovendo una nuova logica quella del "cooperare per competere". I nuovi modelli di competitività nell'economia attuale si basano molto spesso su un efficace ed efficiente trinomio tra logistica, ferrovia e intermodalità. Ma l'obiettivo di spostare merci dalla strada alla ferrovia in Italia, sarà sempre destinato a rimanere un puro esercizio accademico, se non verranno introdotte riforme importanti per garantirne l'efficienza e la competitività ed in questo contesto assume un ruolo fondamentale la promozione di nuovi soggetti - imprese ferroviarie private - capaci di rispondere alle diversificate esigenze della committenza.



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

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

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

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

**Più di 15 milioni di m<sup>2</sup> di immobili costruiti.**

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



## I PUNTI PER UN RILANCIO

Per dare reale attuazione al tanto atteso progetto di integrazione tra logistica e trasporto ferroviario occorre dare una risposta ai seguenti cinque punti:

- 1) sviluppare l'intermodalità, con penetrazione commerciale/operativa in un raggio di minimo 250/300 chilometri verso l'Europa, ciò per dare un'alternativa veloce e sicura al traffico stradale;
- 2) comprendere in maniera più approfondita e strutturata le esigenze del mercato e della clientela, per agevolare la pianificazione logistica da parte dell'utenza (orientando i servizi verso una logica del servizio door to door);
- 3) dare piena attuazione al disegno di completa liberalizzazione del trasporto ferroviario, superando il protezionismo di cui tuttora gode l'ex impresa di bandiera;
- 4) sviluppare e innovare le infrastrutture ferroviarie a standard europei (linee dorsali e raccordi ferroviari spesso obsoleti);
- 5) promuovere l'utilizzazione di terminali di scambio attrezzati con sistemi operativi moderni ed efficienti nei collegamenti tra porto e retroporto e il superamento di vincoli operativi e burocratici che ne limitano fortemente il loro uso.

viario a parte rare eccezioni), politiche di incentivazione paritetiche rispetto alla gomma e più in generale un approccio alla logistica e al trasporto che non consideri solamente l'alternativa su gomma, che rischia nell'attuale scenario di essere sempre meno percorribile e penalizzante. E' necessaria inoltre una maggiore armonizzazione dei sistemi, delle reti e delle regole a livello europeo, dove tutte queste discontinuità rappresentano incrementi di co-

sto logistico, senza una reale giustificazione, e serve uno spazio competitivo europeo realmente liberalizzato, dove tutti possano competere ad armi pari, in un quadro di regole chiaro e armonizzato. In sintesi siamo oggi in presenza di una liberalizzazione del settore ferroviario europeo troppo spesso asimmetrica e imperfetta, che di fatto ne limita lo sviluppo. In questa ottica, le nuove imprese ferroviarie private ritengono e chiedono da tempo maggio-

re chiarezza all'interno del Gruppo Fs, exmonopolista, con separazione netta dei ruoli tra le società di trazione "Ti Cargo", "Ti passeggeri" e il gestore dell'infrastruttura Rete Ferroviaria Italiana-Rfi, con una maggiore precisazione del ruolo di quest'ultimo, in un contesto che riconosca e affronti fattivamente e puntualmente le necessità in essere e quelle insorgenti, condizioni richieste sia dal mercato liberalizzato sia dal sistema produttivo. ■



# 11 EIRE

EXPO ITALIA REAL ESTATE

5 - 7 giugno 2012  
fieramilano



The real estate meeting & convention  
The real estate matchmaking  
The real estate investors' days

[www.italiarealestate.it](http://www.italiarealestate.it) | [www.eire.mi.it](http://www.eire.mi.it)

Sponsored by:

In collaborazione con:

Media Partners:

# Ventata d'ottimismo

L'immobiliare logistico sembra reggere alla crisi, ma con problemi legati in primo luogo alle notevoli difficoltà di accedere al credito.

a cura di **Maddalena Tufarulo**



**CLARA GARIBELLO**

**L**e difficoltà sullo scenario internazionale, l'acuirsi della crisi nazionale a livello sia politico sia economico e l'aggravio della situazione sul versante finanziario hanno prodotto una forte fase d'incertezza, che ha bloccato anche il mercato immobiliare. Risultato: quanti avrebbero voluto collocare i propri risparmi nell'immobiliare, si sono trattenuti, assumendo un atteggiamento di assoluta prudenza. Il contesto è dunque alquanto fragile, nonostante il tentativo di molti a perseguire una risalita, seppur lenta. Tuttavia, il mercato immobiliare della logistica in Italia sembra seguire un trend positivo. Ecco, allora, rivalutare il fascino dei capannoni e degli immobili industriali. Ecco la logistica porsi come ultimo baluardo d'investimento del settore immobiliare dei grandi investitori. Diventa così strategico puntare sul potenziamento di questo settore, che solo nella regione milanese conta quasi duemila imprese, la cui attività prevalente è

rivolta alla logistica e ai trasporti. In altre parole, come ha sottolineato Cbre nel corso dell'ultimo Mipim, il 2012 si prospetta essere l'anno della logistica in Europa, quale settore importante in ambito immobiliare e di supporto alla qualità della vita nelle città. Obiettivo futuro: connettere direttamente i centri delle grandi "urbes" agli insediamenti logistici, rispettando i vincoli d'impatto ambientale e le crescenti esigenze in termini di qualità della vita urbana. Il forte interesse verso la logistica, nonostante il difficile contesto economico, trova testimonianza nelle operazioni concluse in Europa nella seconda metà del 2011 e in questo primo lasso del 2012. Come stia andando il mercato in Italia lo chiediamo a Clara Garibello, direttore di ricerca di Scenari Immobiliari.

## **FACCIAMO UN BILANCIO DEL 2011. QUAL È LA SUA VALUTAZIONE?**

■ L'andamento dei servizi logistici nel 2011 è stato mediamente positivo. Molte aziende hanno portato avanti la propria espansione mediante l'ampliamento del parco clienti e l'acquisizione strategica di operatori locali. La domanda di capannoni resta ancora sostenuta, perché alimentata dal rinnovo dei contratti, da nuovi incarichi di fornitura dei servizi logistici, dall'integrazione con aziende radicate nel territorio, dalla riorganizzazione della rete di operatori, che hanno cercato di ridurre gli spazi e ottimizzare la superficie occupata per ridurre i costi. L'offerta d'immobili disponibili sul

mercato nel 2011 è leggermente aumentata, sebbene un numero elevato di proposte con immobili da costruire su aree già predisposte allo sviluppo siano state ritirate dal mercato a causa delle difficili condizioni di accesso al credito.

Il mercato riguarda soprattutto immobili nuovi o d'elevata qualità. Infatti, il capannone più richiesto è quello di classe A o classe B, eco-sostenibile, economicamente gestibile e, infine, altamente flessibile (in grado di gestire volumi di merce a quantità variabile). La dimensione media desiderata è tra i 15 e i 30 mila mq. Il fatturato, quale ammontare del valore degli immobili scambiati, è stato di 3,6 miliardi di euro, mentre l'assorbimento nel 2011 (rapporto percentuale tra metri quadrati scambiati sul totale dei metri quadrati offerti) è stato del 30,5% per gli immobili di classe A e a fine 2012 potrebbe incrementare fino a 35,4%. I canoni di locazione reali si sono ridotti del 5% circa, sebbene a livello contrattuale siano rimasti praticamente invariati, perché è aumentato il periodo di free rent. Inoltre, a causa di una maggiore incertezza è diminuita la durata dei contratti ed è aumentata la flessibilità degli optional. I prezzi medi di vendita sono scesi di circa il 2,8% e i rendimenti sono intorno al 7,5-8% con tendenza al rialzo. Sono stati molto attivi gli investitori sia privati sia istituzionali, interessati soprattutto a portafogli di elevata qualità collocati nei mercati più importanti. Invece, in concreto, assenti sono stati sul territorio italiano gli inve-

stitori stranieri. In conclusione, l'andamento del mercato immobiliare della logistica a livello europeo è stato positivo nel 2011 e il trend sembra mantenersi anche nel 2012, per il quale le attese sono di stabilità.

#### CHE SUCCEDERÀ NEGLI ANNI A VENIRE?

■ Scenari Immobiliari, in qualità d'istituto di ricerca, ha scattato a fine 2011 una fotografia del prossimo decennio attraverso un'indagine specifica sui progetti di logistica 2012-2020. Dall'indagine emerge che le principali iniziative di sviluppo e/o ampliamento d'immobili a uso logistico dovrebbero apportare allo stock complessivo, entro il 2020, poco più di 4,5 milioni di mq. Si

tratta soprattutto di realizzazioni "build to suit", adeguate a richieste specifiche e rispondenti alle esigenze di tutti i soggetti coinvolti nella filiera.

Queste realizzazioni "su misura" si distribuiscono su tutto il territorio nazionale con una marcata concentrazione nelle regioni del nord, dove si registrano 24 iniziative. Seguono a distanza quelle del centro, del sud e delle isole con rispettivamente sette e tre progetti. Le aree che destano maggior interesse con localizzazioni per i futuri nuovi sviluppi sono nel nord Italia, concentrate principalmente in Lombardia, Emilia Romagna e Veneto. Al centro si conferma il rinnovato interesse per l'area di Roma e hinterland.

In generale, acquista un ruolo preminente il layout dell'immobile logistico, la cui progettazione non può prescindere dalla contestualizzazione nella quotidianità con una particolare attenzione rivolta verso il futuro. Gli elementi chiave, di cui il layout è caratterizzato, sono: qualità strutturale e impiantistica, standard edilizi moderni con specifiche tecniche di altissimo livello (classe A), tecnologia avanzata, sicurezza, risparmio energetico, etc. Una particolarità progettuale delle iniziative è il concept dell'ecosostenibile. Infatti, le iniziative s'indirizzano sempre più verso strutture nelle quali s'integrano i principi dello sviluppo sostenibile con buone infrastrutture.

## La parola alla logistica

Come viene percepita la crisi? Quali le prospettive per il futuro? Quali le tendenze logistiche? Lo abbiamo chiesto ad alcune importanti società.

#### PANATTONI EUROPE

**Sandro Innocenti,**

*Direttore Generale Panattoni Italy*

La crisi economica ha caratterizzato considerevolmente il mercato immobiliare, anche per una società come Panattoni, che compra aree per realizzare immobili a scopo logistico o commerciale, per poi poterle vendere a investitori finali. "Dal punto di vista della domanda, che per Panattoni vale sia come conduttori interessati ad affittare sia come investitori volti a comprare immobili - ci racconta Sandro Innocenti, direttore generale Panattoni Italy - il 2011 è stato un anno a due velocità: abbastanza buo-



na nella prima metà dell'anno, molto rallentata, invece, nella seconda metà, dopo i rovesci di borsa, proprio a cavallo dell'estate 2011. E questo si sta profilando anche nel 2012, dove continua il trend abbastanza negativo che aveva contraddistinto la seconda parte del 2011, in particolare nel centro-sud, dove il mercato resta molto fermo, influenzato dalla diffidenza di chi dispone di capitali a fare operazioni in quest'area. Dal punto di vista del mercato della logistica, oltre a un'attenzione forte dal punto di vista dei canoni, che sono in diminuzione, la tendenza principale è la richiesta di metrature inferiori

rispetto a quelle degli ultimi anni".

"In generale, per quanto riguarda le prospettive di mercato, i conduttori, cioè le società disposte ad affittare nuove superfici, sia in ambito logistico sia in ambito commerciale, continuano a esserci. Infatti, sono quelli che sono riusciti a reagire meglio alla crisi, mentre il problema grosso resta la mancanza d'investitori e la difficoltà a reperire finanziamenti presso le banche. Tuttavia, quello che è già partito, che è quindi in fase di sviluppo, bene o male continua a procedere, anche se in maniera più rallentata rispetto al passato. Invece, le nuove iniziative sono rare e piuttosto difficili da far decollare. A questo proposito Panattoni sta proseguendo con la realizzazione di un nuovo edificio all'interno del Rolo Logistics Park, che è in fase di completamento. Abbiamo altre >

trattative in corso per i mq restanti, perché a Rolo, su 120 mila mq di capacità totale del parco, ne possiamo realizzare ancora 35 mila. Questo è il nostro proposito principale, perché è

quello di cui siamo già proprietari e che sicuramente ci vedrà impegnati nei prossimi anni. Per quanto concerne nuove attività, abbiamo altri progetti in cui sia le location sia il condut-

tore sono ben identificati. Quello che auspichiamo è trovare nella cornice prestigiosa di Eire 2012 una società, italiana o estera, disposta a investire con noi in quest'operazione".

## **GEODIS LOGISTICS**

**Alfredo Costa,**

**Business Development Director Geodis Logistics Italia e Group Worldwide Business Development Divisione Logistica Europa**

Geodis, global logistics provider con una presenza diffusa in 120 paesi nel mondo, conferma la tendenza di consolidamento e tenuta nel primo semestre 2011. "Le prime avvisaglie di crisi, che hanno toccato in maniera precipua tutti i mercati, sono emerse dal secondo periodo dello scorso anno", afferma Alfredo Costa, Business Development Director Geodis Logistics Italia e Group Worldwide Business Development Divisione Logistica Europa. "A fronte di una crescita sostenuta nel corso del primo semestre, abbiamo assistito a un rallentamento dei volumi e quindi a un conseguente calo delle attività, che comunque ha permesso di generare una crescita per il Gruppo Geodis nel 2011 del 5,2%. Inoltre, in Italia, Geodis ha incrementato per il terzo anno consecutivo il proprio giro d'affari, portando così il fatturato a più di 490 milioni di euro con un trend di crescita del 36% dal 2009. Un forte contributo a questi numeri è dato altresì dalla poli-



tica di crescita esterna, che Geodis ha adottato negli ultimi anni e che ha portato all'acquisizione d'importanti aziende come Bsl, Sincrolog, Gtl per la divisione logistica e Autotrasporti Ribì per la divisione trasporti. Tuttavia, la crisi globale, che al momento non mostra segnali di ripresa, ha causato un fortissimo calo dei volumi e sta influenzando radicalmente il mercato della logistica e dei trasporti in Europa con una ridefinizione delle strategie di supply chain e una riconfigurazione completa d'impianti produttivi e asset distributivi. Clienti precedentemente organizzati su diversi magazzini macro regionali tendono a rivalutare la propria supply chain su un unico centro distributivo nazionale perché il trasporto è oggi in grado di sopperire in modo efficace come, per esempio, la gamma dei prodotti Geodis Züst Ambrosetti (eurotop,

eurofirst, top24, messaggeria plus), adatta a coprire tutte le esigenze dei nostri clienti".

"Per quanto riguarda le altre tendenze logistiche tipiche di questi anni, possiamo annoverare: l'orientamento ad abbandonare i centri produttivi italiani per orientarsi verso l'est Europa e i paesi emergenti come Cina, Brasile e India, un limitato sviluppo dell'Italia centro-meridionale per non far proliferare le scorte e con aumento degli oneri finanziari, la conseguente scelta del cliente di creare il grande magazzino nel nord Italia e servire indirettamente il sud".

"È necessario invertire la logica di disinvestimento che caratterizza questo periodo - conclude Costa - Le grandi scommesse dei porti non sono andate a buon fine, non ci sono più porti di riferimento, il Mediterraneo ha perso la sua importanza e ormai l'Italia è diventata cliente di una distribuzione proveniente da Amburgo e Rotterdam. Nell'ambito descritto, l'internazionalità e la capacità del Gruppo Geodis di coprire tutti i passaggi della supply chain, giocheranno un ruolo chiave nel nuovo assetto che caratterizzerà questo difficile contesto di mercato".

## **PROLOGIS**

**Daniele Sotti,**

**VP Market Director**

"Nel corso del 2011 il mercato immobiliare logistico italiano ha condiviso in parte le stesse dinamiche degli altri principali mercati europei negli ultimi due anni - esordisce Daniele Sotti, VP Market Director di Prologis -, ovvero,

stallo degli investimenti, forte pressione sui canoni d'affitto e una significativa contrazione nelle transazioni sia sullo stock esistente sia sul prodotto nuovo. Per noi il 2011 si è comunque rivelato un anno positivo, nonostante nel secondo semestre abbia influito la crisi del debito con conseguente rallentamento delle attività dei clienti e slit-

tamento o, addirittura, blocco dei loro progetti di sviluppo. In questo contesto assistiamo a una contrazione dei consumi e a una riduzione dei volumi delle merci, che stanno mettendo in difficoltà l'intera filiera logistica. Tuttavia, nell'ultimo semestre si è intravisto un certo ritorno alla fiducia e alla volontà di realizzare progetti di consolidamen-

to o re-location, che magari erano stati momentaneamente archiviati durante il periodo di maggior turbolenza finanziaria ed economica. A confermare tale clima sono anche i risultati di Prologis in Italia come, per esempio, la firma di 19 nuovi contratti di locazione e rinnovi per un totale di circa 440 mila mq di magazzini d'ultima generazione".

"Dunque - prosegue Sotti - la sfida del 2012 è ricreare fiducia nel mercato degli utilizzatori e investitori. Il 2012 sarà necessariamente un 'anno di battaglia', in cui la nostra sfida sarà quella di mantenere l'occupazione dei magazzini ai livelli dell'anno scorso. Siamo davanti a un obiettivo molto ambizioso, se consideriamo che, da un lato, ci attestiamo al 92% - uno fra i migliori risultati a livello europeo - e, dall'altro, siamo in un contesto di mercato ben diverso dal passato. Nello scenario attuale emergono nuove esigenze da parte dei clienti, alle quali, grazie

alla nostra flessibilità e alle condizioni vantaggiose che abbiamo sempre offerto in passato, saremo in grado anche in futuro di far fronte. Inoltre, siamo convinti che il 2012 ci possa riservare ulteriori opportunità per sviluppare la nostra presenza in Italia. In particolare, stiamo valutando la possibilità di realizzare nuovi progetti 'chiavi in mano' nell'area intorno a Roma, dall'altissimo potenziale. La competenza maturata nella progettazione di magazzini sostenibili, oltre alla certificazione Iso 14001 in materia di gestione ambientale, fa di noi un partner di riferimento per coloro che vogliono dotarsi di infrastrutture moderne, ecosostenibili e di qualità. Inoltre, ci aspettiamo che il fatto di avere immobili con classificazioni energetiche tipo Leed o Bream diventi prossimamente un 'must'. In tal senso, Prologis è stata pioniera in questo set-



tore col primo immobile per la logistica classificato Leed, ovvero, quello di Settimo Torinese costruito nel 2009".

"Sulla base di tutto ciò - conclude Sotti - vogliamo approfittare anche di Eire per far conoscere il nostro modello di business e di parco logistico all'interno di una kermesse che quest'anno, in particolare, avrà un respiro assolutamente internazionale. Obiettivo: acquisire visibilità anche al cospetto di operatori e potenziali clienti di altri settori di business".

## GAZELEY

**Silvia Bombardi,**

*Administrative and Marketing Coordinator*

"Dopo un 2010 alquanto deludente, il 2011 è stato l'anno della ripresa del mercato immobiliare logistico in Italia, come nel resto d'Europa", afferma Silvia Bombardi, Administrative and Marketing Coordinator di Gazeley. "La ripresa, però, è ancora disomogenea sia a livello geografico sia di settore. Il mercato europeo è più maturo rispetto a quello italiano, ma comunque in evoluzione. Ed è a livello europeo che si è registrato il consolidamento del ruolo della Gdo come utilizzatore d'immobili per la logistica e un rallentamento da parte dei provider logistici che pagano il calo delle richieste di outsourcing e sono costrette a un atteggiamento più prudente. In generale, gli operatori sono tornati a investire nel mondo del real estate, ma con quote e obiettivi differenti. Le categorie più attive sono sta-

te le aziende produttrici di beni vari e i retailer, mentre più cauti si sono dimostrati gli operatori logistici".

"Quanto successo negli ultimi anni ha modificato le dinamiche del mercato immobiliare, a parti-



re dalla difficoltà delle aziende a ottenere finanziamenti per la realizzazione dei progetti. Tale aspetto limita e condizio-

na la crescita delle aziende, specialmente nella loro capacità di rispondere ai tender. Tuttavia, ci aspettiamo che nei prossimi mesi si confermi il trend positivo di sviluppo iniziato nel 2012. Non prevediamo che possa esserci l'avvento di nuove tendenze logistiche, ma piuttosto un consolidamento di quelle già verificatesi nel corso del 2011".

"Infine, per quanto ci riguarda - termina la Bombardi - vorremmo approfittare di Eire 2012 per dare grande enfasi al 25° anniversario di Gazeley, che corre proprio quest'anno, e alla presentazione del Magna Park Monticelli, la cui fase una è quasi completa, mentre la due sarà di prossima realizzazione".

>



#### **GSE GROUP DESIGN & BUILD**

**Valentino Chiarparin,  
Direttore Sviluppo Italia**

Il problema è sempre lo stesso: la reperibilità dei finanziamenti. Anche Valentino Chiarparin, direttore sviluppo di GSE, ne è convinto.

“L’andamento del 2011 è stato buono in termini di commesse, anche se si riscontra un rallentamento dei nuovi ordini per le difficoltà d’accesso al credito. Questo ha portato, secondo i casi, o alla posticipazione di determinati progetti o alla ricerca di soluzioni in locazione o finanziarie per immobili di superfici diverse. La tendenza principale resta

comunque il contenimento dei costi, conseguita sotto forma di massimizzazione della densità di stoccaggio per mq coperto, di riduzione dei costi di costruzione e d’esercizio, senza derogare a requisiti di prestazioni tecniche, durabilità delle strutture e flessibilità funzionale”.

“Restano costanti – aggiunge Chiarparin – le differenze di sviluppo tra i vari paesi. Per esempio, Germania, Polonia e Cina rimangono forti, tali da catalizzare molti investimenti. Diversa è la situazione in Spagna, Francia e Italia, dove il mercato subisce di più la contrazione nella realizzazione di nuovi edifici. Per quanto poi riguarda il nostro paese, è l’area del centro-sud quella più debole. C’è comunque una richiesta concentrata su Roma e sui principali capoluoghi, ma che spesso non raggiunge ancora standard e dimensioni tali da permettere a sviluppatori e investitori internazionali di avere un interesse rilevante”.

“Per quanto riguarda Eire 2012, presenteremo gli ultimi progetti consegnati e mostreremo - tra le altre - una

delle soluzioni che esprime meglio il nostro concetto di ‘sostenibilità tecnico-economica’. Si tratta dell’impiego di una lampada T5, specificatamente studiata da GSE in collaborazione con un produttore italiano per applicazioni in ambito logistico. Tale lampada consente una riduzione dei consumi di circa il 57% rispetto a una soluzione tradizionale agli ioduri metallici, a fronte di un sovra costo d’installazione intorno al 12%. Il rientro economico dell’investimento (1,5 anni) è a oggi molto più contenuto rispetto agli 8-10 anni di soluzioni come i Led, che presentano un risparmio di circa il 70% nei consumi a fronte di un sovra costo per l’installazione del 160% circa. Ma non è tutto. Esporremo anche due case studies: WAL COR realizzato per Gazeley a Cremona e DIMO-Euronics realizzato a Vercelli. In entrambi i casi spiegheremo sia i benefici ricercati dai clienti in termini di comfort termico e maggior versatilità dell’immobile sia come siamo riusciti a conseguirli attraverso soluzioni tecniche che abbiamo elaborato specificatamente per immobili di tipo logistico”. ■



# Un rinnovato complesso a Tivoli, a due passi da Roma

Un'opera di grande interesse per gli operatori, disponibile a fine anno, grazie alla posizione strategica e a magazzini e spazi altamente qualificati, secondo i più avanzati standard.

**B**agni di Tivoli Logistics Center: un rinnovato complesso immobiliare logistico (60 mila metri quadrati di superficie fondiaria e circa 20 mila a uso deposito) che sorge sulla via Tiburtina, a pochi chilometri da Roma. "Le importanti attività di riqualificazione che si stanno conducendo sull'impianto ne fanno un'opera di grande interesse non solo per il mercato immobiliare romano, ma soprattutto per i futuri conduttori, 3PI e users, che a partire dalla fine di quest'anno potranno usufruire di spazi altamente qualificati, secondo i più avanzati standard operativi", sottolinea Marco Colombo, senior consultant di Jones Lang LaSalle, che, in qualità di advisor, ne cura gli aspetti commerciali per la locazione.

**Il complesso**, di proprietà del Fondo Spazio Industriale, fondo comune di investimento immobiliare di tipo chiuso gestito da Prelios SGR, è stato costruito nei primi anni Novanta su specifica esigenza del gruppo Borruso-Fiege per la gestione delle attività di logistica e trasporto dedicate al centro-sud Italia. È composto da due edifici (Edifici A1-A2 ed Edificio B) realizzati con strutture prefabbricate, che hanno, come accennavamo, una superficie complessiva di circa 20 mila mq, altezze utili sotto trave di 7,70 metri e sono collegati da una struttura coperta che garantisce un funzionale spazio di movimentazione, stoccaggio esterno e adeguata area "carica batterie". Le baie di carico sono posizionate su doppio fronte e sono dotate di ampie tettoie che permettono anche il carico-scarico laterale dei mezzi pesanti al riparo da avverse condizioni meteorologiche. Gli uffici di 1.500 mq si

sviluppano su due livelli sul fronte principale dell'Edificio A1 e verranno completati e personalizzati secondo le specifiche esigenze dei futuri conduttori. Il sistema infrastrutturale (Grande Racordo Anulare - Autostrada A1 - Via Tiburtina), oltre ai servizi urbani, rende la "location" strategica per catalizzare flussi diretti e provenienti dal sud Italia e come base di partenza per la distribuzione capillare all'interno della capitale.

**Il piano di ristrutturazione** e di manutenzione straordinaria prevede importanti interventi: il rifacimento delle impermeabilizzazioni in copertura, la sostituzione di lucernai e tettoie, il rifacimento delle pavimentazioni interne ed esterne, l'installazione di nuove porte per le baie di carico dotate di pedane idrauliche e la sistemazione delle aree a verde esterne al complesso. Per quanto riguarda la copertura, inoltre, verranno realizzate opere per la sua completa messa in sicurezza, ad esempio reti anticaduta in ciascuna asola dotata di lucernaio, protezioni lungo tutto il perimetro e camminamenti protetti. Tali interventi si ritengono importanti per garantire la futura piena e sicura fruibilità della copertura sia per interventi di manutenzione ordinaria sia per possibili future installazioni di impianti fotovoltaici.

**Il complesso industriale**, nel dettaglio, verrà completamente riportato a nuovo in quanto sono previsti, oltre alle opere strutturali prima ricordate, interventi particolari quali il rifacimento di tutti i servizi igienici di supporto alle aree operative, la completa tinteggiatura di tutte le parti strutturali dell'edificio sia interne che esterne, il risanamento e la mes-



sa a norma di tutte le centrali elettriche e meccaniche e di tutti i quadri di zona al servizio delle singole porzioni del magazzino. In tale ambito, tutta l'impiantistica elettrica e meccanica esistente verrà completamente revisionata e messa a norma per garantire semplici adattamenti e integrazioni alle esigenze dei possibili nuovi conduttori.

**Una particolare cura** verrà posta nel risanamento delle aree esterne con, in primo luogo, il rifacimento della pavimentazione per facilitare le future operazioni di carico e scarico. È prevista anche la realizzazione di aree a verde che, per la grande sensibilità agli aspetti ambientali, verranno ampliate e arricchite di nuove piante. ■

**Agente principale per la locazione:**



**T. 02 8586 861**

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

**In collaborazione con:**



# TRANSPOTEC LOGITEC 2013

VERONA, 28 FEBBRAIO - 3 MARZO



## Metti a fuoco il cambiamento.

**Transpotec Logitec 2013**, la mostra leader nel Sud Europa per il **trasporto industriale e la logistica**, ti farà scoprire come adeguare il tuo business e come porti da protagonista nei mercati internazionali.

FORUM INTERNAZIONALE  
DELLA LOGISTICA  
E DELL'AUTOTRASPORTO

TRANSPOTEC  
LOGITEC



[info@transpotec.com](mailto:info@transpotec.com) [www.transpotec.com](http://www.transpotec.com)

Fiera Milano S.p.A. - S.S. del Sempione, 28 - 20017 Rho, Milano - tel. +39 02.4997.1 - fax +39 02.4997.6250

Adrievi ai nostri gruppi su Facebook



e su LinkedIn



TRANSPOTEC LOGITEC 2013 - Forum Internazionale della Logistica e dell'Autotrasporto



# Adeguarsi **alla realtà**

Negli ultimi due anni il mercato italiano dei carrelli elevatori è notevolmente calato. Ci vorranno parecchi anni per tornare ai livelli raggiunti prima della crisi. Intanto, le aziende del settore e i loro distributori lavorano in maniera flessibile per venire incontro alle difficoltà dei clienti. E tante, che operano sullo scenario internazionale, in primo luogo in altri continenti e nei paesi Brics, segnano successi e profitti.

# Crisi e opportunità

“Degrocar ha usato il buon senso, analizzando a fondo la crisi e cercando di trovare corrette soluzioni”, sottolinea Roy De Ruijter.

di **Ottavia Valli**



**ROY DE RUIJTER**

**L**a Degrocar distribuisce in Italia i carrelli elevatori della Mitsubishi facendo leva su oltre trenta concessionari sull'intero territorio nazionale e con una propensione ad aumentare la propria presenza nel Meridione, che può presentare nuove opportunità di sviluppo e di mercato. La società si sta confrontando, come tutti, con la crisi e ha per tempo adeguato le sue strategie, riuscendo nel 2011 anche ad aumentare del 10% il proprio fatturato. Ne parliamo con Roy De Ruijter, che della società è il direttore commerciale dal 2007.

## **LA CRISI QUANTO HA INCISO SUL MERCATO DELLA LOGISTICA?**

■ La crisi c'è, è innegabile. Dal 2009 ad oggi il mercato è calato moltissimo, raggiungendo “picchi” del 35%. Va detto però che nel 2011 il volume d'affari è cresciuto, del 10%, a livello europeo. Come importatori ufficiali

per l'Italia di Mitsubishi Carrelli Elevatori, confermiamo questi dati. Nel 2011, per dare una cifra, abbiamo venduto 500 frontali e 300 interni, contro i 450 e i 240 del 2010. Il 2012 è partito in linea, una prima valutazione sarà tuttavia semestrale. Certo per tornare ai livelli del 2007 servirà tempo, almeno un quinquennio. Noi comunque siamo fiduciosi, la logistica non può scomparire. E' un settore senza il quale non sopravvivono le industrie, le medie imprese, le piccole attività. Dalle fonderie alle falegnamerie passando per la farmaceutica, nessuno può farne a meno. Finché ci sarà produzione, a qualsiasi livello, anche nei momenti di depressione economica, ci saranno carrelli elevatori. Se calibriamo la nostra offerta su questo presupposto non possiamo commettere passi falsi.

## **DAL PUNTO DI VISTA TERRITORIALE SI SONO REGISTRATE, O SI STANNO REGISTRANDO, DIFFERENZE DI COMPORTAMENTO? IN ALTRI TERMINI, ESISTONO AREE DOVE LA CRISI È PIÙ “SENSIBILE”?**

■ Esistono aree che soffrono di meno, ma la crisi ha colpito l'Italia intera. Resistono le realtà consolidate, in particolare nel nord Italia, con una forte tradizione industriale e artigianale, dove ci sono aziende storiche. Penso al Piemonte, al Veneto, alla Lombardia, all'Emilia

Romagna, dove noi abbiamo l'80% del nostro volume d'affari. A cambiare, in questi anni, è l'approccio imprenditoriale. Il vero problema è divenuto la carenza di liquidità, la difficoltà di accedere al credito. Chi prima acquistava i carrelli elevatori perché amava avere un “parco” di proprietà, oggi ricorre con più facilità al noleggio e all'usato, perché consentono di avere mezzi di qualità pagando, nel primo caso, un canone mensile che non impatta pesantemente sulle proprie risorse. Le realtà più modeste fanno grande affidamento sull'assistenza, usano i carrelli fino alla fine, diciamo così. Noi e i nostri concessionari, una trentina su tutta la Penisola, ci siamo adeguati al cambiamento del mercato e alle nuove esigenze/difficoltà dei nostri clienti. Per questo, a differenza di altri nostri competitor, siamo riusciti non solo a rimanere a galla ma a reggere un urto di grandi dimensioni e, ora, possiamo comunque guardare al futuro senza rinunciare alla programmazione.





### AVETE "MESSO IN CAMPO" STRATEGIE PARTICOLARI?

■ La nostra strategia è il buon senso, l'utilizzo di una tecnica non difensiva ma aggressiva, di una volontà di adeguarsi a un mercato in continuo cambiamento, alla capacità di lavorare sull'emergenza e sulla contingenza, alla necessità di valorizzare il personale. Abbiamo analizzato la crisi e abbiamo cercato di trasformarla in un'opportunità, di "incunearci" in spazi finora vuoti o sottovalutati. Abbiamo capito che non si può rinunciare alla programmazione, che non può più essere quinquennale, ma ridotta nel tempo. E a differenza d'altri, non abbiamo fatto "ristrutturazioni", da intendersi come tagli della pianta organica. Al contrario, pur in anni difficili, l'abbiamo mantenuta, non abbiamo mai preso in considerazione l'opportunità, neppure nei momenti più bui, di rinunciare ai nostri dipendenti, una trentina tra operai, venditori, amministrativi. Abbiamo consapevolezza di essere un'azienda a tradizione familiare (la Degrocar è stata fondata nel 1987 da Waida Nogarole e dal marito Zelio De Grossoli ed è condotta oggi da Waida e dai figli Lorella e Giuliano) dalla cui produttività dipende il benessere di molte famiglie. Per questo, gli unici interventi fatti in questa direzione, sono stati nel 2009 il blocco del turnover e la rinuncia al rinnovo di contratti in scadenza. Abbiamo salvaguardato tutte le posizioni a tempo indeterminato. In generale, noi puntiamo a coniugare le carat-

teristiche della piccola impresa con le regole imposte dalla competitività europea. Oggi il mondo cambia in fretta, anche sotto il profilo tecnologico e noi ne teniamo conto. Anche per questo siamo alla ricerca sia di operai elettrici specializzati sia di capo area per potenziare la nostra presenza al Sud, che a nostro avviso ha grandi potenzialità e dove, negli ultimi anni, stiamo tentando di radicarci. Noi puntiamo su professionalità con requisiti specifici, come la conoscenza delle lingue straniere, almeno l'inglese. Oggi un operaio non può essere in grado di svolgere solo mansioni manuali. Questa è la nostra strategia, uno spirito di appartenenza fondato sulle capacità, che noi favoriamo fornendo ai nostri stessi concessionari tutti gli strumenti a nostra disposizione, ad esempio la Mitsubishi Forklift Academy (realizzata da Mitsubishi e adottata da Degrocar), un corso di formazione per venditori e tecnici di alta qualità, suddiviso in sezioni, facilmente gestibile ed effettuabile dal proprio pc.

### DAL VOSTRO PARTICOLARE PUNTO DI OSSERVAZIONE, QUAL È IL PROBLEMA ATTUALMENTE PIÙ DELICATO PER LE AZIENDE, AD ESEMPIO LA DIFFICOLTÀ DI AVERE CREDITI O IL CALO DEGLI ORDINATIVI?

■ Le due cose sono strettamente connesse. Noi cerchiamo di andare incontro alle difficoltà degli imprenditori, come detto sopra, con il noleggio, con la vendita dell'usato, fornendo ogni

garanzia per quanto concerne l'assistenza. E offrendo ai nostri clienti percorsi a tassi agevolati.

### RIGUARDO ANCORA ALLA VOSTRA STRATEGIA AZIENDALE, SONO ATTESI NUOVI PRODOTTI O INNOVAZIONI?

■ Abbiamo recentemente presentato i nuovi carrelli Edia Em da 3 & 4 ruote superelastiche 48 V con gamma da 1.3 a 2 tonnellate, oggi sul mercato. Sono frutto di 20 anni di sperimentazioni e collaudi e rispondono a due esigenze chiave: aumentare la produttività e la manovrabilità del mezzo; permettere all'operatore di sentirsi in perfetta sintonia, e al sicuro, sulla macchina. Per quanto riguarda i carrelli interni la novità è il transpallet, rinnovato anche esteticamente e più compatto. In questo caso, i costi dei nuovi prodotti vengono recuperati grazie ai più bassi consumi e alla minor esigenza di manutenzione. Per chi invece è già dotato dei modelli Grendia, nel 2011 sono state messe sul mercato tre nuove serie di cabine: VersaCab, PlusCab e ProCab, destinate all'impiego con i carrelli elevatori diesel e Gpl da 1.5 a 5.5 tonnellate. ■



# Linde guarda al mondo

L'azienda tedesca ha chiuso il primo trimestre 2012 con numeri da record, anche grazie al suo alto grado di internazionalizzazione.

di **Paolo Giordano**



**CHRISTOPHE LAUTRAY**

**A**schaffenburg, Germania, poco distante da Francoforte: la Linde Material Handling tiene una conferenza stampa per presentare i risultati non solo del 2011, ma anche quelli del primo trimestre di quest'anno. I numeri di entrambi questi periodi sono molto positivi. Per quanto riguarda l'anno scorso - sottolinea Christophe Lautray, Chief Sales Officer - il successo di Linde è stato possibile anche per la ripresa economica: in particolare, il mercato dei carrelli elevatori ha vissuto un vero e proprio boom a livello mondiale, con un mercato che ha raggiunto e superato le 977 mila unità, recuperando il 23% sull'anno precedente (che a sua volta era salito sul 2009 del 45%). Una cifra che ha collocato il mercato del 2011 al di sopra di quello del 2007 (che aveva toccato le 953 mila unità): ciò vuol dire che per i carrelli elevatori la crisi è stata "recuperata". Il 2011, in conclusione, è

stato per Linde il secondo di sempre con vendite per 2,86 miliardi di euro. Ancora meglio sono i dati del primo trimestre del 2012, che, ha detto Lautray, "è stato il migliore della nostra storia, segnando il record di vendite". Lo dimostrano ancora una volta i numeri: i ricavi sono cresciuti sullo stesso periodo dell'anno scorso del 17%, passando da 661 milioni di euro a 774; il risultato ante oneri finanziari (Ebit) è migliorato di 26 milioni, passando dai 53 dei primi tre mesi del 2011 ai 79 milioni di quest'anno; il margine operativo lordo (Ebitda) è anch'esso cresciuto del 16%. Sentendo questi dati, un giornalista che viene dall'Italia, che quotidianamente si ritrova a scrivere di budget in rosso, di crisi e dei più svariati problemi, resta sorpreso (... come chi scrive). La spiegazione è però semplice, come sottolinea ancora Lautray, è sta tutta nell'"internazionalizzazione", nel muoversi perfettamente a proprio agio sul "mercato globale", che spesso in Italia sembra essere una semplice, un po' astratta definizione, ma che invece nella realtà è non solo la carta per sopravvivere, ma per affermarsi sul mercato, appunto, come Linde, con numeri da record. Quindi, lo scenario è il mondo, sul quale Linde, con sei stabilimenti, "gioca" tutte le sue carte, dalla tecnologia alla ricerca e all'innovazione (in termini di potenza, affidabilità, velocità), dalla massima attenzione alla sostenibilità e alle energie alternative (ad esempio, sulla trazione a idrogeno) fino alla sicurezza e al design, per il

quale ha una stretta collaborazione con la Porsche sin dal 1982. Elementi di "qualità" (oltre la sua enorme esperienza sui motori elettrici) che l'azienda porta, ad esempio, in Russia, dove ha recentemente acquisito il dealer Liftec e ha fondato una nuova società. Questo perché considera la Russia e i paesi dell'Asia centrale come un grande mercato potenziale. La Russia non è il solo paese Brics nel "mirino" di Linde. Il Brasile, infatti, è considerato il primo mercato dell'America del sud, in primo luogo per il segmento produttivo da 2,5 tonnellate. Uno stabilimento produttivo aprirà a San Paolo nel corso di quest'anno, insieme a un nuovo centro di sales&services e a quattro piattaforme di vendita che verranno posizionate una nello stesso Brasile e le altre in Cile, Argentina e nel centro America. Dal Brasile alla Cina, dove, a Xiamen, è attivo da fine ottobre 2011 un nuovo centro di sviluppo. "Un'ulteriore





espansione nei mercati emergenti significa uno sviluppo a livello locale, nella vicinanza del cliente, con l'obiettivo di offrire prodotti e servizi realmente adatti al mercato e che soddisfino gli operatori", ha commentato Theodor Maurer, presidente del Management Board. Si può aggiungere che Linde è presente in Australia con un centro sales&services a Melbourne, entro l'anno ne aprirà un altro in Thailandia e nel 2013 in Sudafrica.

Lo zoccolo duro del mercato è rappresentato da quello europeo (che nel 2011 ha assorbito 215 mila unità), per il quale uno dei motori è per la Linde lo stabilimento che sorge sempre ad Aschaffenburg, che è il più grande dell'azienda, con 4.100 dipendenti, che lavorano su tre turni giornalieri in produzione e due nel reparto assemblaggio, una produzione annua di 38 mila pezzi (170 al giorno, dei quali il 38% elettrici) e una produzione media a pezzo di 40 ore. Una delle fondamentali scelte produttive

della fabbrica è di realizzare tutti i componenti, eccetto il motore, al proprio interno o nelle sue immediate vicinanze. Questi componenti, che comprendono, tra l'altro, le pompe idrauliche, la carrozzeria dei carrelli, tutte le strutture portanti in ferro, vengono poi assemblati lungo una serie di catene di montaggio, governate secondo una precisa, rigida tempistica, che prevede la realizzazione di un pezzo entro il termine di dieci giorni. La produzione viene portata avanti esclusivamente sulla base degli ordini. Ciò porta anche differenze nella realizzazione di un carrello, perché quest'ultima dipende dalle richieste del cliente. "Confrontarci con questa complicata evenienza, che ci può condurre a non realizzare mai un carrello uguale a un altro, è una delle più importanti sfide che portiamo avanti", ha sottolineato Roland Hartwig, vicepresidente operativo dello stabilimento.

Linde è presente anche in Italia con una sua filiale, Linde Material Handling Italia, che ha festeggiato proprio quest'anno il suo 50° anniversario. La filiale ha sede a Colturano, in provincia di Milano, e conta su una diffusa rete di concessionari in continua espansione. Tra

*Un nuovo prodotto della ricerca Linde: il "Logistic Train", una soluzione per ottimizzare lo stoccaggio e il trasporto*



le scelte commerciali portate avanti nel nostro paese c'è quella dell'offerta di noleggio dei carrelli a breve termine.

ne. "È una soluzione flessibile, veloce e vicina alle esigenze di molte aziende", dice Georges Giovinazzo, responsabile del mercato italiano, che aggiunge: "Questa formula può essere utile in momenti particolari, picchi di lavoro imprevisti, impiego di attrezzature extra per movimentare materiali speciali, guasti inaspettati che richiedono una sostituzione veloce e temporanea. Oltre a queste situazioni, il noleggio a breve termine si rivela vantaggioso oggi che siamo di fronte a un mercato imprevedibile nel medio e lungo periodo, con conseguente riduzione degli investimenti e scarsa liquidità. Infine, può essere un'ottima occasione per provare prodotti di un certo marchio o per scoprire quale tipo di servizio ci si può attendere da un'azienda, senza prendere impegni a lungo termine". ■



# "Gold Award" a Toyota

A Monaco di Baviera, l'azienda ottiene il massimo riconoscimento per il design, e non solo, del modello BT Optio serie L.

di **Ottavia Vinci**

**A** Monaco di Baviera, lo scorso 10 febbraio, durante l'assegnazione dell'International Forum Design Award-iF (marchio che attualmente rappresenta non solo un simbolo di eccellenza, ma una specie di vero e proprio "Oscar del design"), Toyota Material Handling ha vissuto una giornata importante: dopo i successi ottenuti nel 2009 con ben due prodotti (BT Levio e Toyota Traigo 48), un altro modello ha vinto il prestigioso riconoscimento nella categoria "Product Design", il BT Optio serie L. Questa volta, però, il titolo conseguito è stato il top, ossia il cosiddetto "Gold Award", assegnato a quelle macchine per la movimentazione delle merci che eccellono in tutti gli aspetti esaminati dalla giuria: design, scelta dei materiali, sicurezza, durata, ergonomia e basso impatto ambientale. Questo premio rappresenta un riconoscimento alla filosofia che ha sempre guidato il prodotto BT, che ha una lunga tradizione nell'anticipare i trend di mercato, fornendo alla propria clientela le migliori soluzioni possibili. La gamma BR Optio serie L è il risultato di tale filosofia basata su una ricerca tesa al miglioramento continuo, anche in funzione dell'adeguamento alle necessità degli utilizzatori. È una gamma sviluppata attorno al concetto "Smooth Operator" concepito per fornire le migliori condizioni di lavoro all'operatore che conduce il mezzo. Tutti i modelli sono dotati di un basso gradino di accesso

ed è disponibile in opzione un sistema di ammortizzazione della pedana operatore. Il sistema di sterzo E-man consente una guida facile e senza sforzi: il timone è elettronico e può essere posizionato a seconda delle diverse condizioni di guida. Ciò include il fatto di poter seguire l'operatore mentre lavora al secondo livello, permettendo al carrello di poter essere guidato da un punto all'altro senza dover per forza scendere al livello terra. Inoltre i comandi possono essere traslati a destra

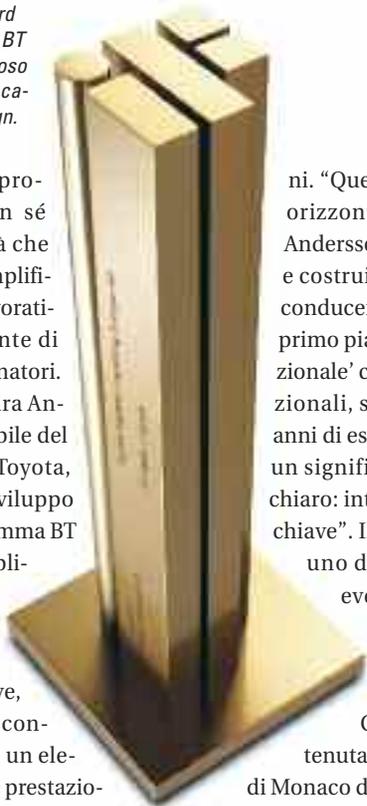
o a sinistra per consentire all'operatore di far avanzare il carrello camminando al suo fianco. Nelle operazioni di commissionamento degli ordini anche l'efficienza della parte amministrativa è essenziale e ciò costituisce un altro elemento fondamentale del concetto "Smooth Operator". Infatti, i carrelli BT Optio annoverano un gran numero di vani portaoggetti, oltre all'E-bar opzionale, che consente un facile montaggio di dispositivi ausiliari come terminali di computer o scanner di codici a barre. Funzionale, confortevole e soprattutto "user-



La gamma BT Optio serie L è stata sviluppata attorno al concetto "Smooth Operator" concepito per fornire le migliori condizioni di lavoro all'operatore conducente il mezzo.

Il premio iF Gold Award attribuito alla gamma BT Optio serie L, prestigioso riconoscimento nella categoria Product Design.

friendly”, questo prodotto riassume in sé tutte le possibilità che permettono di semplificare la giornata lavorativa di un conducente di carrelli commissionatori. Per Magnus Oliveira Andersson, responsabile del Design Center di Toyota, che ha diretto lo sviluppo del design della gamma BT Optio serie L, semplicità, robustezza, maneggevolezza e sostenibilità sono i fattori chiave, le linee guida che conducono a ottenere un elevato standard delle prestazioni.



ni. “Questo commissionatore orizzontale - ha sottolineato Andersson - è stato progettato e costruito tenendo sempre il conducente e le sue esigenze in primo piano. Un design ‘evolutionale’ con forme pulite e funzionali, sviluppate attraverso anni di esperienza. La forma ha un significato e un messaggio chiaro: interpreta i nostri valori chiave”. Il BT Optio serie L sarà uno dei protagonisti negli eventi iF di quest’anno: sarà presente in tutte le occasioni. Si è appena chiusa l’iF Gold Award Exhibition tenuta presso il museo BMW di Monaco di Baviera, ma altre ini-

La gamma di commissionatori BT Optio serie L è stata sviluppata per offrire le migliori prestazioni sia per l’uomo sia per la macchina. La gamma offre una scelta completa di modelli per il picking al primo ed al secondo livello con una vasta gamma di configurazioni.



ziative “iF Design Exhibition” si terranno presto ad Hannover e ad Amburgo, in Germania, e a Haikou, in Cina.



## UNA GRANDE REALTÀ

Toyota Material Handling Europe, che è l’organizzazione europea di Toyota Industries Corporation, leader mondiale nel settore delle attrezzature per la movimentazione delle merci, è presente nel nostro continente in più di trenta paesi, con il quartiere generale posizionato in Svezia. Uffici operativi sono presenti ad Ancenis (Francia), Bologna, Bruxelles e Mjølby/Linköping (Svezia). In queste stesse città (esclusa Bruxelles) vi sono anche stabilimenti produttivi. Conta su 400 punti vendita e assistenza, quasi 5.000 tecnici, circa 8.800 dipendenti e una vasta rete di distributori e rivenditori indipendenti. In Italia, dove, come abbiamo detto, a Bologna c’è uno stabilimento di produzione, la società opera attraverso Toyota Material Handling Italia, nata il primo aprile del 2010 dalla fusione di Toyota Carrelli Elevatori srl con BTCesab, aziende con una lunga e apprezzata esperienza nel settore. La realtà italiana della Toyota Material Handling può, quindi, fare affidamento sulla tradizione e storicità di tre marchi commercializzati (Toyota, BT e Cesab) e inoltre su un’organizzazione di vendita e di assistenza articolata su oltre cento punti dislocati sul territorio nazionale. La società italiana, che ha due filiali a Bologna e a Torino, ha chiuso l’anno fiscale lo scorso 31 marzo con un fatturato di 155 milioni di euro. Oltre a offrire una vasta gamma di prodotti che consente di soddisfare qualsiasi tipo di esigenza nella movimentazione delle merci, l’azienda completa la sua offerta con una serie di servizi studiati per valorizzare il business dei clienti, da soluzioni di logistica integrata sviluppate dalla Divisione Sistema (e questo è un servizio innovativo) a un ampio parco di carrelli usati, ricondizionati e garantiti, fino a flessibili piani di noleggio e a formule finanziarie personalizzate. In particolare, per quanto riguarda il noleggio, oggi, per diverse ragioni, in primo luogo la crisi finanziaria e le difficoltà di accedere al credito, molto importante per le imprese produttive e di distribuzione, che, con questa formula, possono gestire in maniera migliore il proprio budget, la società offre soluzioni sia a breve sia a lungo termine.

# Piacere, Global Logistics.

edizione  
**18**

Il 22 e 23 maggio presentatevi al Global Logistics, l'appuntamento business dedicato ai protagonisti del mondo della Logistica e della Supply Chain. Incontri one-to-one, dibattiti e conferenze per favorire l'incontro e il confronto tra la domanda e l'offerta sulla base di interessi comuni: condividere idee, analizzare problematiche ma soprattutto individuare nuove soluzioni e sviluppare nuovi contatti commerciali.

Per saperne di più, visitate [www.global-logistics-expo.it](http://www.global-logistics-expo.it)  
o scrivetece a [info@concordiasrl.it](mailto:info@concordiasrl.it)  
Per noi sarà un piacere inviarvi la brochure  
Global Logistics.



**global logistics**

Incontri b2b e conferenze nel mondo della logistica

**Global Logistics, 22 e 23 maggio - Bologna/Bentivoglio**

# Continental: obiettivo tracciare i pneumatici

Il Gruppo, leader del settore nel mondo, ha messo a punto un sistema per seguire nelle fabbriche ogni fase della produzione.

di **Sara Perotti**

**C**on un fatturato mondiale registrato a 26 miliardi di euro (dato 2010), vendite realizzate per oltre 25,5 miliardi di euro nel 2010 e numerosi brevetti depositati ogni anno (1.100 nel 2011), il Gruppo Continental è oggi una realtà leader nel mondo nella produzione di pneumatici. Dalla sua fondazione, avvenuta nel 1871 ad opera di nove banchieri e industriali di Hannover - il nome originale è "Continental-Caoutchouc & Gutta-Percha Compagnie" - l'azienda ha mostrato un'evoluzione continua. Nata con 200 dipendenti alle prese con la costruzione di prodotti in gomma, come borse per l'acqua calda, bambole giocattolo, tessuti gommati e gomme piene per carri e velocipedi, si specializza successivamente in pneumatici per vettura, autocarro, veicoli per l'industria e biciclette. Grazie al continuo sviluppo e messa a punto di nuovi prodotti, l'acquisizione di una serie di marchi importanti, già a partire dalla fine degli anni '70, la partnership con l'industria automobilistica e l'apertura alla globalizzazione dagli anni '90, Continental ha progressivamente ampliato il proprio business divenendo, con le attuali 160 mila maestranze in 200 stabilimenti in 45 paesi del mondo, una delle aziende leader nelle forniture al settore automotive non solo per i pro-

dotti in gomma, ma anche per sistemi meccanici ed elettronici.

Oggi il Gruppo Continental è il più grande multibrand nel settore pneumatici ed è tra i primi cinque fornitori al mondo nel settore automobilistico e secondo in Europa. La gamma gestita è variegata e comprende prodotti quali: pneumatici, sistemi di controllo della frenata e delle dinamiche di guida, componenti elettronici per airbag, sistemi di guida assistita, sensori, sistemi e componenti per organi di trasmissione e telaio, strumentazioni, soluzioni di infotainment, componenti elettronici del veicolo e prodotti tecnici elastomerici.

## Le esigenze rilevate

Con particolare riferimento al settore pneumatici, per Continental risulta di fondamentale importanza poter identificare e garantire una tracciabilità costante dei propri pneumatici in ogni fase del processo di produzione, dalla gestione materie prime e dei semilavorati, alle fasi di controllo qualità e conformità, fino al montaggio dei pneumatici ed allo smistamento di fine linea. Anche a fronte dei volumi gestiti - l'azienda realizza giornalmente dai 40 mila a 80 mila pneumatici - l'obiettivo perseguito da Continental era di poter riuscire a migliorare il processo di tracciabilità in essere attraverso un sistema effi-

ciente di lettura dei codici a barre e garantirsi così la massima funzionalità in tutte le fasi di produzione.

La scansione del codice sui pneumatici è tipicamente un'operazione complessa, che richiede una lettura omnidirezionale di codici di altezza ridotta, la cui qualità tende però ad alterarsi nel corso del processo di produzione. La soluzione precedente a quella in esame, costituita da un sistema laser per la lettura dei codici a barre, aveva portato alla luce alcune criticità. In primis, essa non garantiva percentuali elevate di lettura, a causa dei numerosi codici a barre rovinati durante i processi a cui erano sottoposti i pneumatici (in particolare durante la fase di vulcanizzazione). Inoltre, i lettori laser richiedevano frequenti interventi di manutenzione e ciascun pezzo non letto imponeva un'ulteriore gestione manuale, con conseguente significativo impatto sui costi finali. Alla luce di queste criticità, l'azienda ha espresso l'esigenza di una soluzione di identificazione che garantisse performance superiori, accompagnate dalla ripetibilità e certezza delle operazioni, per poterla replicare in tutti i propri plant attivi nel mondo. La soluzione è stata trovata con il supporto di Datalogic Automation (si veda il box descrittivo a lato) che ha proposto un sistema appositamente realizzato per la lettura dei codici a barre dei pneumatici. >

## IL FORNITORE DATALOGIC

Il Gruppo Datalogic, leader mondiale nel mercato dell'acquisizione automatica dei dati e dell'automazione industriale, è uno dei principali fornitori di soluzioni globali e produttore di lettori di codici a barre, di mobile computer per la raccolta dati, di sistemi a tecnologia RFID e visione e offre soluzioni innovative per una vasta gamma di applicazioni rivolte ai settori retail, trasporti e logistica e all'industria manifatturiera.

Datalogic S.p.A. è quotata presso il segmento STAR di Borsa Italiana dal 2001, con il simbolo DAL.MI. e ha sede centrale a Lippo di Calderara di Reno (Bologna). Grazie alla recente acquisizione di Accu-Sort Systems Inc., azienda americana leader nei prodotti e soluzioni per l'Identificazione automatica, il Gruppo Datalogic ha raddoppiato la propria presenza nel mercato dell'automazione industriale, conquistando la prima posizione nel mondo nel segmento degli Industrial Bar Code Scanners, con una quota di mercato pari al 31%. Nel 2011 il Gruppo Datalogic, che conta oltre 2.000 dipendenti nel mondo, distribuiti in 30 paesi tra Europa, Nord America, Sud America, Asia e Oceania, ha registrato vendite preliminari per circa 425 milioni di euro. Il Gruppo investe oltre 26 milioni di euro all'anno nel settore ricerca e sviluppo, con un patrimonio di 898 brevetti in tutto il mondo che si è arricchito di oltre 100 unità grazie alle recenti acquisizioni.

**Ulteriori informazioni sono disponibili sul sito [www.datalogic.com](http://www.datalogic.com).**

### La nuova soluzione

Il nuovo sistema (STS400™) è appositamente realizzato per contesti di identificazione e lettura a lunga distanza nelle applicazioni di smistamento di pneumatici di veicoli pesanti e industriali e si presta specificatamente alla lettura dei codici a barre; esso opera attraverso lettori imager industriali (MATRIX 410™) che integrano in un unico prodotto le funzioni di cattura, decodifica e trasmissione delle immagini. Si tratta di una soluzione integrata, preassemblata e configurata, caratterizzata da semplicità di installazione e manutenzione, facilmente adattabile per essere impiegata in luoghi diversi.

Il principio di funzionamento prevede che, al passaggio dei pneumatici in corrispondenza dei lettori, il sistema effettua l'identificazione dei codici a barre all'interno di uno spazio definito e rapidamente: in meno di un'ora esso consente al pneumatico di passare dalle primissime fasi di lavorazione fino alla linea di produzione. Il sistema si compone inoltre di un dispositivo che indica l'avvenuta lettura in tempo reale, attraverso una luce verde che si illumina in caso di successo. I dati registrati relativi alla lettura dei codici a barre sono infine trasferiti dal sistema, che è quindi in grado di tracciare e monitorare l'intero flusso dei pneumatici all'interno dello stabilimento.



*Particolari del sistema di identificazione dei pneumatici*

*Principio di funzionamento del sistema automatico identificazione e lettura a lunga distanza*



### Conclusioni

Si è presentato il caso di Continental, realtà leader nel mondo nella produzione di pneumatici. Alla luce delle esigenze di business rilevate, l'azienda ha deciso di sviluppare un sistema automatico di identificazione e lettura a lunga distanza per poter tracciare i pneumatici nelle fasi di produzione in tutti i plant del Gruppo.

Con riferimento ai benefici derivanti dalla nuova soluzione Siegfried Rainer, responsabile manufacturing e sistema di qualità di Continental HQ, ha dichiarato: "Abbiamo scelto Datalogic Automation perché la loro soluzione di identificazione dei pneumatici ci garantisce un'alta percentuale di successo e possiede tutte le potenzialità per adattarsi a eventuali futuri cambiamenti e necessità". ■

# Intermec lancia tre nuove linee: stampanti desktop, di ricevute e industriali a copertura di tutte le esigenze del mercato

**M**arzo 2012. Fiera Logimat di Stoccarda. Intermec presenta le nuove stampanti Desktop PC23 e PC43, che rappresentano la soluzione intuitiva, flessibile e intelligente per applicazioni di stampa non intensiva negli ambienti dei trasporti, dei corrieri, dell'ospitalità, di produzione, magazzino e ufficio. Progettate per costituire un nuovo standard in termini di flessibilità e semplicità di utilizzo, la PC23d, la PC43d e la PC43t fanno parte di una nuova gamma di stampanti desktop dal design innovativo e con una piattaforma costruita appositamente. Le nuove stampanti sono disponibili rispettivamente nelle versioni da 2 e 4 pollici termica diretta oppure da 4 pollici a trasferimento termico, perfette per installazioni in spazi ridotti grazie al design compatto e dalle linee morbide. Tutta la serie PC offre anche la produttività più rapida della sua classe (otto pollici al secondo).

“Realizzate pensando alle necessità dei clienti, le stampanti desktop della serie PC sono state costruite appositamente per ottimizzare le prestazioni degli utenti”, dice Chuck Dourlet, Vice Presidente Intermec Printers & Media. La PC43d termica diretta è fatta su misura per il mercato postale e dei corrieri espressi, così come per gli uffici e i negozi, ed è ideale per i clienti che intendono migliorare le operazioni di stampa su elementi specifici, come ad esempio le etichette. La PC43t può ac-

ogliere il più lungo rotolo di nastro per una stampante desktop (fino a 11,811 pollici/300 m), riducendo la necessità di sostituzioni continue e contribuendo all'ottimizzazione dei tempi operativi. La PC23d è invece una stampante desktop intuitiva, flessibile e intelligente, che rappresenta un nuovo standard nelle operazioni di stampa semplici ed efficienti per gli ambienti sanitari.

**Aprile 2012.** Una nuova aggiunta alla famiglia Intermec: le stampanti di ricevute PR2 e PR3 – le più piccole, leggere e durevoli nella loro categoria. Progettate per garantire una comodità operativa ai professionisti che operano sul campo, nelle applicazioni di consegna diretta (DSD), tentata vendita, field service, pagamento in mobilità e nella gestione elettronica delle multe, le stampanti portatili da due e tre pollici PR2 e PR3 sono le compagne ideali per l'ampia gamma di computer palmari Intermec, con la possibilità di utilizzare gli stessi sistemi di ricarica, le stesse culle, gli stessi accessori e le funzionalità di gestione remota del dispositivo, per garantire un TCO (total cost of ownership) ridotto e un'efficienza migliorata.

**Maggio 2012.** Annuncio al mercato delle stampanti industriali di fascia media PM43 e PM43c,

che garantiscono la produttività più rapida della loro classe. Adatte per ambienti industriali difficili come il settore dei trasporti, i reparti di produzione e i centri distribuiti, le stampanti PM43, costruite in metallo, e le più compatte PM43c, sono state progettate per rendere al massimo, migliorando i tempi operativi e riducendo i costi di manutenzione.

Queste stampanti offrono il massimo in termini di affidabilità e intuitività nelle comunicazioni, con uno schermo touch screen a colori unico nel suo genere, caratterizzato dalla possibilità di scegliere tra 10 lingue oppure con icone universali facili da usare, oltre a un'intuitiva interfaccia web-based multilingua. Riducono la necessità di supporto informatico grazie a una gestione integrata dei dispositivi, che permette alle stampanti di essere monitorate da remoto utilizzando palmari Intermec, computer portatili, smartphones o tablet, attraverso la connessione WiFi o Ethernet. ■



Dall'alto Stampanti PR2/PR3,  
Stampante PM43  
e Stampanti PC23/PC43



Assologistica

**EUROMERCI**



Cultura e Formazione  
Assologistica

organizzano:

# 8<sup>a</sup> Edizione del Premio *Il* Logistico dell'Anno

**SONO APERTE LE CANDIDATURE PER L'ISCRIZIONE  
ALL'8° PREMIO "IL LOGISTICO DELL'ANNO"**

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

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

Il testo di presentazione della candidatura andrà spedito entro e non oltre il **30 giugno 2012**

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

via mail a [oggiola@euromerci.it](mailto:oggiola@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

# Sempre più difficile

“Ci dobbiamo confrontare con le multinazionali che dominano il settore, con le lungaggini burocratiche e il crollo dei prezzi”, sottolinea Giampaolo Tamagnini, responsabile di settore di Laziale Distribuzione.

di Valerio Di Velo



GIAMPAOLO TAMAGNINI

**P**omezia, a pochi chilometri da Roma, sulla Pontina, la strada che collega la capitale con Latina e poi con la Campania, è stato un comune che ha goduto dei finanziamenti della famosa Cassa per il Mezzogiorno. Finanziamenti che decenni or sono hanno favorito forti insediamenti di case farmaceutiche e non solo. Pomezia, quindi, diventò un centro produttivo importante e di conseguenza con forti esigenze di trasporto e logistiche. In questo contesto e per far fronte alle richieste dei servizi logistici è nata e si è sviluppata la Laziale Distribuzione. Oggi il Gruppo Log.Di. in cui è presente la Laziale Distribuzione svolge un ruolo rilevante in diversi settori della logistica tra i quali quello farmaceutico. Siamo andati a trovare a Pomezia Giampaolo Tamagnini, responsabile del settore farmaceutico del Gruppo, dove 10

mila metri quadrati sono destinati ai farmaci e ai parafarmaci e che fiancheggia un altro importante impianto della società, con 80 mila metri quadrati, situato nella vicina Santa Palomba.

## COSA RAPPRESENTA PER IL VOSTRO GRUPPO IL SETTORE DEL FARMACO?

■ La divisione del farmaco e del parafarmaco è uno dei nostri principali settori, in questo campo lavoriamo da circa 25 anni e abbiamo accumulato una specifica esperienza e una alta specializzazione. Sin dagli anni Ottanta abbiamo posto particolare attenzione al mondo farmaceutico, nei primi anni le aziende di logistica non venivano prese nella giusta considerazione ma è proprio in questo periodo che abbiamo maturato molta esperienza e gettato le basi per il nostro sviluppo futuro sia in questo sia in diversi altri settori. Con il passare degli anni le case farmaceutiche hanno iniziato a terziarizzare i loro magazzini e il farmaco è divenuto per molti anni una nostra punta di eccellenza, nel tempo abbiamo dedicato molteplici investimenti a questo settore raccogliendo la soddisfazione del mercato.

Oggi la realtà è radicalmente cambiata, le multinazionali del settore di logistica sono sul nostro territorio con una forte presenza, l'eccessiva concorrenza ha portato a un abbattimento dei prezzi a scapito del servizio. La nostra logistica di contro è stata sempre volta alla qua-

lità del servizio, ma questa a volte non viene più apprezzata dal mercato, che spesso al primo posto mette il costo, trascurando il servizio stesso che gli viene reso con conseguenze però a nostro avviso negative e alcune volte inaspettate.

Purtroppo per questo settore non abbiamo avuto nella varie sedi associative la giusta attenzione che invece meriterebbe visto il ruolo che questo campo riveste nell'economia nazionale e quello che la logistica può dare nel mondo dei servizi. Le multinazionali hanno acquisito quasi tutte le aziende di logistica e dettano in questo campo le loro condizioni nel bene o nel male, probabilmente finirà come nel mondo dei trasporti dove sono rimasti in pochi a gestire il mercato.

## CON QUALI ALTRE DIFFICOLTÀ VI DOVETE CONFRONTARE?

■ Lei sa che oggi il fattore tempo è sempre più importante, il mercato si muove rapidamente, è veloce, mentre chi governa le regole e le norme resta perennemente fermo. Così si creano barriere insormontabili.

Occorrerebbero linea guida e poi controlli specifici che vengano rispettate. Invece succede tutto il contrario. Anche qui le faccio un esempio per semplificare. Di recente un'azienda francese di prodotti veterinari voleva inserire sul mercato italiano i suoi prodotti con un deposito su Roma, per tale >



operazione ovviamente aveva previsto tempi brevi, due, tre mesi. Noi avevamo tutte le caratteristiche necessarie per svolgere questo lavoro, avendo, come richiedono le norme, già la divisione tra i farmaci e i parafarmaci. Avremmo potuto molto rapidamente adeguarci anche per fare questa attività sul fronte veterinario. Invece ci è stato richiesto virtualmente di ricominciare da capo, di richiedere nuovamente tutte le autorizzazioni che di fatto avevamo già acquisito per quanto riguarda i farmaci destinati agli umani. Risultato: ci sarebbe voluto almeno un anno, un tempo che avrebbe costretto i francesi a tener fermi i propri capitali. Tutto è sfumato davanti a tale ottusità. Lo stesso avviene per gli stupefacenti: abbiamo l'autorizzazione, ebbene ogni due anni bisogna richiederla, iniziando tutte le pratiche, ricominciando dall'iscrizione alla camera di commercio. Lavorare così è come le fatiche di Sisifo, continuiamo a portare in cima un masso che regolarmente continua a rotolare giù per la china.

#### **IN GENERALE, COM'È ORGANIZZATA LA LOGISTICA FARMACEUTICA?**

■ Questo è un altro problema. Oggi è un circolo vizioso: le aziende farma-

ceutiche inviano i loro prodotti agli ospedali, ai grossisti, ai depositari. Questi ultimi fanno la stessa cosa: consegnano a loro volta agli ospedali, ai grossisti, alle cliniche, alle farmacie, agli studi di medici. Il tutto comporta un aggravio di costi, a una miriade di trasporti, che ricadono poi in massima parte sul pubblico, sulle Regioni, sul servizio sanitario nazionale. Occorrerebbe un unico polo logistico regionale, organizzato con capitali privati, da dove dovrebbero partire tutti i prodotti. Così si razionalizzerebbe il sistema, si ridurrebbe la frammentazione del mercato, si eviterebbe anche un'altra piaga che è quella del mercato nero. Le aziende farmaceutiche hanno pagato tanti soldi per creare piattaforme logistiche e dove sono finiti? Il nostro paese deve cambiare, deve finalmente iniziare a guardare lontano, a operare per l'interesse comune, a ottimizzare i sistemi se vuole uscire

dalla crisi. Se non si fa così, le prospettive diventano ancora più complicate. Occorre una svolta a livello istituzionale, occorre un accentramento dei servizi che superi gli ostacoli imposti dalle lobby, da interessi particolari.

### **Il nostro paese deve cambiare, deve operare per gli interessi collettivi**

#### **IN QUESTO SCENARIO, COME SI MUOVE NEL SETTORE LA LAZIALE DISTRIBUZIONE?**

■ Anche nel farmaceutico ci muoviamo secondo le nostre regole, che sono la continua ricerca dell'efficienza, che perseguiamo puntando sull'utilizzo di sistemi informatici sempre di ultima generazione, sulla formazione continua del personale, sugli investimenti che continuiamo a fare. All'interno di questo quadro, miriamo a creare con le aziende farmaceutiche nostre clienti uno stretto legame che ci permetta di capire sempre meglio quello di cui hanno bisogno, di entrare nei loro progetti e di aiutarli a realizzarli. Cerchiamo di ottimizzare i servizi dando sempre un valore aggiunto. I nostri sistemi informatici s'intersecano con quelli del cliente, riceviamo direttamente gli ordini e li eseguiamo, curando il trasporto con il nostro parco mezzi o, per piccole partite che vanno lontano, ricorrendo a corrieri. Ci siamo organizzati fino a diventare promoter dei farmaci, non a caso arriviamo a organizzare e ad allestire per alcuni prodotti, ad esempio gli occhiali e altri ancora, esposizioni all'interno delle farmacie. Cerchiamo inoltre di offrire più servizi contemporaneamente, con una stessa azione perché il prodotto meno si "tocca" più si abbassano i costi. Il nostro è un impegno costante che ci sta premiando, nonostante tutte le criticità di cui, purtroppo, abbiamo parlato. ■



# EDIA EM

Il piacere della guida

quando  
l'affidabilità  
è tutto...



Facilità di manovra senza slivari... controllo totale  
Il nostro ultimo modello forklift ha incorporato un nuovo standard  
per "guidabilità": il singolo fattore più importante della produttività.

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

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

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

Ogni carrello elevatore è costruito per continuare a lavorare.....

— giorno dopo giorno — anno dopo anno —

qualunque sia il clima — qualunque siano le condizioni

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



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



**DEGROCAR**  
insieme possiamo

Numero Verde 800 264 633

Oppure visita [www.mitsubishiforklift.com](http://www.mitsubishiforklift.com)

Qualità | Affidabilità | Value For Money



**MITSUBISHI**  
FORKLIFT TRUCKS

# Auto in caduta libera

A Verona il Dealer Day ha fatto il punto sulla situazione del settore e del suo mercato. Ne è emerso un quadro preoccupante.

di **Stefano Pioli**

**A**l centro congressi di Verona-Fiere si è tenuta, dal 15 al 17 maggio, la decima edizione dell'Automotive Dealer Day. Un appuntamento rivolto a tutti gli operatori del settore auto, dalle case automobilistiche ai concessionari, ai fornitori di prodotti e servizi. Un appuntamento che ha visto una notevole partecipazione e momenti d'intenso dibattito sulla negativa situazione del mercato automobilistico nazionale. I dati sono impietosi: nel 2007, il mercato aveva toccato i 2,5 milioni di immatricolazioni e per l'anno in corso le previsioni oscillano intorno a un milione in meno, tra 1,5 e 1,7 milioni, con molti analisti che valutano la flessione ancora più forte, attestandosi su una stima di 1,4 milioni. In particolare, se guardiamo agli ultimi mesi, l'andamento del mercato è veramente pesante: in marzo ha pagato anche le conseguenze dell'agitazione delle bisarche e ha così chiuso il suo "percorso" con 138.137 unità, un valore che ci ha riportato indietro di almeno trent'anni, con un calo dell'8,32% sul

mese precedente e del 26,72% su marzo 2011; ad aprile le cose non sono migliorate di molto con un calo delle vendite del 18% su aprile 2011 e ciò fa capire che poi lo sciopero delle bisarche non è stato così determinante sui dati segnati a marzo; per il primo quadrimestre dell'anno la flessione sullo stesso periodo del 2011 è stata intorno al 20%. Nei primi quattro mesi dell'anno, si è registrata una *débacle* per le vendite di quasi tutte le case. Le tre principali, leader del mercato, hanno segnato questi risultati: Fiat, 106.798 auto vendute (con Panda, Punto, Nuova 500 in primo piano) con un decremento rispetto allo stesso periodo del 2011 del 22,48%; Volkswagen 45.244 macchine vendute (con Golf al comando), con un calo del 15,31%; Ford 41.507 vendite (con Fiesta su tutte) e una flessione al 32%. Anche sul piano degli ordini l'andamento è di una sostanziale, lenta frenata: a marzo 2012 si è avuto un decremento sullo stesso mese dell'anno scorso del 14,49% e sul mese precedente dello 0,4%. Quest'ultimo dato sottolinea che si sta creando (la cosa si è ripetuta anche ad aprile) una reale stasi sul mercato.

L'aspetto drammatico è che la flessione delle vendite prevista nel corso dell'anno (unita alle difficoltà di ricorrere al credito bancario) sta mettendo in una crisi molto seria una notevole parte dei concessionari, specialmente quelli meno strutturati. Scrive Interauto News a questo proposito: "Le associazioni di categoria hanno tradotto l'immatricolato 2012 in una quasi certa uscita dall'attivi-

tà di 350 concessionari (l'esodo è già cominciato) con una conseguente perdita di circa diecimila posti di lavoro per specialisti che non avranno facilità a trovare una nuova sistemazione e che, in molti casi, rischiano anche di non poter usufruire del sostegno degli ammortizzatori sociali". Le ripercussioni saranno anche pesanti su tutta la filiera dell'auto e quindi anche sulla logistica.

Molto si è discusso a livello previsionale su come finirà il 2012, con dati, come ricordavamo prima, che oscillano tra 1,4 e 1,7 milioni di nuove immatricolazioni. Il calo è generalmente ascritto in toto alle problematiche economiche, ma vi sono altri elementi che rendono le previsioni, specie a medio-lungo termine, negative. Ne citiamo due, entrambe collegate all'evoluzione demografica nel nostro paese: la prima i dati sull'invecchiamento della popolazione e la seconda la distribuzione del reddito che si sta accentrando, per la difficoltà di trovare lavoro da parte dei giovani (fatto realmente drammatico nel Mezzogiorno) su fasce di età avanzate. La combinazione di questi due eventi fa diminuire l'"attrattività" dell'auto nuova: oggi, chi se la potrebbe permettere, per l'età, perché la usa di meno, perché ha comunque meno stimoli, non rinnova quella che da tempo già possiede. Tutto ciò delinea non solo un declino del settore, che avrà grandi problemi a tornare a vendere due milioni di vetture l'anno, ma anche quello del paese, senza interventi finalizzati con forza e determinazione a far ripartire la domanda interna. ■



# Making business flow

Questa è la filosofia con la quale opera Ceva Logistics Italia: il servizio per i clienti deve scorrere “facile” in un flusso continuo.

di **Carlotta Valeri**



**ANTONIO MARSILIO**

“Lo scenario del mercato dell’auto a livello mondiale è molto diversificato. In Europa, crescono la Germania e la Gran Bretagna, ma in Francia nei primi quattro mesi dell’anno si è registrata una flessione sullo stesso periodo del 2011 del 17,5%, in Spagna la riduzione è minore, del 7%, perché il calo si era già palesato in tutta la sua crudezza già l’anno scorso, in Italia la proiezione a fine anno è di 1,4 milioni di nuove immatricolazioni: il dato peggiore dagli anni ‘90”, con queste parole ci accoglie Antonio Marsilio, direttore Automotive di Ceva Logistics Italia, nello stand dell’azienda alla X Edizione dell’Automotive Dealer Day, che si è svolto a Verona-Fiere dal 15 al 17 maggio. “Fuori dall’Europa - prosegue Marsilio - le cose vanno diversamente. In primo luogo c’è l’ascesa anche in questo settore dei paesi Brics, specialmente per quanto riguarda le automobili di alta gamma. Il lusso,

infatti, sta tirando e anche bene”. A questo punto una domanda per Marsilio ci viene spontanea.

## **IN TALE SCENARIO DAI MERCATI COSÌ SQUILIBRATI COME SI DEVE COMPORTARE L’OPERATORE LOGISTICO CHE LAVORA IN QUESTO SETTORE?**

■ È una bella domanda. Abbiamo un compito certamente non facile. La richiesta di logistica del settore da parte delle case automobilistiche è infatti di qualità molto alta e presuppone servizi di eccellenza su basi globali. Noi, che, per inciso, abbiamo relazioni con 19 dei principali 20 produttori al mondo di componenti automobilistici e con 14 delle 15 case automobilistiche che fabbricano a livello mondiale vetture, ad esempio, abbiamo un mercato diversificato: in Cina, Australia e Thailandia distribuiamo il prodotto finito, ossia le auto, negli altri paesi, dove le auto vengono prodotte, offriamo tutti gli altri servizi, dal rifornimento delle materie prime agli stabilimenti, alla reverse logistics. A ciò si aggiunga che, da quando Toyota ha introdotto nel settore il sistema “just in time”, le case automobilistiche hanno abolito lo stoccaggio: lavorano tutte secondo questo approccio. Questo significa che non si può sbagliare: affidabilità e puntualità devono essere assolute, pena il fermo della catena di montaggio con danni ovviamente assai notevoli. In Italia, ad esempio, il nostro lavoro è molto focalizzato sui flussi Inbound che arrivano dalla Cina e dall’India.

Componenti che hanno qualità importante con prezzi più bassi, ma che ci obbligano a verificare sia la qualità sia la quantità di ciò che arriva imballato. Scatta poi il problema “tempo”: in Italia consegniamo oggi per domani, in Europa in 24/36 ore. Il “just in time” funziona anche per le consegne al cliente dell’auto finita, che deve giungere nel momento concordato.

## **UNA TALE ORGANIZZAZIONE SU COSA SI FONDA?**

■ Su un continuo sviluppo dei sistemi informatici. Dalla fine del 2010, con la nostra Control Tower siamo in grado di avere la massima visibilità di tutti i nostri trasporti: ogni step è tracciato e può essere visto dall’utilizzatore finale che è costantemente in grado, senza >





che ne debba fare specifica richiesta, di seguire il flusso del suo carico. Seguiamo due “filosofie”, la prima è di “offrire un servizio impeccabile”, che non può oggi essere considerata un’“opzione”, ma un’assoluta esigenza in questo settore, la seconda è “making business flow”, ossia far “scorrere” il servizio logistico in un “flusso” continuo. Si riesce a lavorare esclusivamente se si risponde alla domanda con servizi ad alta, o altissima, qualità. Ciò rientra nella politica delle case automobilistiche che in una situazione di difficoltà, di contrazione del mercato, come avviene generalmente ad esempio nell’area europea, mirano a contenere al massimo i costi e contano anche sulla logistica per farlo. Oggettivamente, se uno considera l’estrema complessità dell’insieme delle operazioni necessarie a costruire una macchina, ossia del mondo preproduction, non riesce a capire come una vettura, prendiamo una Panda, possa costare così poco. Questo è possibile per la grande “precisione” e “affidabilità” dell’insieme dei servizi logistici. Come dicevo, ci muoviamo in un mondo complicato, che deve fronteggiare su una scacchiera gigantesca o improvvisi cambiamenti, come il passaggio di un trasporto dalla via marittima originariamente prevista a quella aerea oppu-

re deve passare una significativa quantità di barriere doganali, specie nelle spedizioni extra UE. Tutto ciò è possibile non solo con gli investimenti a livello informatico, che deve essere continuamente “affinato”, investendo anche sulle persone, sulla loro professionalità, per mettere insieme team d’eccellenza. Tutto questo è parte dell’Eccellenza Operativa che caratterizza Ceva.

#### **VOI, PERÒ, OFFRITE ANCHE SERVIZI POSTVENDITA ...**

■ Il settore si caratterizza per la fornitura di pezzi di ricambio, dove le case hanno generalmente margini più ampi. In questo settore c’è però anche il confronto dei vari marchi nel tentativo di fidelizzare il cliente. Quest’ultimo deve trovare il pezzo che gli serve nel più breve tempo possibile. Il cliente deve sentirsi “protetto” dalla casa automobilistica alla quale ha dato la sua fiducia. Ceva Logistics in questo contesto ha un plus assai significativo: in Italia, il pezzo di ricambio esce la sera del giorno A, mediamente alle 18.00, per essere dal dealer entro le 8.00/9.00 del giorno B, ovvero il giorno dopo. Abbiamo elaborato un sistema logistico che ha una concezione e

### **Si riesce a lavorare esclusivamente con servizi ad alta qualità**

un’operatività simile a quella del farmaco: sempre con riferimento al nostro paese, abbiamo dislocato sul territorio nazionale alcuni centri di distribuzione, collocati in punti strategici, nel senso che nel raggio di 200 chilometri coprono ogni area, dal nord al sud. Da questi punti, due volte al giorno, la mattina e il pomeriggio, partono i pezzi richiesti. Per la Bmw, ad esempio, noi svolgiamo il servizio tre volte al giorno per l’area Lombardia e Piemonte. Questo dà l’idea di quanto le case automobilistiche siano attente a questo problema e, allo stesso tempo, della complessità dell’organizzazione logistica: stiamo infatti parlando di una grande quantità di prodotti e di una grande diversificazione, non fosse altro, in termini geografici. La catena logistica deve quindi lavorare 24 ore al giorno per sette giorni a settimana.

#### **UN ULTIMO ASPETTO. SIETE IMPEGNATI ANCHE NELLA REVERSE LOGISTICS?**

■ È un altro punto di particolare interesse per le case automobilistiche e per i dealer specialmente per quanto riguarda i pezzi in garanzia: se c’è un difetto, la casa lo rimpiazza entro un tempo stabilito, e lo deve fare da un lato con grande rapidità, ma dall’altro essendo sicura che tale difetto sia reale. Noi abbiamo messo a punto un sistema innovativo in questo senso, garantendo anche a questo livello la tracciabilità, ossia quando è stato ritirato, quando è arrivato. Lavoriamo anche simultaneamente su più pezzi in garanzia, in maniera da concentrare i trasporti. Altro elemento importante della nostra strategia che, complessivamente, è orientato ad aiutare le case automobilistiche a offrire ai propri dealer, che oggi in diverse aree possono essere in difficoltà, la massima assistenza e un servizio “chiavi in mano”. ■

# Gefco, auto più merci

Il gruppo francese sta sviluppando, a fianco del suo storico ruolo nella logistica dell'automotive, le attività rivolte all'industria.

di **Salvatore Rosi**



**ANDREA CORBETTA**

Il gruppo Gefco, controllato dal gruppo francese PSA Peugeot Citroen, è un operatore leader a livello globale nella logistica del settore automobilistico e mira sempre più a rafforzare la sua posizione in quella industriale. Nel 2010, ha registrato un volume d'affari di 3.351 milioni di euro, in crescita del 16% rispetto al 2009, e l'utile si è attestato a 198 milioni, cifra che ha corrisposto a circa il 6% del fatturato. Come accennavamo, Gefco prosegue la sua storica attività di supporto all'industria automobilistica, ma ogni anno avvia strategie nell'ottica di diversificare le sue attività logistiche in altri settori, in primo luogo in quello industriale. Questo impegno si è concretizzato, sempre nel 2010, nel raggiungimento di un fatturato, extra-auto, pari a 1.217 milioni di euro, con un aumento sull'anno precedente del 16,3%. L'obiettivo principe delle strategie aziendali è di spingere l'acceleratore sull'internazionalizzazione, sul merca-

to globale. Infatti, avendo realizzato il 77% della propria crescita fuori dai confini francesi, acquista sempre maggiore rilevanza la volontà, e l'ambizione, di focalizzare lo sviluppo in aree geografiche dove l'economia continua a svilupparsi in maniera dinamica. Volontà che sta dando risultati con un incremento dell'attività del 63% in Sud America, del 41% nei paesi del bacino mediterraneo e in Cina, del 38% in Europa centrale e orientale. Gefco si sta perciò sempre più espandendo. Oggi, conta 9.400 dipendenti nel mondo e 29 filiali, che coprono Europa, Nord Africa, Asia (in particolare, Cina, Hong Kong e India) e Sud America. Questo del mercato internazionale è il primo argomento che affrontiamo nell'intervista con Andrea Corbetta, responsabile della divisione Trasporti, Logistica e Automotive di Gefco Italia, che "intercettiamo" appena di ritorno dalla Cina, dove presto sa-

rà trasferito, sia perché Gefco, come prima ricordato, sta potenziando il mercato cinese sia perché presto PSA Peugeot Citroen aprirà, nell'estate del prossimo anno, proprio in Cina, un secondo stabilimento produttivo.

**IN ITALIA, COME IN ALTRI PAESI EUROPEI, IL MERCATO AUTOMOBILISTICO SEGNA IL PASSO: CALANO VISTOSAMENTE LE IMMATRICOLAZIONI. QUALI SONO LE DINAMICHE SUL MERCATO INTERNAZIONALE?**

■ In Europa, parliamo di un mercato maturo, particolarmente esposto alla crisi, anche se con situazioni diverse: la Gran Bretagna e la Germania hanno un saldo positivo delle immatricolazioni rispetto all'anno scorso, flettono Spagna e Italia, come la Francia, che però fa il confronto con i primi mesi del 2011 nei quali erano ancora in vigore gli incentivi, salgono altri





paesi, ad esempio la Russia, che nel primo trimestre del 2012, su quello del 2011, mostra un incremento di quasi il 20%. Certamente, se parliamo dell'Asia, le cose sono ben diverse. Basta considerare il numero degli abitanti, per quanto riguarda in particolare la Cina e l'India, in rapporto all'attuale tasso di motorizzazione, che sta crescendo, ma è ancora ben lontano da standard occidentali, per capire che questi mercati sono in naturale e forte sviluppo. Inoltre la Cina per noi di Gefco, come per la PSA, è anche un "ponte" per il resto del Far East. È quindi un mercato da seguire con grande attenzione.

#### **TORNANDO AL NOSTRO PAESE, PENSA CHE CI SIANO INTERVENTI DEL GOVERNO TESI A INCENTIVARE IL MERCATO?**

■ L'attuale situazione economica italiana e della finanza pubblica non credo che possa permettere interventi simili, che hanno poi in passato anche "complicato" il mercato. La questione che taglia la testa al toro in questo caso è comunque la mancanza di fondi. Certamente esiste una sovracapacità produttiva delle case di produzione, ma che va risolta con altri provvedimenti.

#### **QUALI LE RIPERCUSSIONI SUL SISTEMA DISTRIBUTIVO?**

■ È un sistema che deve essere riorganizzato. Fino ad oggi la logistica dell'automotive ha visto impegnati molti piccoli imprenditori, autotrasportatori destrutturati, con pochi mezzi. Adesso che il lavoro è calato e che i tempi dei pagamenti si sono ulteriormente allungati, queste categorie sono andate in crisi e scelgono di tenere fermo il camion perché non coprono i costi. È evidente l'inefficienza e la precarietà di una rete distributiva così organizzata. Per quanto riguarda la Gefco, noi contiamo su un sistema di distribuzione che si basa su tutte le modalità: marittima, ferroviaria, stradale. Per quest'ultima la società si è attrezzata per tempo con l'acquisizione dell'azienda Mercurio che ci ha permesso di consolidare il nostro parco automezzi. Facciamo anche ricorso a subfornitori, che sono per noi un costo variabile, modulato sulle esigenze contingenti, sui picchi di volume. In questa maniera copriamo tutto il paese, facendo base sui nostri parchi che abbiamo situati a Livorno, Parma, Civitavecchia, Atessa, in provincia di Chieti, dove è localizzata la Sevel, lo stabilimento produttivo nato nel 1978 dalla joint venture tra PSA e

Fiat. Inoltre, lavoriamo a Pontedera, dove trasportiamo motociclette della Piaggio. Questo per quanto riguarda la nostra articolazione sul territorio, che è gestita e controllata a livello centrale in termini informatici. Attraverso il nostro portale, frutto di ricerca e forti investimenti, basta avere il numero di telaio di un'autovettura per sapere dove è posizionata, come sta andando il suo trasferimento. Ciò a livello mondiale. Parliamo di una logistica in fondo semplice, ma se non si ha un controllo continuo e una chiara tracciabilità della merce dalla sua partenza al suo arrivo, può divenire veramente complicata e può creare molte contestazioni e contenziosi.

#### **GEFCO NON È SOLO AUTOMOBILI...**

■ Assolutamente. Questo è anche uno dei nostri punti di forza a livello europeo. Possiamo infatti contare, diciamo, su due organizzazioni, due reti che corrono parallele, ma con una forte integrazione: una che copre l'automotive e la seconda le merci in generale, in primo luogo prodotti industriali. Ciò ci permette di utilizzare nel modo migliore le nostre piattaforme, facilitando e velocizzando i trasporti, anche con uno scambio di mezzi. ■

# La "carta" telematica

La strategia di Continental Automotive, specie in una situazione critica come l'attuale, è di puntare sulle innovazioni e sulle tecnologie per contenere costi e sviluppare il business logistico.

di **Carlo Conti**



**LORENZO OTTOLINA**

**S**tiamo vivendo, particolarmente in Italia, un momento di grande difficoltà nel mercato delle auto con dati, come abbiamo visto nelle pagine precedenti, che ci riportano molto indietro negli anni e stanno mettendo sempre più in crisi un settore, quello automobilistico, che è sempre stato per il nostro paese un punto di forza sia in termini produttivi, considerando anche l'indotto, sia in termini occupazionali. Se così stanno andando le cose per quanto riguarda le autovetture, qual è la situazione del mercato dei mezzi pesanti, dei veicoli commerciali? Ne parliamo con Lorenzo Ottolina, manager della divisione TTS-Tachographs, Telematics & Services di Continental Automotive.

**IL SETTORE AUTO IN ITALIA HA NUMERI IN CALO E PREOCCUPANTI ANCHE PER QUAN-**

**TO RIGUARDA IL FUTURO. POSSIAMO DIRE ALTRETTANTO PER QUELLO DEI VEICOLI INDUSTRIALI O LA SITUAZIONE È DIVERSA?**

■ Come Divisione TTS-Tachographs, Telematics & Services di Continental Automotive, operiamo con il brand VDO, di proprietà di Continental, nel mondo dei veicoli industriali. In un mercato con traffici in calo e ordini fermi, il bilancio sulle immatricolazioni dei veicoli industriali è parso risentire meno della crisi rispetto al comparto auto grazie al buon andamento dei primi mesi del 2011. Analizzando i dati 2011 relativi alle immatricolazioni degli autocarri superiori a 3,5 tonnellate (elaborazioni Anfia su dati del ministero dei Trasporti) ci sono dati positivi, che riguardano in particolare i veicoli tra le 5 e 6 tonnellate e quelli oltre le 16. Queste due categorie hanno infatti registrato incrementi nelle immatricolazioni, come dicevamo, però, agli inizi dell'anno. In seguito anche il mercato dei veicoli industriali ha iniziato a calare sensibilmente. Il trend dei primi mesi del 2012 colloca purtroppo l'Italia tra i paesi con maggiori difficoltà rispetto alla media europea.

**QUAL È, IN PARTICOLARE, LA SITUAZIONE ITALIANA RISPETTO AD ALTRI GRANDI PAESI NOSTRI CONCORRENTI, COME LA FRANCIA E LA GERMANIA?**

■ Italia e Spagna sono i paesi che, nell'ambito dell'Unione europea, stanno

maggiormente soffrendo gli effetti della crisi, Grecia a parte. Italia e Spagna sono accomunate da una configurazione simile del mercato, molto frammentato e caratterizzato da flotte di piccole dimensione (fino a cinque mezzi) e da padroncini. Queste ultime due categorie sono quelle più penalizzate dalla stretta creditizia in atto da parte degli istituti finanziari. Stretta che limita la loro capacità di investimento.

**QUALI SONO LE PROSPETTIVE A MEDIO TERMINE DEL SETTORE?**

■ Dati Continental alla mano, ci aspettiamo per il 2012 un aumento complessivo pari all'1% della produzione di veicoli rispetto al 2011, con l'Asia a guidare la crescita ma anche con incrementi produttivi nella regione NAFTA. La zona Euro risente molto della crisi economica e quindi non potranno che verificarsi cali significativi nelle nuove immatricolazioni. Tuttavia, grazie alla buona capacità di esportazione dei produttori tedeschi in particolare, ci aspettiamo globalmente un calo della produzione auto solamente del 5% circa.

Per quanto riguarda la produzione di veicoli commerciali, ci aspettiamo di vedere un aumento del 7% in tutto il mondo nel 2012. In Europa è prevedibile un calo nella produzione di veicoli commerciali di circa il 5%.

Analizzando in particolare il mercato dei mezzi pesanti, oltre le 16 tonnellate, si può notare come esso stia soffren- >

do meno rispetto ad altre categorie, ipotizzando addirittura una piccola crescita nel 2012 grazie a un bilancio positivo dei trattori stradali.

### **IN QUESTA SITUAZIONE, QUALI SONO LE VOSTRE STRATEGIE AZIENDALI?**

■ Da sempre precursori nelle innovazioni tecnologiche, ci concentriamo sulle aziende con potenziale di investimento per offrire sistemi telematici avanzati in grado di incrementarne la produttività e l'efficienza. Oggi, più che mai, contenimento dei costi e rispetto degli obblighi di legge sono obiettivi sempre più difficili da raggiungere senza strumenti adeguati che rendano più veloce ed efficace la gestione della flotta. E VDO è convinta che l'unica soluzione possibile per sviluppare un business innovativo e redditizio, che si tratti di gestire pochi mezzi o centinaia di veicoli, sia la telematica. In questa prospettiva è stata sviluppata una serie di soluzioni innovative, integrando in modo efficace la tecnologia telematica con il tachigrafo digitale, di cui siamo leader a livello mondiale.

VDO ha lanciato l'anno scorso sul mercato una nuova versione del tachigrafo digitale, VDO DTCCO© 1381 versione 1.4, che permette di risparmiare minuti di guida preziosi poiché realizzato in base alla "Regola del Minuto" prevista dal regolamento europeo 1266/2009 e in vigore dal 1° ottobre 2011. Ma nella seconda metà dell'anno VDO si appresta a lanciare sul mercato un tachigrafo di nuova generazione: il DTCCO© 2.0.

Per gestire al meglio la realtà del tachigrafo digitale, VDO ha studiato soluzioni telematiche che vanno ben oltre il semplice scarico dei dati da remoto: dal monitoraggio dei periodi di guida e di riposo - in tempo reale - a bordo del veicolo o in sede, alla localizzazione dei mezzi, dalla comunicazione con gli autisti tramite messaggistica, alla rice-

zione dei dati relativi al consumo di carburante e agli altri dati tecnici del veicolo (dati FMS/CAN-bus), all'invio direttamente a bordo del piano dei viaggi da effettuare con il percorso da seguire (navigazione assistita per mezzi pesanti). A differenza di altri prodotti simili presenti sul mercato, tutte le soluzioni di VDO sono flessibili e adattabili in ogni momento ai cambiamenti dell'azienda o del mercato. Inoltre, VDO offre a tutti i suoi clienti un servizio di assistenza a 360°, che inizia al momento dell'acquisto.

L'applicazione o l'integrazione delle tecnologie telematiche offerte da VDO in un'azienda di autotrasporto può portare grandi vantaggi sia per gli autisti sia per i gestori del traffico, poiché comportano un miglior utilizzo dei mezzi, consegne più puntuali, un notevole risparmio di carburante, nonché una riduzione dei tempi di viaggio e dei chilometri a vuoto, una programmazione più efficiente dei percorsi e una "tracciabilità storica" della merce trasportata in ogni momento.

### **ALLARGHIAMO L'“ORIZZONTE”. DAL**

### **VOSTRO PUNTO DI OSSERVAZIONE, IN ITALIA, COSA SI DOVREBBE FARE, IN GENERALE, PER MIGLIORARE LA DISTRIBUZIONE DELLE MERCI?**

■ Pur non occupandoci direttamente della distribuzione delle merci, sposiamo l'idea di un ammodernamento del "sistema logistica", per arrivare ad avere una piattaforma integrata. E in questo senso si inserisce la telematica applicata alla distribuzione, che permette di sfruttare molte più opportunità e sinergie in relazione alla pianificazione delle tratte, alla condivisione di informazioni sulla viabilità e sul traffico, al monitoraggio dei veicoli e dei carichi, all'ottimizzazione delle flotte e all'assistenza al conducente durante il viaggio, soprattutto in caso di emergenza. ■





LOT 64

EURO

BRITISH POUND

US DOLLAR

JAPANESE YEN 3.

HONG KONG DLR

CONVERSIONS APP

AUCTION & CO

La vostra supply chain non ha mai avuto tanto valore.

**GEFCO ENGINEERS YOUR PRODUCTIVITY** Il controllo delle supply chain è un elemento chiave per la vostra crescita e la vostra redditività. Gefco progetta e implementa costantemente soluzioni logistiche integrate su scala internazionale. Per saperne di più, consultate il sito [www.gefcoengineersyourproductivity.com](http://www.gefcoengineersyourproductivity.com)

**GEFCO**  
LOGISTICS FOR MANUFACTURERS

# Prima di scegliere, conta fino a 100.



Con 100 organizzazioni di vendita e assistenza in Italia, qualità e tempestività sono sempre a portata di mano.

Copertura capillare del territorio. Esperienza e affidabilità. Qualità dei prodotti, modernità dei servizi, velocità degli interventi. Ecco ciò che ti offrono le nostre 100 organizzazioni di vendita e assistenza in Italia: per noi un traguardo storico, per te un vantaggio unico.

Toyota Material Handling Italia: 1 Azienda, 2 Reti, 3 Marche.



CESAB

[www.toyota-forklifts.it](http://www.toyota-forklifts.it)

**TOYOTA**

TOYOTA MATERIAL HANDLING ITALIA