

€uromerci

IL MENSILE DELLA LOGISTICA



LOGISTICA 4.0

Un percorso che le imprese devono intraprendere e sul quale si incontrano eccellenze, ma anche dubbi, poche competenze e scarse risorse.

Il ruolo di Assologistica per aiutare le aziende in questo "cammino".

Navi giganti e grandi alleanze: una sfida per i nostri porti

EDITORIALE

Non si parla più di politica industriale?

GEFCO

L'azienda ha trovato una nuova identità

IMMOBILIARE P3

Un nuovo magazzino per Ducati e Lamborghini

LO SVILUPPO NEL PROPRIO DNA

Quando pensi a logistica e distribuzione, quali sono le prime cose da tenere a mente: la posizione? La viabilità? L'efficienza energetica? La flessibilità?

Nella nostra posizione di leader del mercato immobiliare logistico, disponiamo di terreni posizionati strategicamente per soddisfare nel più breve tempo possibile le esigenze di efficienza e flessibilità dei nostri clienti.

Quindi, quando pensi ad un nuovo sviluppo, perché non pensare a Prologis?



Local partner to global trade™

Prologis è il principale proprietario, gestore e sviluppatore di immobili industriali focalizzato sui mercati globali e regionali in tutta l'America, Europa e Asia.

prologis.com



PROLOGIS.

LA PREOCCUPAZIONE DI CONFINDUSTRIA: **la questione industriale è sparita dal dibattito**

ALL'ASSEMBLEA DELLA CONFINDUSTRIA, IL PRESIDENTE VINCENZO BOCCIA ALL'INIZIO DELLA SUA RELAZIONE, HA FATTO UN ACCENNO ALL'ATTUALE SITUAZIONE DEL PAESE: "IL CONTESTO CHE VIVIAMO INIZIA A PREOCCUPARCI. E CI CHIEDE D'INTERVENIRE CON SAGGEZZA, BUON SENSO E CONSAPEVOLEZZA DELLE NOSTRE RESPONSABILITÀ E DEL SENSO DEL LIMITE. OCCORRE INQUADRARE NELLA CORNICE GIUSTA E NON AVERE UNA VISIONE LIMITATA DI QUANTO STA ACCADENDO, SAPENDO BEN DISTINGUERE LA QUESTIONE ITALIANA, CIÒ CHE DIPENDE DA NOI, DALLA QUESTIONE EUROPEA, SENZA USARE QUEST'ULTIMA QUALE ALIBI PER NON AFFRONTARE LA PRIMA". UNA PREOCCUPAZIONE QUELLA DEL PRESIDENTE DELLA CONFINDUSTRIA CHE SI È SPOSTATA ANCHE SUL QUADRO ECONOMICO: "L'ECONOMIA GLOBALE INIZIA A RALLENTARE: NEL PRIMO TRIMESTRE SI SONO INTRAVISTI SEGNI DI RALLENTAMENTO DELLA CRESCITA IN EUROPA E SCRICCHIOLA ANCHE LA FORZA DELLA RIPRESA IN ITALIA. DIVERSI FATTORI ESTERNI SI STANNO AFFACCIANDO ALL'ORIZZONTE, SENZA PROMETTERE NULLA DI BUONO. LE TENSIONI NELL'AMBITO DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE, PER L'ITALIA, TRA I PRINCIPALI PAESI ESPORTATORI AL MONDO, POSSONO PORTARE A UN RALLENTAMENTO, PENALIZZANDO LE NOSTRE IMPRESE. IL PROGRESSIVO VENIR MENO DELLE POLITICHE ULTRA ESPANSIVE DELLA BANCA CENTRALE EUROPEA POTREBBE RENDERE PIÙ COSTOSO IL FINANZIAMENTO DEL DEBITO, SIA PUBBLICO SIA PRIVATO". IN QUESTA SITUAZIONE, L'ITALIA DEVE CENTRARE LA SUA ATTENZIONE SU UNA PRIORITÀ: LA QUESTIONE INDUSTRIALE. "PARTIRE DA QUESTO PUNTO, DA QUESTA PRIORITÀ SIGNIFICA ESSERE REALISTI E CONSAPEVOLI. PER QUESTO MOTIVO È PREOCCUPANTE CHE L'INDUSTRIA SEMBRA ESSERE SCOMPARSA DAL DIBATTITO POLITICO DI QUESTI ULTIMI MESI". "OCCORRE RENDERSI CONTO CHE DA SOLI POSSIAMO POCO DI FRONTE AI GIGANTI ECONOMICI E POLITICI CHE STANNO DOMINANDO LA SCENA MONDIALE, PERCHÉ LA CONCORRENZA NON È PIÙ TRA SINGOLI PAESI MA TRA L'EUROPA E IL MONDO ESTERNO. L'EUROPA, PERÒ, DEVE AGIRE UNITA. E L'ITALIA DEVE FARE SENTIRE LA SUA VOCE A BRUXELLES. PER QUESTO, PER DIFENDERE GLI INTERESSI DELL'ITALIA, DICIAMO FORTE E CHIARO CHE C'È UN ASPETTO SUL QUALE NON ARRETRIAMO E RIVENDICHIAMO UNA POSIZIONE DI PARTE. SI TRATTA DELL'EUROPA, LA NOSTRA CASA COMUNE. È LA DISCRIMINANTE PER UNA CONFINDUSTRIA NON PROTEZIONISTICA E CHE NON SI VUOLE CHIUDERE IN PICCOLE RENDITE DI POSIZIONE, MA VUOLE AFFERMARE CHE L'ITALIA VINCE E AVANZA CON L'EUROPA E DENTRO L'EUROPA".

VI SEGNALIAMO

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

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

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

Direttore responsabile
Jean Francois Daher

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

Stampa
Mediaprint Milano

Pubblicità
Rancati Advertising S.r.l.
tel. +39 02 70300088
e-mail: info@rancatinet.it
Riferimenti: Andrea Rancati e
Claudio Sanfilippo

Sostenibilità

**AL MACFRUT 2018, SI E' PARLATO
DI ECONOMIA CIRCOLARE**

28

Cover

**LOGISTICA 4.0: UN PERCORSO
CON ECCELLENZE E TANTE CRITICITÀ**

32

Primo Piano

**ILA NUOVA IDENTITÀ
DI GEFCO**

36

Primo Piano

**RIFORMA DEGLI APPALTI PUBBLICI:
UN'OPERAZIONE ANCORA "MONCA"**

38

Primo Piano

**NASCE A VELLEZZO BELLINI
IL QUARTIER GENERALE DI FM LOGISTIC**

40

Immobiliare Logistico

**DUCATI E LAMBORGHINI:
UN UNICO MAGAZZINO AUTOMATIZZATO**

42

Immobiliare Logistico

**QUANDO IL PARMIGIANO REGGIANO
NASCE E STAGIONA IN MONTAGNA ...**

44

Portualità

**NAVI GIGANTI E GRANDI ALLEANZE:
UNA SFIDA PER I NOSTRI PORTI**

46

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA

4

NEWS

12

DALLE AZIENDE

15



A Milano, un convegno organizzato da Net Consulting cube e da Assologistica ha fatto la fotografia dell'attuale sistema logistico di fronte alle esigenze dell'industria e del mercato che chiedono più innovazione (il servizio a pag. 32)



La riforma degli appalti pubblici tarda a trovare una sua conclusione. Questo ritardo ha conseguenze in un settore come quello della logistica ospedaliera che invece avrebbe bisogno di modernizzarsi e di innovare (il servizio a pag. 38)



PUBBLICITÀ SU RIVISTE E SITI ONLINE, SFRUTTA IL BONUS FISCALE!

Le imprese che investono in pubblicità sulla stampa e sui siti web possono usufruire di un bonus fiscale. Il bonus, sotto forma di credito d'imposta, è **pari al 75%** dell'aumento degli investimenti pubblicitari sui media dell'anno precedente e **si eleva al 90%** in caso di micro, piccole, medie imprese e start up innovative.

Il bonus vale sia per gli investimenti pubblicitari del 2018, sia per quelli effettuati tra il 24 giugno e il 31 dicembre 2017.

EUROMERCI ed **EUROMERCI.IT** sono le pubblicazioni - in versione cartacea e online - di riferimento per il mondo della Logistica e del Supply Chain management

Entra a far parte del nostro network, sfruttando al meglio quanto previsto dal bonus fiscale.

PER INFORMAZIONI:
culturaformazione@assologistica.it

L'economia rallenta la crescita

L'economia sta rallentando a livello globale: nel primo trimestre del 2018, il Pil è aumentato in rapporto al trimestre precedente dello 0,5% negli Stati Uniti, dello 0,2% in Francia, dello 0,3% in Germania, dello 0,1% nel Regno Unito. Anche rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso la crescita ha "frenato", registrando un aumento del 2,8% negli

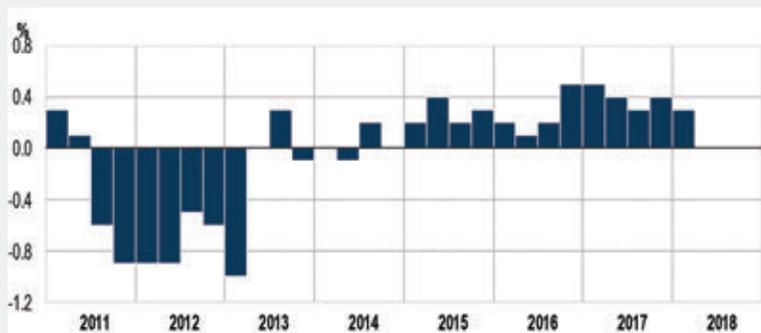


Stati Uniti, del 2,3% in Germania, del 2,2% in Francia e dell'1,2% nel Regno Unito. Nel complesso, il Pil dei paesi dell'area euro è aumentato dello 0,4% rispetto al trimestre precedente e del 2,5% nel confronto con il primo trimestre del 2017. La "frenata" si è registrata anche nel nostro paese: la stima completa dei conti economici trimestrali conferma che nel primo trimestre 2018 il Pil è cresciuto in termini congiunturali dello 0,3%, in leggera decelerazione rispetto al quarto trimestre del 2017, mentre rispetto all'anno scorso l'incremento è stato dell'1,4%, anche esso in rallentamento. Dato positivo è che la crescita del Pil, seppur modesta, è stata trainata dalla domanda interna mentre quella estera ha fornito un ampio contributo negativo (meno 0,4 punti percentuali) derivante da un ca-

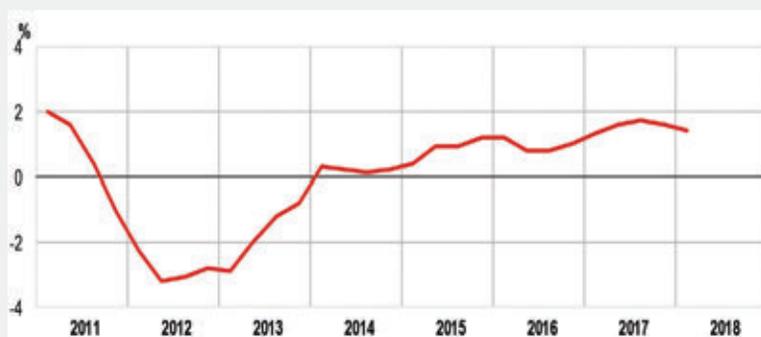
Andamento del Pil

Fonte: ISTAT

(1° trim. 2011-1° trim. 2018, variazioni % sul trimestre precedente)



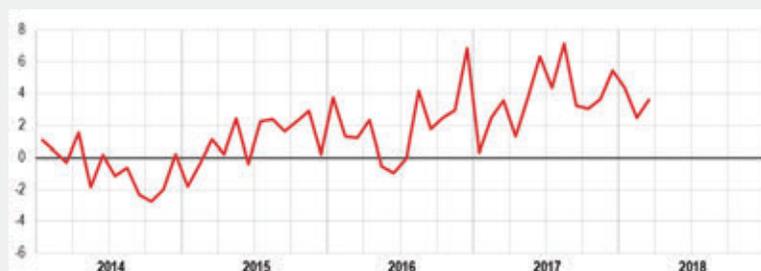
(1° trim. 2011-1° trim. 2018, variazioni % sullo stesso trimestre dell'anno precedente)



Produzione industriale

Fonte: ISTAT

(1° trim. 2013-1° trim. 2018, variazioni % sullo stesso trimestre dell'anno precedente, base 2015=100)





Assologistica

EUROMERCI



organizzano

14^a Edizione del Premio

IL Logistico dell'Anno

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

L'edizione 2018 prevede riconoscimenti a società e manager logistici che hanno effettuato innovazione in ambito:

- Formativo
- Immobiliare
- Internazionalizzazione d'impresa
- Ricerca e Sviluppo
- Social responsibility
- Sostenibilità ambientale
- Tecnologico e 4.0
- Trasportistico (mono o multimodale)

Il testo di presentazione della candidatura andrà spedito entro e non oltre il **20 luglio 2018**

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

via mail a ogiola@euromerci.it

oppure

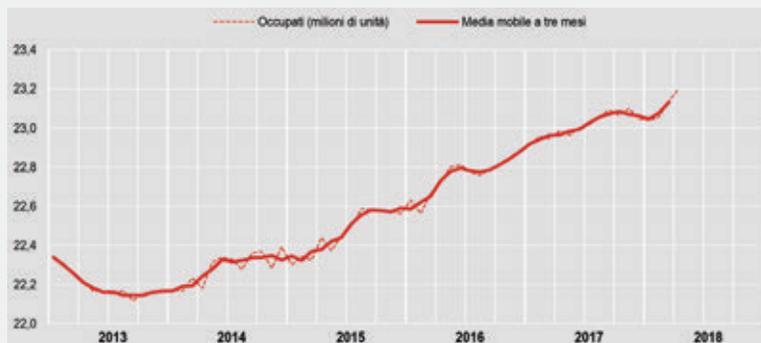
per via postale a **Euromerci - Candidatura al premio IL LOGISTICO DELL'ANNO**
Via Cornalia 19 - 20124 Milano

Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

Occupati

Fonte: ISTAT

(genn. 2013-apr. 2018, valori assoluti in milioni)



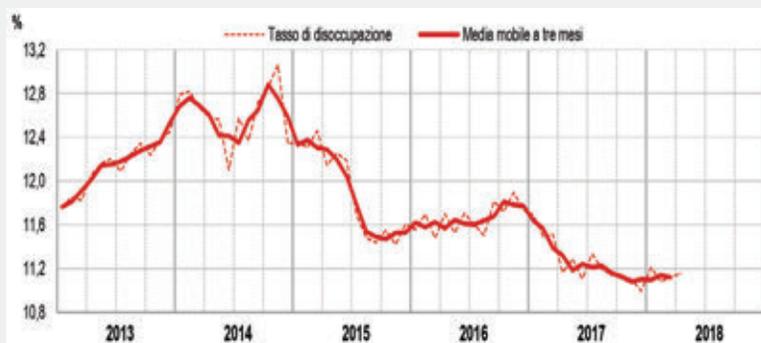
lo delle esportazioni ben più marcato di quello delle importazioni. Sul piano interno, l'apporto dei consumi privati è stato positivo per 0,3 punti e quello degli investimenti negativo per 0,2, mentre un ampio contributo positivo (più 0,7 punti) è venuto dalla variazione delle scorte.

La produzione industriale, dopo due mesi nei quali era andata calando, a marzo è tornata a crescere. Il dato destagionalizzato dell'indice generale è il più elevato dall'inizio dell'anno ma inferiore al picco di dicembre 2017, raggiungendo livelli relativamente elevati per i beni di consumo durevoli (111,9) e strumentali (111,6). Il primo trimestre 2018 si è chiuso con una variazione media positiva rispetto al primo

Tasso di disoccupazione

Fonte: ISTAT

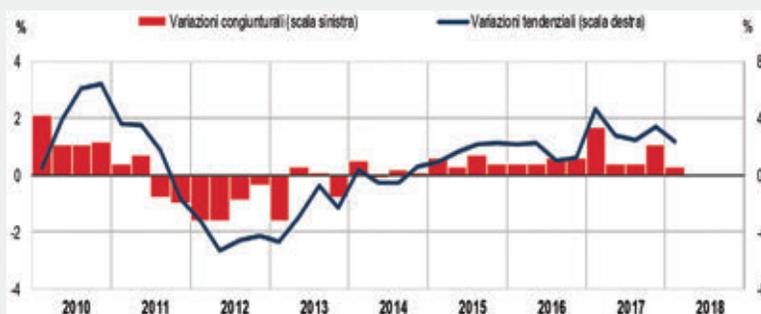
(genn. 2013-apr. 2018, valori %)



Quote di profitto di società non finanziarie

Fonte: ISTAT

(1° trim. 2010-1° trim. 2018, variazioni % congiunturali e tendenziali, base 2015=100)



trimestre del 2017 (più 3,4%) ma pari a 0 in confronto con l'ultimo trimestre dell'anno scorso, ciò testimonia il "rallentamento". Migliore è stato l'andamento dell'occupazione: nello scorso aprile si sono confermati i segnali di ripresa, dopo la battuta d'arresto osservata a fine 2017. Per il secondo mese consecutivo è cresciuta l'occupazione tra gli indipendenti oltre che tra i dipendenti a termine.

THE WASHINGTON POST

E' giunta l'ora che l'Europa si svegli ...



Una copertina del settimanale tedesco Der Spiegel, uscita subito dopo l'annuncio di Donald Trump di volersi ritirare dall'accordo nucleare con l'Iran, mostra una mano a pugno chiuso, ma con il dito medio steso verso l'alto sul quale è raffigurato il presidente statunitense. A fianco del disegno campeggia la scritta "Goodbye, Europe!". Il Washington Post, in un servizio sugli

attuali rapporti Usa-Unione europea, assume questa copertina come una specie di "linea guida" nel giudicare tali rapporti. La sensazione, comune alle principali capitali europee, è che il "problema" oggi esistente non sia rappresentato solo da Trump e dalle sue politiche, ma indichi un cambiamento dell'attitudine americana verso l'estero e, in particolare, verso l'Europa. Si sta infatti facendo strada l'idea che, comunque, anche se dovesse seguire alla presidenza Trump un'altra di un repubblicano o di un democratico con atteggiamenti più "tradizionali", ci vorrà molto tempo per rimediare all'attuale situazione. Inoltre, molti attenti osservatori europei degli Stati Uniti non sono affatto ottimisti su una possibile inversione di marcia degli Usa nei confronti dell'Europa: l'opinione pubblica americana non pare particolarmente "turbata" dal fatto che Trump stia mettendo in crisi i legami con quelli che sono sempre stati i più fedeli alleati. Anzi, sta avvenendo il contrario, probabilmente perché il sentimento di ostilità verso tutto ciò che sta "fuori" dagli Usa era già "strisciante" prima dell'avvento di Trump. Jörg Lau, responsabile della redazione esteri del giornale tedesco Die Zeit, ha scritto: "Gli Stati Uniti non torneranno indietro, occorre rendersene conto. Hanno cambiato le loro priorità: è un fatto contro il quale gli europei non possono protestare. Devono solo farsene una ragione". Lau ha aggiunto: "L'Europa è pacifica, ricca, ed è tempo che si occupi da sola della propria sicurezza. Dobbiamo dire grazie a Trump: ha reso chiaro che è giunto il momento che l'Europa si svegli". ■

euromerci.it
il mensile della logistica

Home | Notizie | Focus magazine | Material handling | In primo piano | Dal mercato | Eventi | Immobiliare | Directory | Contatti | Annuncio

LA REALE RISPOSTA A TUTTE LE VOSTRE ESIGENZE DI LOGISTICA
T. 02 6693167
www.assologistica.it

LA DIVISIONE DI ASSOLOGISTICA CHE FA E CREA "CULTURA LOGISTICA" con corsi, seminari, workshop e convegni
T. 02 6693167
www.assologistica.it

I nostri partner
www.elpe.it
www.eostydent.com
Linde Material Handling
www.meregallini.it

Ultimissime
Voucher digitalizzazione, via alle domande dal 30/1/2018
La scheda carburante se ne va in soffitta a luglio '18

La rivista
euromerci
ELPE
2018

NOTIZIE, INTERVISTE,
APPROFONDIMENTI E INCHIESTE

Le trovate qui

www.euromerci.it

Indispensabile per tutti
gli operatori della supply chain

Che fine ha fatto il Mezzogiorno?

“Se l'Italia vuole restare un paese civile, se vuole restare un sistema economico all'avanguardia, se vuole evitare le derive pericolose di scollamento sociale prima che economico e produttivo tra nord e sud, deve mettere mano al Mezzogiorno”, sottolinea Antonio Corvino.

di **Antonio Corvino**

Riceviamo e pubblichiamo questo articolo di Antonio Corvino, economista, meridionalista e direttore generale dell'Osservatorio regionale banche imprese di economia e finanza-OBI, sull'attuale situazione del Mezzogiorno. Euromerci è forse l'unica rivista di settore che presta attenzione alla situazione del Sud, sia sottolineandone le eccellenze, che esistono, sia il rischio sempre più forte delle “due velocità” a livello manifatturiero, civile e sociale sia i pericoli insiti nella desertificazione di intere aree. Corvino descrive un quadro pessimistico, dal quale si può uscire solo con un progetto nazionale centrato sulla logistica, sulle chance offerte dal Mediterraneo e sull'efficienza dei trasporti.

Che fine ha fatto il Mezzogiorno? E la questione meridionale? Il primo sembra essere affogato nei guai nazionali, si direbbe, la seconda semplicemente rimossa. Già qualche decennio fa la questione settentrionale la relegò in secondo piano. Oggi non interessa più nessuno. Almeno di quelli che contano e decidono. Derubricata a questione residuale, buona per qualche analisi o qualche esercizio senza eccessivi impegni, sempre per chi conta e decide. Eppure non stiamo parlando di un territorio trascurabile o di una porzione di popolazione insignificante. Il Mezzogiorno è pari a un terzo del territorio nazionale, addirittura più grande dell'ex Ddr. E allora? Potremmo prendercela con la politica. Quella che fissa i destini dei popoli e gli equilibri del mondo. La Ddr era il cuneo dell'impero sovietico in occidente. Fastidioso, un disonore, oltre che un vero guaio, per tutti, non solo per la Germania. Quando arrivò il 1989 e il muro di Berlino cadde sotto i colpi dei tedeschi orientali e occidentali, ma anche di tutti gli europei, ci fu una gara commovente. Sostenuta



“L'Istat prevede che se non cambiano le condizioni il Sud perderà nei prossimi decenni cinque milioni di abitanti. In primo luogo, i giovani più preparati, diplomati e laureati. Una beffa”, sottolinea Corvino

da tutti. Il marco Ddr, il cui valore era meno di zero fu scambiato con il marco dell'altra Germania che valeva oro. Il rischio dell'inflazione? Lo spettro di Weimar? Niente paura. Lo scudo dell'Europa era una garanzia. In dieci anni, la nuova Germania investì nella ex Germania dell'Est qualcosa come il 4% del suo Pil annuo. In vent'anni oltre 1.500 trilioni di euro. Una somma da capogiro. L'intervento pubblico non si è mai

bloccato. Qualcuno anzi afferma, con dovizia di dati, che ci troviamo davanti all'economia più assistita d'Europa. Le aziende investono, la gente lavora e produce ma come in una ampolla protetta. Fuori dalla normale concorrenza. Se il sostegno statale finisse sarebbero guai. Ma è la Germania, il cuore dell'Europa.

Il baluardo contro l'impero russo che ha sostituito l'impero sovietico. Nulla a che fare con il Mezzogiorno italiano. Un problema da sempre. Da quel giorno che a Teano Garibaldi lo consegnò a Cavour e ai Savoia e fu la fine. Le seterie di San Leucio in Campania, la siderurgia in Calabria, i saponi e gli oli in Puglia, le miniere di sale in Sicilia, la ferrovia, tutto destinato a deperire. Il Banco di Napoli? Buono a rimpingua-



Porto di Rotterdam. "Il Sud vede sfilare davanti alle sue coste fiumi di container che non si fermano per andare nel nord Europa. Non sarebbe ora di affrontare seriamente il problema?", si chiede Corvino

re le finanze del nuovo regno d'Italia. Il resto, brigantaggio. La seconda rivoluzione industriale, quella che attraversò il centro Europa e arrivò anche al di qua delle Alpi, e le guerre, prima e seconda, fecero il resto. Il Mezzogiorno ormai era una landa desolata. Povertà ed emigrazione, agricoltura e arretratezza. Poi arrivò la Repubblica italiana e irruppe la riforma agraria che attaccò le rendite e il blocco agrario e diede respiro ai contadini e qualche prospettiva di modernizzazione all'agricoltura. E la Cassa per il Mezzogiorno. Una grande intuizione. I meridionalisti finalmente riuscivano a mettere in campo strumenti operativi efficaci. L'industrializzazione, la formazione, lo sviluppo non erano più solo appannaggio del nord. Fabbriche e aziende, operai e tecnici cominciarono a popolare le contrade del sud. Certo, spesso quell'industrializzazione era funzionale allo sviluppo del nord, le grandi fabbriche avevano la testa lì e solo il corpaccone produttivo al sud. Spesso erano anche produzioni troppo inquinanti. Ma andava bene lo stesso. Zone industriali e centri di formazione si moltiplicarono. Arrivarono anche gli industriali autoctoni e cominciarono a dissodare il sud. La civiltà industriale arrivò anche qui, al posto della cultura contadina, messa in soffitta. Anche le infrastrutture, non molto e non dapper-

tutto, comunque arrivarono. Fu uno sforzo enorme. Almeno così apparve. I numeri e i risultati dicono che fu uno sforzo impari rispetto all'obiettivo. Fu speso, in circa 50 anni, l'equivalente di trecentocinquanta miliardi di euro. Briciole rispetto alla Germania. Ma tant'è. Allora con-

tavano i mercati e la forza dell'Europa centrale, dell'America e dell'Atlantico. Il Mediterraneo e il sud non contavano nulla. Serbatoi di manodopera e di petrolio per sostenere e alimentare la produzione, e la ricchezza del nord. Ovviamente nord Europa che si portava dietro anche il nord dell'Italia e piano, piano, anche il centro. Il sud? Un problema. Con quei pensionati da mantenere che crescevano a vista d'occhio, quegli operai da garantire con casse integrazioni infinite, quegli imprenditori da finanziare a fondo perduto, magari. Pur che assumessero e aumentasse l'occupazione e pazienza che fosse un'occupazione senza tecnologia e senza competenze alte. E allora basta Cassa per il Mezzogiorno e anche le leggi di finanziamento via via si prosciugarono. Altro che modello tedesco. Le infrastrutture? Un secolo per l'elettrificazione. Il raddoppio ancora da completare, da qualche parte. La mobilità interna? Se non hai l'auto ti resta l'autostop. Le ferrovie concesse che combinavano macelli in tutti i sensi. Le risorse finanziarie sempre più oggetto di desiderio impossibile. Fortuna che arrivò l'Europa e i suoi fondi strutturali. Qualcosa come 100 miliardi di euro in quindici anni: una briciola rispetto sempre alla Germania e ai bisogni del sud. Arrangiarsi! Non è questa l'arte in cui

riescono meglio i meridionali? E allora imparate a usare i fondi europei, perché soldi, nelle casse dello Stato, non ce ne sono. Ma come, i fondi europei dovevano aggiungersi a quelli nazionali. Certo. Qualcosa si troverà ma voi, al sud, spendete quei benedetti soldi europei. E spendeteli bene invece di creare mille rivoli o non spenderli affatto. Concentrazione della spesa, magari programmazione congiunta tra più regioni per avviare finalmente a soluzione il problema delle infrastrutture. Che finalmente, siamo tutti d'accordo, al nord come al sud, sono fondamentali per le nuove sfide. Sì, perché nel frattempo, il Mediterraneo è tornato al centro del mondo. Come ai tempi dei romani. La Cina è la nuova potenza mondiale, quella che dominerà il ventunesimo secolo e, con tutta probabilità, anche il terzo millennio. Con buona pace degli Stati Uniti e dell'Europa. Suez impazza. Raddoppia. Le grandi navi provenienti dall'oriente passano di là. Anche la nuova via della seta, quella inventata da Marco Polo, arriva in Europa attraverso il Mediterraneo. Vuoi vedere che finalmente arriva il turno del Mezzogiorno? Del sud Italia? Una piattaforma naturale nel Mediterraneo. Basta attrezzarlo. Ci sono porti naturali e approdi meravigliosi. Si tratta di dare finalmente attuazione alla programmazione europea dei corridoi transeuropei. E allora partiamo con un grande progetto di logistica e di razionalizzazione dei trasporti. I porti ci sono. Ma non bastano. Bisogna creare la rete ferroviaria che dal sud arrivi in Europa. In tempi ragionevoli. Poi mettere in rete le strade e gli aeroporti. Creare un grande sistema della logistica nazionale che parta dal sud. Anche i cinesi la pensano così. Arrivano pure loro al sud. Si piazzano in qualche porto strategico. Attendono che il progetto nazio- >

nale di rilancio del sud come terminale di Suez in Europa vada avanti. Poi si stufano e se ne vanno. Approdano in Grecia, al Pireo. Il Marocco si attrezza e anche l'Egitto e la Spagna. Il Mezzogiorno cincischia. Annaspa. Perde tempo e occasioni. Le ferrovie che da Reggio Calabria vanno al nord, come cantava Giovanna Marini, non decollano. Su quaranta milioni e passa di teu che arrivano nel Mediterraneo, approdano nei porti meridionali solo briciole. I porti del nord Europa si prendono la rivincita. Il porto più importante del Mediterraneo? Anversa! Non è una battuta. Meglio girare da Gibilterra e andare ad Anversa e di lì, attraverso un sistema di logistica e trasporti efficiente, scendere giù, giù, sino all'Italia.

E allora che si fa? Qualcuno ha la ricetta pronta. Turismo e agricoltura con un po' di cultura e il Mezzogiorno può andare. Peccato che non funziona. Gli economisti lo hanno spiegato in tutte le maniere. La realtà lo ha dimostrato. Non ci sono scorciatoie. Allora non resta che affrontare finalmente con la giusta determinazione il problema. Non per filantropia, né per un improvviso slancio di generosità, ma perché se l'Italia vuole scongiurare la deriva della definitiva emarginazione internazionale, se vuole restare un paese civile, se vuole restare un sistema economico all'avanguardia, se vuole evitare le derive pericolose di scollamento sociale prima che economico e produttivo tra nord e sud, deve mettere mano al Mezzogiorno. Il più grande serbatoio di risorse disponibili e inutilizzate d'Europa. Che si sta svuotando e deperendo. Il Mezzogiorno non è solo terra di immigrazione, è anche, e soprattutto, terra di emigrazione e di spopolamento. Intere regioni vedono diradarsi le loro popolazioni. L'Istat dice che se va avanti così nei prossimi decenni il Mezzogiorno avrà cinque milioni di cittadini

in meno: un grave problema per tutto il paese. Anzi gravissimo, se si considera che i primi ad andare via sono i ragazzi formati. Diplomatici e laureati. Un bel regalo. Per gli altri. Stiamo parlando di decine di miliardi di euro che vanno in fumo. L'Italia e il Mezzogiorno formano i giovani e li regalano alla concorrenza. Il sud, inoltre, vede passare fiumi di container davanti alle sue coste e non riesce a beneficiarne. La Cina si attrezza per commercializzare con il bacino del Mediterraneo e l'Italia, con il Mezzogiorno, sta a guardare. Il guaio più grosso è che nelle stanze in cui si va a decidere il futuro più o meno prossimo dell'Italia e del Mezzogiorno non se ne parla. Non si ravvede la necessità di un progetto strategico nazionale per met-



"Il Sud ha eccellenze, come nell'industria aeronautica, che però non fanno lievitare il tutto, che combatte con una disoccupazione spaventosa e un Pil pro capite che galleggia intorno al 50%", afferma Corvino

tere in moto il Mezzogiorno. Addirittura si rischia di vanificare gli sforzi sin qui messi in campo: il Piano nazionale della logistica e dei trasporti, le Zone economiche speciali. Insomma almeno facciamo tesoro delle esperienze altrui, se non si vuole rinunciare definitivamente alle chance, che pure ancora esistono e sono consistenti, di giocare un ruolo nel Mediterraneo. Sulla via della seta e sulla strada di Suez. Non servono scor-

ciatoie e nemmeno alibi. Non è vero che il Mezzogiorno non esiste più e al suo posto esistono tanti mezzogiorni. È un abbaglio. Certo esistono nel Mezzogiorno delle enclaves più fortunate o semplicemente meno sprovvedute. Ma non fanno lievitare il tutto, che combatte con una disoccupazione spaventosa, una base occupazionale di un terzo, se non della metà, più bassa del resto del paese. Un Pil pro capite che galleggia intorno al 50%. Un'industria che deve combattere con il credito oltre che con i trasporti e la logistica e che deve caricarsi di costi insopportabili per stare in piedi. Ovvio che alla fine, se rimani ai margini, se non hai un sistema formativo all'altezza, se non hai trasporti e porti e servizi adeguati, la produttività

te la devi giocare sull'occupazione precaria e la competitività sui salari. Ma è una soluzione di ripiego che non porta da nessuna parte. Non basta concentrarsi sull'assistenza. Né ha senso pensare a soluzioni vetero pauperistiche, buone per mettersi la coscienza a posto e liberarsi delle responsa-

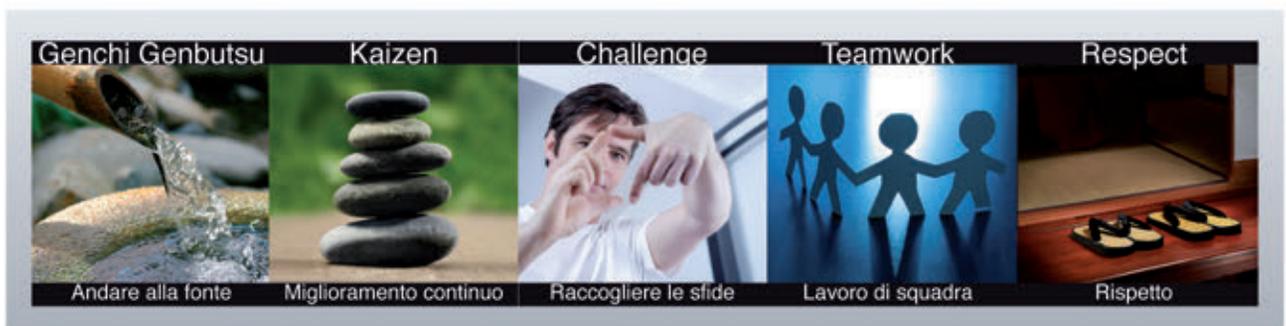
bilità. Se solo si comprendesse l'enormità delle potenzialità del Mezzogiorno nell'attuale contesto storico e geopolitico oltre che economico, molte discussioni e diatribe perderebbero senso. Un grande progetto di governo nazionale? Non può che essere un progetto per il sud. Un progetto che guardi al Mediterraneo. L'Italia sarà quel che il sud sarà e quel che il Mediterraneo sarà. Non valgono le affermazioni inverse. ■

Assologistica Cultura e Formazione
e **Academy di Toyota Material Handling Italia** organizzano:

TOYOTA PRODUCTION SYSTEM (TPS) | FACTORY TOUR

2 OTTOBRE 2018 | ore 9,15 - 14,00

Percorso formativo per conoscere da vicino i principi del TPS,
metodo precursore della Lean Production,
con visita allo stabilimento produttivo
di Toyota Material Handling Europe di Bologna



PROGRAMMA

Ore 9,15 - 9,30 | Ricevimento partecipanti e Welcome coffee

Ore 9,30 - 11,00 | Prima parte

Introduzione ai concetti legati al Toyota Way e al metodo produttivo Toyota (Toyota Production System) per fornire conoscenze di base per meglio apprezzare la visita allo stabilimento produttivo. Gli argomenti trattati sono:

- Toyota Way, il sistema delle persone che pensano
- Principi fondamentali del metodo Toyota
- La sua applicazione in una industria italiana
- I passi della trasformazione

Ore 11,00 - 12,45 | Seconda parte

Visita dello stabilimento produttivo, in cui vedere da vicino la reale applicazione del TPS. Durante il Factory Tour ci soffermeremo sui punti più importanti relativi alla lean production, con principale focus su:

- Daily Management
- Visual Management (Andom board, Change Point Management, ecc.)
- Gestione della qualità (interna ed esterna)
- Meeting Giornalieri (Asaichi, Yuichi, ecc.)
- Lean logistics (Kanban, Jundate, Junjo, ecc.)

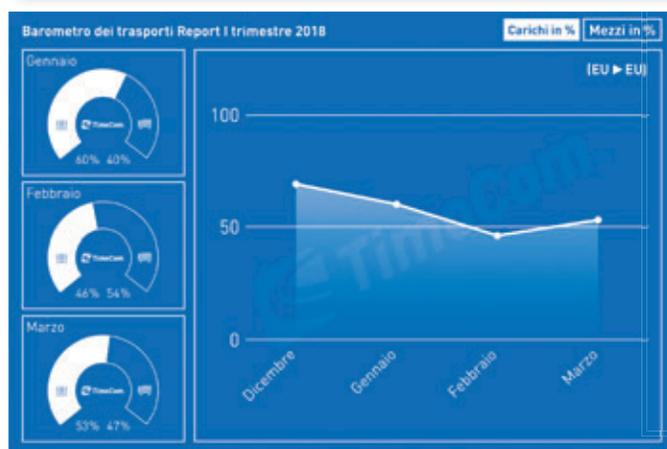
Ore 12,45 - 14,00 | Pranzo a buffet

> ISCRIZIONI: <http://culturaeformazione.assologistica.it/iscrizioni-corsi.html>

> INFO: Segreteria Assologistica Cultura e Formazione | Tel: 026691567 - 026690319 | culturaformazione@assologistica.it

Autotrasporto in Europa: più domanda che offerta

La domanda di trasporto sulle strade europee è in crescita e continua a superare l'offerta di mezzi di trasporto. Questo è il risultato emerso dall'attuale analisi di mercato del



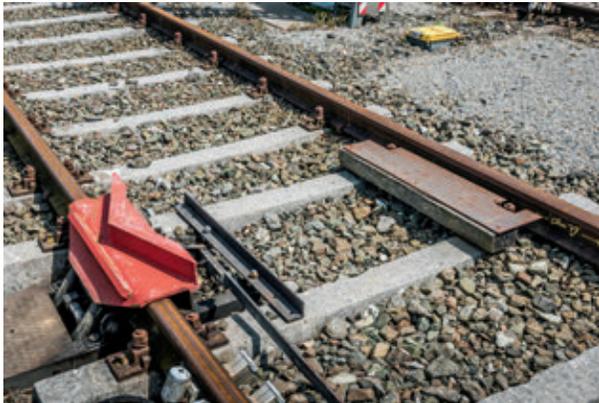
Barometro dei trasporti di TimoCom, l'indicatore settoriale per l'andamento del trasporto di merci su strada in Europa. Nel primo trimestre del 2018, infatti, l'offerta di carichi sul mercato dei trasporti dell'Unione europea ha superato il numero di spazi di carico disponibili, con un rapporto medio di 54:46. Nel primo trimestre dello scorso anno, il rapporto carichi-mezzi era stato inverso, ossia 43:57. Nello stesso periodo del 2016, con un rapporto pari a 30:70, si registrò addirittura un netto surplus di spazi di carico dispo-

nibili. Siamo quindi di fronte a un profondo cambiamento nel settore dell'autotrasporto. Gunnar Gburek, Company Spokesman di TimoCom, dà una prima spiegazione di tale fenomeno: "Le condizioni dell'operatività del mercato dei trasporti sono cambiate nettamente negli ultimi tre anni: se fino a poco tempo fa le aziende di trasporto avevano ancora difficoltà a mantenere un certo margine di profitto, oggi

possono scegliere, grazie al surplus di richieste di trasporto, quella più redditizia". A tale andamento, ulteriormente condizionato dalla difficoltà di trovare autisti, si aggiunge la forte crescita economica che caratterizza in primo luogo la Germania (il barometro di TimoCom, azienda tedesca, risente molto di quanto avviene sotto l'aspetto economico in Germania) e anche in altri paesi dell'area euro e dell'Unione europea. L'ufficio di statistica Eurostat ha segnalato per il 2017 una crescita economica del 2,5 %, un valore record negli ultimi dieci anni. Anche osservando l'andamento dell'import-export tedesco si nota una crescita costante. Dai dati pubblicati dall'Istituto federale di statistica risulta un incremento delle esportazioni tedesche pari all'8,6 % e delle importazioni del 6,7% nel gennaio 2018 rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. Per quanto riguarda il futuro, TimoCom sottolinea che "non è prevista una fine prossima nel surplus della domanda. Oltre agli sforzi per trovare una soluzione alle questioni di natura strutturale, tutti i soggetti coinvolti nelle operazioni di trasporto devono impegnarsi, ora più che mai, a evitare viaggi a vuoto e a sfruttare le capacità di carico disponibili in modo ancora più efficiente. Le strategie di cooperazione nel quadro del progetto dell'Unione NexTrust rappresentano, a questo proposito, esempi positivi". L'obiettivo di NexTrust consiste in un'organizzazione dei trasporti intelligente e, di conseguenza, più ecosostenibile per mezzo di cooperazioni tra aziende.

Incidenti ferroviari: nel 2017, 93 vittime

Nel 2017 sulla rete ferroviaria nazionale e sulle reti regionali si sono verificati 101 incidenti: 97 sulle linee gestite da Rfi con 53 morti e 35 feriti e 4 sulle cosiddette ex-concesse con 3 decessi e 2 feriti. In totale le vittime



sono state 93. Un dato inferiore al 2016 (124 vittime) e sostanzialmente in linea con quello relativo agli anni precedenti. L'Italia si colloca tra i valori più bassi dell'Unione europea pur mostrando possibili margini di miglioramento in particolare sul fronte della manutenzione e degli investimenti dei pedoni. Per quest'ultima tipologia di incidenti, nonostante una riduzione del 20% tra il 2007 e il 2017, il valore registrato in Italia è superiore a quello dei maggiori paesi europei e rappresenta la principale causa di morte sui binari: è alla base sulla rete gestita da Rfi di oltre l'80% degli incidenti significativi e dell'86% delle vittime (75 vittime su 88 complessive). E' questa la fotografia che emerge dalla "Relazione sulla sicurezza ferroviaria nel 2017", presentata dall'Agenzia nazionale per la sicurezza delle ferrovie. La Relazione è una versione preliminare, con dati non ancora consolidati, che anticipa il report annuale che verrà inviato, come da obbligo di legge, entro il mese di settembre al ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti e all'Agenzia dell'Unione europea per le ferrovie. Amedeo Gargiulo, direttore dell'Agenzia ha così commentato: "In generale l'Italia mostra dati in linea con i maggiori paesi europei e sotto la media Ue, ma come Agenzia abbiamo acceso un faro sulla manutenzione perché siamo convinti che ci siano ancora margini di miglioramento. Stiamo dialogando con gestori e aziende per il controllo delle modalità. Inoltre, vorremmo che ci fosse una maggiore cultura sulla sicurezza, ovvero l'integrazione del fattore umano nei processi. In altre parole maggiore dialogo interno e con gli altri operatori che aiuta a prevenire eventi gravi. Rimane l'allarme per gli investimenti dei pedoni per il quale stiamo conducendo campagne educative e sperimentando nuove tecnologie che impediscono l'accesso illecito ai binari". Quanto sia urgente e indispensabile aumentare gli impegni sulla manutenzione è stato dimostrato il 25 gennaio del

2018 con il disastro di Pioltello sulla linea Milano-Venezia che è costato 3 morti e 46 feriti.

Paesi extra Ue: in aprile calano le esportazioni

Nei tre mesi che vanno da febbraio ad aprile, le esportazioni italiane verso i paesi extra Unione europea, rispetto ai tre mesi precedenti, sono calate del 3,1%, con flessioni più accentuate per i beni di consumo non durevoli (meno 6,9%) e i beni di consumo durevoli (meno 4,6%). In particolare, per il mese di aprile, l'Istat stima una lieve riduzione sul mese precedente (meno 0,9%) per le esportazioni e un aumento



significativo per le importazioni (più 2,4%). La flessione congiunturale delle vendite verso i paesi extra Unione è più accentuata per i beni strumentali (meno 4,2%) ed esclude l'energia che segna un più 10,5%. Ad aprile 2018, nonostante le flessioni congiunturali degli ultimi mesi le esportazioni sono comunque in aumento su base annua (più 4,8%). La crescita è marcata per l'energia (più 15,0%), beni di consumo non durevoli (più 8,7%) e beni intermedi (più 5,3%). Il surplus commerciale ad aprile è stimato pari a più 1.859 milioni, in riduzione rispetto ai 2.553 milioni di aprile 2017. Da inizio anno aumenta l'avanzo nell'interscambio di prodotti non energetici (da più 18.942 milioni gennaio-aprile 2017 a più 19.573 milioni di gennaio-aprile 2018). Inoltre, rispetto al 2017, sono in aumento le vendite verso gli Usa (più 6%, ma le importazioni sono aumentate del 21%), i paesi Mercosur (più 15,2%), la Svizzera (più 11,3%), la Cina (più 9,5%). ■

Combilift, carrelli irlandesi in 85 paesi del mondo

A Monaghan è stato inaugurato dall'azienda il nuovo stabilimento, uno dei più grandi del paese, per un investimento di oltre 50 milioni di euro.

di **Davide Ornati**

Monaghan, cittadina della Repubblica d'Irlanda, nella provincia dell'Ulster, è la sede della società Combilift: un'azienda, nata vent'anni fa, che produce carrelli elevatori multidirezionali, con un'importante specializzazione nella movimentazione di carichi lunghi. La società ha avuto un grande sviluppo: fondata nel 1998 da Martin McVicar e Robert Moffet, nel primo anno di vita ha prodotto 18 carrelli, di cui 17 esportati, da allora a oggi l'azienda ha esportato oltre 40 mila pezzi in 85 paesi diversi, attraverso oltre 250 fornitori. E' presente anche in Italia, dove, nel novembre del 2002, ha acquisito a Ugnano, in provincia di Bergamo, la società Carco, anch'essa specializzata nella produzione di carrelli multidirezionali, facendola diventare la sede italiana.

A fine aprile, sempre a Monaghan, Combilift ha ufficialmente inaugurato il suo nuovo quartier generale: uno stabilimento che occupa una superficie di oltre 46 mila metri quadrati, per un investimento di 50 milioni di euro, e che prevede ulteriori possibili espansioni. E' uno dei più grandi stabilimenti d'Irlanda. Al taglio del nastro hanno partecipato anche il primo ministro Leo Varadkar e la signora Heater Humphreys, ministro del lavoro, dell'industria e dell'innovazione, sottolineando così l'importanza dell'evento. In particolare,



il ministro Humphreys ha affermato: "Monaghan è una piccola realtà che accoglie con particolare favore complessi industriali come Combilift, fondamentali per l'economia del nostro intero paese. Stabilimenti come questo sono la pratica dimostrazione del fatto che per lavorare in una grande industria non sia necessario vivere in una grande città". Il managing director dell'azienda, Martin McVicar, ha spiegato perché l'azienda si è accinta a questo investimento: "La flessibilità è la nostra principale atout: adattiamo, infatti, la nostra produzione sulla base delle singole esigenze di ogni cliente che abbiamo davanti, poiché le loro richieste sono la nostra 'linea guida'. Il nuovo stabilimento ci permette di svolgere meglio questo compito e ci consente di rimanere costantemente focalizzati sui bisogni dei clienti e questo ovviamente migliora la nostra qualità. Noi lavoriamo continuamente per cercare di migliorare, per offrire ogni giorno prodotti e servizi più innovativi: Combilift investe ogni anno

il 7% del suo fatturato in ricerca e sviluppo". Un altro aspetto rilevante della politica dell'azienda è di investire nelle persone: negli ultimi anni ha assunto tecnici specializzati, progettisti, specialisti di logistica e supply chain. "L'azienda ha sempre avuto come target una nicchia di mercato ben precisa, ma dal 2008 al 2018 abbiamo diversificato la produzione, concen-

trandoci su aspetti che andavano certamente migliorati, come il risparmio di spazio all'interno del magazzino e come caricarlo adeguatamente. Investire nelle persone è per noi fondamentale, poiché questo coincide inevitabilmente con le nostre idee di espansione e di sviluppo. Da quando abbiamo iniziato la costruzione dell'immobile nel 2015, abbiamo assunto 230 professionisti. Speriamo ovviamente di continuare su questa linea", ha aggiunto McVicar. Molta attenzione è stata dedicata dall'azienda sia al tema di elevare la propria capacità produttiva e la qualità dei processi (l'organizzazione data al nuovo stabilimento permette di assemblare un carrello ogni quindici minuti) sia alla sicurezza e alla sostenibilità, come dimostrano le certificazioni ottenute (Iso 9001 per la qualità, Iso 14001, per la gestione ambientale, Ohsas 18001, per la gestione della salute e per garantire la sicurezza).

PER LA PUBBLICITÀ SU EUROMERCI



Ricordiamo ai lettori e agli inserzionisti che la nostra rivista e il nostro sito hanno cambiato il concessionario della pubblicità. L'agenzia che attualmente svolge tale incarico è la Rancati Advertising, società nata nel 1980 e che in quarant'anni di attività ha sommato espe-

rienze in diversi ambiti. Per informazioni, rivolgersi ai signori Andrea Rancati e Claudio Sanfilippo, telefono 0270300088, fax 0270300074, email info@rancatinet.it, sito www.rancatinet.it

“Think:Like:Toyota”: il tema con cui Toyota MH Europe si è presentata al CeMAT 2018

Toyota è sinonimo di “Lean Thinking”, concetto che trae la propria origine dal famoso Toyota Production System, il metodo che è diventato il punto di riferimento per l'efficienza e la qualità nei processi produttivi. Al CeMAT 2018, svoltosi alla Fiera di Hannover, Toyota ha illustrato come applica il lean thinking nel proprio approccio alla logistica, oltre a presentare le novità di prodotto e le proprie scelte per il futuro. “Il nostro marchio ha una reputazione consolidata per la qualità e l'efficienza dei nostri processi produttivi, e il Toyota Production System è divenuto il modello per l'industria manifatturiera in molti altri settori, in tutto il mondo. Noi utilizziamo gli stessi principi e li applichiamo ai processi logistici, con gli stessi obiettivi: eliminazione degli sprechi, massimo valore aggiunto e qualità totale, che significa prodotti giusti, nel posto giusto e al momento giusto. Il nostro scopo è lavorare con i clienti per condividere le nostre idee e quindi aiutarli a migliorare l'efficienza dei loro processi, da qui il nostro tema: Think: Like : Toyota”, ha sottolineato Matthias Fischer, presidente e Ceo di Toyota Material Handling Europe. Per quanto

riguarda i prodotti presentati, nell'area “interconnessione” Toyota ha mostrato come abbia già realizzato una flotta di circa 60 mila carrelli intelligenti, con circa 250 mila operatori attivi sulla propria piattaforma L_Site. Inoltre ha annunciato un'importante iniziativa, che accelererà notevolmente l'uso dell'interconnessione nelle operazioni logistiche in Europa: dal prossimo autunno tutti i carrelli elettrici da magazzino saranno consegnati con i sistemi di interconnessione già integrati. Questa scelta porterà una serie di vantaggi per i

Il carrello Toyota Traigo 80 70 al lavoro



clienti Toyota, visto che i dati principali delle attività diventeranno disponibili e soggetti solo a un accordo di condivisione dei dati. Anche l'automazione è stata tra gli argomenti chiave della presenza di Toyota al CeMAT. Infatti, l'azienda, che ha fornito oltre 16.500 carrelli elevatori in più di 650 fabbriche in tutto il mondo, può contare su un vero e proprio bacino di esperienza diretta per una pianificazione lean della logistica. I prodotti automatizzati presentati includono il TAE500, l'elevatore Toyota Autopilot e anche il Toyota Swarm, concetto introdotto per la prima volta nel 2016 e ora proposto come soluzione concreta. Toyota ha anche illustrato il proprio approccio verso la tecnologia delle batterie agli ioni di litio. In particolare, ha mostrato i vantaggi del produrre internamente questo tipo di batterie, che sono ora disponibili sull'intera gamma di carrelli elettrici Toyota. E' stata, infine, presentata l'ultima novità di prodotto, i modelli controbilanciati elettrici da 6,7 e 8 tonnellate della gamma Toyota Traigo, con un nuovo design equipaggiato con batteria singola che consente un cambio batteria rapido e semplice per i clienti che richiedono soluzioni su più turni.

Il “trasporto collaborativo” di Chep, in Spagna

Chep, fornitore globale di soluzioni di supply chain per i settori dei beni di consumo, prodotti freschi, bevande, produzione e distribuzione in oltre 60 paesi e che può contare su circa



300 milioni di piattaforme riutilizzabili (pallet e contenitori), ha recentemente ospitato a Madrid il suo primo evento sul “trasporto collaborativo” con i principali clienti al fine di analizzare le opportunità di collaborazione per il trasporto e lo sviluppo della supply chain. Più di 40 clienti hanno condiviso le loro esperienze, i loro punti di vista e le nuove opportunità di collaborazione e networking, ponendo le basi della strategia per il futuro. Grazie alla collaborazione fra aziende nel settore del trasporto sono stati evitati, in Europa, nell'ultimo anno, 5,5 milioni di chilometri percorsi a vuoto (l'equivalente di 14 viaggi dalla terra alla luna) e 5.700 tonnellate di emissioni di CO2 non sono state liberate nell'atmosfera. Il “Transport collaboration program” di Chep è stato lanciato in Spagna tre anni fa con l'obiettivo di ottimizzare un mercato dei trasporti molto frammentato. Oggi è utilizzato da oltre 50 clienti in Spagna e 220 clienti in tutta Europa che possono così condividere i trasporti tra di loro e con Chep, usufruendo di servizi di trasporto migliori e utilizzando i mezzi in modo più efficiente. In questo modo, i clienti evitano i chilometri a vuoto, ottimizzano i processi logistici e, in ultima analisi, riducono significativamente i costi e l'impatto ambientale. Pere Joan Massó, supply chain and operations director di Capsa Marca, grande azienda spagnola che opera nel settore del commercio di frutta e verdura, ha dichiarato: “Il transport collaboration program non solo garantisce sensibili risparmi,

ma offre anche altri valori non tangibili derivanti dalla cooperazione con altre aziende, come un impatto positivo sulla sostenibilità, un maggiore potere negoziale e una migliore comprensione del mercato, dei flussi e degli operatori, oltre alla possibilità di apprendere da altri modelli di supply chain ed esplorare nuove opportunità di collaborazione”.

Il “Diario” di Contship compie 13 anni

Coerentemente con l'impegno preso nel 2006 con il lancio del progetto Porto Lab, parte in questi giorni la distribuzione della nuova edizione del Diario di Contship, la tredicesima, in oltre 100 istituti primari nelle diverse province italiane. Un nuovo diario nel rispetto della tradizione che lega il gruppo Contship a migliaia di studenti e insegnanti e che quest'anno ha deciso di affrontare un tema strategico e su cui tutti, istituzioni, aziende e cittadini, dovranno sempre di più confrontarsi e impegnarsi concretamente: la sostenibilità. Un diario che prova a rendere concreto e semplice un concetto non certo banale, di cui molti parlano ma che non sempre trova riscontro nelle scelte quotidiane. Un argomento attuale ma complesso, soprattutto per i bambini delle scuole elementari a cui il progetto Porto Lab si rivolge da sempre. Un viaggio “fantastico” di una stampante, dal luogo di produzione alla scuola che la utilizzerà, sarà il pretesto per raccontare come gli obiettivi della sostenibilità ambientale, economica e sociale, debbano essere sostenuti da atti



concreti e scelte coerenti, a volte anche coraggiose. “Siamo particolarmente orgogliosi di questa edizione del Diario di Contship”, ha dichiarato Daniele Testi, direttore marketing e comunicazione del Gruppo Contship Italia e presidente della prima associazione italiana di logistica sostenibile, SOS LOGistica. “Aiutati dai colleghi tutor del progetto Porto Lab, dagli esperti scientifici che elaborano i contenuti del progetto e da una nuova agenzia creativa, abbiamo costruito un'esperienza coinvolgente ma allo stesso tempo auspichiamo facile da comprendere per i bambini. Ancora una volta, i porti e i centri >



SMART, PRATICA ED ECONOMICA COSÌ È LA NOSTRA FORMAZIONE

Ecco le prossime proposte di Assologistica Cultura e Formazione

7 GIUGNO

Come si diventa AEO (Operatore Economico Autorizzato), requisiti e procedure per ottenere la certificazione

(Corso in collaborazione con FEDERCHIMICA e CERTIQUALITY)

11 GIUGNO

Le società cooperative: un valido partner nell'esternalizzazione delle attività logistiche (guida teorico-pratica circa l'opportunità di operare in regime di appalto con tali società)

13 GIUGNO

Controllo di gestione e logistica, connubio indispensabile per flussi efficienti e competitivi

14 GIUGNO - WORKSHOP

Customs decisions union system, tutela dei diritti e incertezze applicative

20 GIUGNO

Le semplificazioni in dogana: valore, procedure autorizzate, compliance e AEO, regimi speciali, garanzie

(Corso in collaborazione con FEDERCHIMICA e CERTIQUALITY)

25 GIUGNO

Basi di contabilità e bilancio **(Corso a cura di ASSET MANAGEMENT - Gi Group)**

27 GIUGNO

Contratto di logistica e outsourcing logistico, aspetti normativi e pratico-organizzativi

28 GIUGNO

La convenzione Solas (Safety Of Life at Sea) e il VGM (Verified Gross Mass), recepimento nazionale e applicazione delle diverse circolari

9 LUGLIO

Posizionamento e fissaggio del carico sui mezzi: cosa prevede la normativa e quali le procedure da seguire?

(Corso in collaborazione con FEDERCHIMICA e CERTIQUALITY)

11 LUGLIO - WORKSHOP

Idee e soluzioni per esternalizzare le operazioni no core dell'operatore logistico

(In collaborazione con The Adecco Group)

12 LUGLIO - WORKSHOP

Supply chain: come e perché renderla 4.0

18 LUGLIO

Time & priority management: gestire tempi e priorità per raggiungere i propri obiettivi nel modo più efficiente **(Corso a cura di ASSET MANAGEMENT - Gi Group)**



Assologistica Cultura e Formazione | DIVISIONE DI ASSOLOGISTICA CHE FA E CREA "CULTURA LOGISTICA" CON CORSI, WORKSHOP, SEMINARI E CONVEGNI

Via E. Cornalja, 19 - 20124 Milano - Tel. 02.6691567 - e-mail: culturaformazione@assologistica.it

www.assologisticaculturaeformazione.com

intermodali si trasformeranno in laboratori a cielo aperto per affrontare percorsi formativi e didattici innovativi; mai scontati. E' questa la forza del progetto Porto Lab che continua a crescere e coinvolge anche nuove scuole in città dove il gruppo Contship non è presente con i propri investimenti, merito di una rete di partner e supporter che sostiene il progetto con grande impegno". Il gruppo Contship ha distribuito sino a oggi 130 mila diari e incontrato, durante le giornate Porto Lab, più di 30 mila bambini di 900 istituti sparsi in tutta Italia. Per maggiori informazioni è possibile scrivere a portolab@contshipitalia oppure visitare le pagine del sito www.portolab.it

Colmar affida a XPO la gestione degli invenduti

XPO Logistics, leader mondiale nella supply chain, ha stipulato un contratto pluriennale con la storica azienda italiana d'abbigliamento Colmar per la gestione della logistica. Il contratto è il risultato della decisione di Colmar di aprirsi per la prima volta a un operatore esterno in Italia. XPO gestirà tutti i resi e gli invenduti di fine stagione in un magazzino multi cliente di 24 mila metri quadrati a Milano. Si occuperà di ritirare la merce e fornirà servizi specifici ad alto valore aggiunto, come il controllo della conformità della merce, la ri-etichettatura e la gestione dei capi appesi e stesi per prepararli alla redistribuzione negli store. "XPO condivide i nostri valori fondamentali di innovazione, cura del dettaglio, ricerca continua e forte attenzione per il cliente. Si è dimostrata, inoltre, fin da subito il partner giusto, grazie alla sua esperienza nel settore del fashion e luxury e alla capacità di fornire un servizio integrato e di qualità nella gestione dei picchi stagionali", ha dichiarato l'amministratore delegato di Colmar Carlo Colombo. Dalla parte di XPO, Richard Cawston, managing director



supply chain, ha sottolineato: "Siamo orgogliosi che Colmar abbia scelto di affidare a noi la gestione della supply chain per i capi invenduti. Il nostro team è impegnato a innovare continuamente le soluzioni per Colmar come base per un rapporto a lungo termine".

Riso Invernizzi si affida a Baoli per i carrelli

La storica azienda Riso Invernizzi, una delle principali realtà italiane nella produzione di riso bianco, ha acquistato due carrelli elettrici Baoli KBE 25 per la movimentazione del prodotto finito e di materiali sussidiari all'interno dell'impianto di Novara. I due nuovi mezzi si uniscono ai due muletti Baoli già presenti in azienda, portando a quattro il numero totale



dei carrelli a livrea azzurra impiegati presso lo stabilimento, dove ogni anno si lavorano circa 70 mila tonnellate di risone. "Abbiamo scelto di confermare la nostra fiducia a Baoli - ha spiegato Marco Invernizzi, titolare dell'azienda - perché ci siamo trovati molto bene con i primi due mezzi acquistati, che non ci hanno mai dato problemi. I carrelli Baoli hanno dimostrato di non temere gli ambienti polverosi e rispondono bene anche se esposti a cicli di lavoro prolungati e intensi. Sono quindi perfetti per operare all'interno della nostra azienda, senza contare che grazie a un costo competitivo sono una buona alternativa all'acquisto di un carrello usato". Riso Invernizzi è un'azienda familiare con oltre un secolo di storia alle spalle. Dalla tradizione di un piccolo mulino la società è cresciuta sino a diventare una delle più interessanti realtà nazionali che lavorano per l'industria alimentare di seconda trasformazione, per altri gruppi risieri in tutta Europa e per la grande distribuzione in Italia. ■

Deduzione dei costi

di **Franco De Renzo***

Ai fini della deduzione di un costo nell'attività imprenditoriale/professionale si deve sempre tenere conto dell'inerenza, ossia se sia possibile metterlo in correlazione con i ricavi. Non sempre i costi sono suffragati dalla relativa fattura, soprattutto quando si procede a fine anno a stilare le bozze di bilancio. L'imprenditore deve considerare anche i costi che dovrà sostenere e per i quali non ha ancora avuto il riscontro del ricevimento della fattura. In questi casi, non è possibile inserire un importo "variabile" ma è necessario che esso sia imputato al corretto periodo d'imposta, dovendosi contrapporre ai componenti positivi di reddito imponibile dello stesso periodo d'imposta, secondo i criteri di imputazione temporali fissati dall'art. 109 Tuir. La norma di comportamento dell'Associazione italiana dottori commercialisti n. 199 ha analizzato il dettato normativo. Naturalmente l'Iva è deducibile solo quando si registra la fattura del fornitore. Ai fini delle imposte sul reddito, invece, "la verifica della deducibilità di un costo comporta l'esame del rispetto dei principi generali di determinazione del reddito imponibile (così come emergenti dal complesso normativo grazie all'elaborazione della dottrina, della prassi e della giurisprudenza), utilizzando ogni mezzo e documento disponibili, senza limitarsi alla fattura (che, peraltro, non sempre deve essere emessa), né, tanto meno, alle sue eventuali carenze formali". Per la giurisprudenza di legittimità:

- per stabilire la deducibilità di un comportamento di reddito non è necessario che esso sia stato sostenuto per ottenere una ben precisa e determinata componente attiva di quel reddito ma è sufficiente che esso sia correlato in senso ampio all'impresa in quanto tale e sia stato sostenuto al fine di svolgere un'attività potenzialmente idonea a produrre utili (n. 16826 del 30/7/2007);
- il concetto di inerenza deve essere interpretato in modo ampio, quale collegamento dei costi e degli oneri con l'attività dell'impresa e non con i ricavi (Cass. n. 3583 del 13/2/2009).

Per il requisito dell'inerenza, l'articolo 109, comma 1, Tuir, prevede che "i ricavi, le spese e gli altri componenti di cui nell'esercizio di competenza non sia ancora certa l'esistenza o determinabile in modo obiettivo l'ammontare concorrono a formarli nell'esercizio in cui si verificano tali condizioni". Ci deve essere correlazione tra costi e ricavi per provvigioni agenti (Ris. agenzia delle entrate 12/7/2006, n. 91/E). Un costo per essere deducibile dal reddito deve essere imputato al corretto periodo d'imposta, dovendosi



Per dedurre un costo, in un'attività imprenditoriale, occorre che sia possibile metterlo in correlazione con i ricavi

contrapporre ai componenti positivi di reddito imponibili dello stesso periodo, secondo i criteri di imputazione temporale fissati dal Tuir. L'art. 109 del Tuir, secondo quanto precisato dalla giurisprudenza di legittimità, deve essere così interpretata:

- per le spese e gli altri componenti negativi di cui non sia ancora certa l'esistenza o determinabile in modo obiettivo l'ammontare, si assume come esercizio di competenza quello nel quale nasce e si forma il titolo giuridico che costituisce la fonte di ciascuna di tali componenti (n. 869 del 15/1/2009);
- i costi sostenuti dopo la chiusura dell'esercizio contabile di riferimento ma incidenti sul ricavo netto determinato dalle operazioni dell'anno già definito devono costituire elementi di rettifica del bilancio dell'anno precedente, così concorrendo a formare il reddito d'impresa di quell'anno e incidendo legittimamente in flessione sullo stesso, senza che sia lasciata al contribuente la facoltà di decidere a quale anno imputare tali costi, tutte le volte in cui siano divenuti noti, in quanto certi e precisi nell'ammontare, prima della delibera approvativa del risultato d'esercizio (n. 3483 del 14/2/2014).

La deduzione dei costi (Cass. 22/7/2015, n. 105397) avviene secondo il principio della competenza:

- non è consentito dedurre un componente negativo di reddito in un esercizio diverso da quello di competenza;
- non è possibile addurre, quale giustificazione, il fatto che tale costo non poteva essere documentato. Al riguardo, occorre movimentare la voce "fatture da ricevere", non potendosi invocare la successiva emersione di una sopravvenienza passiva. ■

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

Responsabilità nel trasporto

di **Marco Lenti***

L'articolo 26, 2° comma, della legge 298/1974 punisce chiunque affida l'esecuzione di un trasporto di cose via strada ad un autotrasportatore non iscritto all'albo con la sanzione da 1.549,00 a 9.296,00 euro. A norma dell'articolo 7, 2° comma, del decreto legislativo 286/2005, tale sanzione è estesa anche al committente, al caricatore e al proprietario della merce; sempre a norma del citato articolo 7, all'irrogazione della sanzione pecuniaria consegue anche la confisca delle merci trasportate. Inoltre l'articolo 12, 3° comma, del decreto legislativo 286/2005 stabilisce che è obbligo del committente, del caricatore e del proprietario della merce di accertarsi del legittimo esercizio da parte del vettore dell'attività di autotrasporto.

A proposito della responsabilità del proprietario della merce per la condotta sopra indicata (ma il principio può essere esteso anche al committente e al caricatore) la Corte di Cassazione ha stabilito che "non può - in difetto della sussistenza dell'elemento soggettivo (almeno) della colpa - essere considerata legittima ove applicata al proprietario della merce [...] nei cui confronti non sia emerso che abbia partecipato all'affidamento del trasporto al vettore abusivo o che si sia comportato in modo specificatamente negligente rispetto all'accertamento della regolarità del trasportatore". (Ordinanza n. 4866/2018, dep. 1/3/2018).

La controversia in relazione alla quale la Corte ha statuito il predetto principio riguarda l'impugnazione del provvedimento di confisca della merce trasportata avvenuta a seguito dell'accertamento dell'assenza di titolo autorizzativo in capo al vettore extracomunitario incaricato dal mittente. In primo e secondo grado, i giudici di merito avevano ritenuto che il provvedimento di confisca dovesse essere confermato, sulla base dell'assunto per cui il proprietario della merce avrebbe dovuto verificare la regolarità delle autorizzazioni del vettore al trasporto internazionale.

La Cassazione non ha condiviso i ragionamenti dei giudici territoriali e ha ritenuto che nel caso di specie non fosse esigibile "una diligenza così incisiva (del proprietario della merce ndr)" fino a potersi da esso pretendere di dover controlla-



La Cassazione, pur ribadendo che il committente, il caricatore e il proprietario della merce sono tenuti ad accertare che l'autotrasportatore sia legittimato a svolgere l'attività, ha precisato che "tale responsabilità non è di tipo oggettivo"

re la regolarità del titolo autorizzativo all'esercizio del trasporto da parte del vettore incaricato di trasferire le merci in Italia dal mittente straniero. La Cassazione ha quindi ritenuto il proprietario della merce esente da colpa, in quanto non onerato dell'obbligo di "controllare ex ante tutte le modalità operative dell'esercizio del trasporto". Di

conseguenza, ha rilevato la sua estraneità rispetto alle violazioni del vettore abusivo.

In sostanza la Cassazione, pur ribadendo che sia onere dei soggetti della filiera di accertarsi del legittimo esercizio dell'attività di trasporto da parte del vettore, precisa che tale responsabilità non è di tipo oggettivo, ma non può prescindere dall'accertamento della colpa del destinatario della sanzione stessa. ■

*** Studio legale Mordiglia**

20121 Milano – via Agnello 6/1

Tel. 02 36576390

16121 Genova – Via XX Settembre, 14/17

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

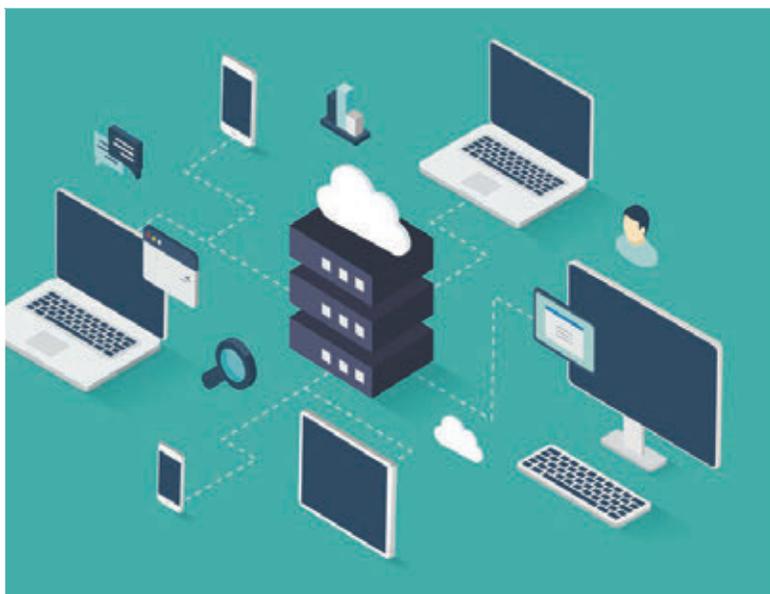
Efficienza e lentezza ...

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

Nel paese dalle innumerevoli opportunità incolte talvolta l'estrema miopia (... o la cosciente, sconcertante inerzia tutta italiana) pare dar tregua, e ad essa si sostituisce un sano e lucido intuito progressista. Attraverso il sistema informatico dell'agenzia delle dogane e dei monopoli - denominato AIDA (automazione integrata dogane e accise) - è stato difatti addirittura anticipato uno degli obiettivi di e-customs fissati dall'agenda europea di settore. A differenza degli altri Stati membri, in terra nostrana, il processo di sdoganamento è completamente digitalizzato per tutti i regimi doganali; le dichiarazioni doganali prodotte dagli operatori sono presentate per via telematica, vidimate con firma digitale, ed esaminate in maniera contestuale, attraverso una procedura informatizzata - si tratta del "circuito doganale di controllo", che deve essere integrato da un'analisi puntuale dei rischi dell'operazione. Tale circuito opera come una sorta di triage, indirizzando le diverse tipologie di dichiarazioni doganali verso cinque canali di controllo (verde, giallo, arancione, rosso, blu) a seconda della tipologia di rischio rilevata. I "codici" di controllo sono dunque così riassumibili:

- A) controllo fisico delle merci (VM);
- B) controllo merci "a raggi X", ossia a mezzo scanner (CS): con un notevole snellimento procedurale è possibile con questo strumento addivenire a un controllo sulle merci direttamente in loco, senza il previo scarico da mezzi di trasporto e/o container, dunque evitando rischi di danneggiamento, dispersione, ma soprattutto temutissime lungaggini operative;
- C) controllo approfondito, da parte dei funzionari doganali, della documentazione posta a scorta della dichiarazione doganale (CD);
- D) controllo automatizzato, ossia alla stregua del quale la merce viene immediatamente rilasciata alla libera disponibilità della parte istante quando i parametri analizzati dal sistema indicano la mancanza di profili di rischio (CA);
- E) controllo a posteriori con revisione dell'operazione effettuata.



Il sistema informatico AIDA dell'agenzia delle dogane è il più avanzato in Europa e ha completamente digitalizzato lo sdoganamento

Oltre ai controlli di tipo merceologico e fiscale sopra richiamati, in aderenza alla normativa comunitaria, vengono disposti anche i controlli di sicurezza che mirano a garantire la sicurezza del territorio nazionale avverso potenziali atti di natura terroristica e correlati ad attività illecite riconducibili alla criminalità di tipo organizzato (traffico di stupefacenti, traffico di armi, traffico di droga, reati di "nuova schiavitù", solo a titolo esemplificativo). I profili di rischio vengono definiti con criteri oggettivi, quali la tipologia delle merci, l'origine, la provenienza, la destinazione, il trattamento fiscale, unitamente a criteri soggettivi, per esempio tramite la ricerca di eventuali "precedenti" che riguardano il medesimo operatore economico; la complessità di questi elementi viene ininterrottamente elaborata e aggiornata con l'andamento e le variazioni dei flussi di traffico, anch'essi monitorati.

Ci ritroviamo quindi in una situazione apparentemente d'avanguardia: nel report Doing business 2017 della Banca Mondiale, in una graduatoria di 190 paesi, l'Italia è risultata al primo posto per performance >

di tempi e costi di sdoganamento, posizione raggiunta nel 2016. Giova assolutamente evidenziare che solo nell'anno precedente, il 2015, occupava il 37° posto, e nel 2014 il 56°. Verrebbe da dire che, forse, non ci meritiamo proprio l'etichetta di "fanalino di coda" dell'Europa, come sempre più spesso lo spirito di auto-commiserazione dell'affaticata classe dirigente porta ad affermare, talvolta non a torto.

Vero, l'avvenuta velocizzazione degli sdoganamenti è senza dubbio un vanto sul panorama europeo, ma non ci si può assolutamente permettere di limitarsi a contemplare questo alloro. E' sufficiente spostare leggermente lo sguardo perché balzino immediatamente all'occhio una serie di problematiche che addirittura rischiano di vanificare il brillante risultato raggiunto: nel momento in cui si rendono necessarie, nel

processo di sdoganamento, integrazioni documentali, controlli fisici da parte di dogana o altre amministrazioni (Usmaf, servizi fitopatologici, laboratori chimici, Cites...), ecco che i tempi per ottenere il rilascio delle merci aumentano esponenzialmente. In occasione di questi "incidenti" burocratici, pur legittimi e doverosi - su questo non si discute - lo standard europeo diventa un miraggio. I lettori penseranno che vi dovrà essere un vuoto normativo, un'assenza di sanzioni per lungaggini illegittime. No: ci troviamo di fronte a un fatto, purtroppo abituale, ma ben più grave.

L'ordinamento nazionale prevede già una legge, ormai teoricamente avente forza vincolante, ossia l'articolo 5, comma 2 bis, dl n. 145 /2013, convertito in legge il 21/2/2014, n. 9, pubblicata nella GU n. 43 il 21/2/2014. La norma sopra richiamata, relativa allo sdoganamento veloce, prevede che tutte le ammini-

strazioni pubbliche coinvolte nel processo di sdoganamento debbano rispettare i tempi massimi di un'ora per il controllo documentale e di cinque ore per la visita merci. La norma prevede anche che nei casi di accertamenti di natura tecnica e ove occorra il prelievamento dei campioni, i tempi tecnici per conoscere i relativi esiti non possono superare i tre giorni, e aggiunge che "del mancato rispetto delle disposizioni di cui al presente comma

risponde il responsabile del procedimento amministrativo ai sensi della legge 7 agosto 1990, n. 241".

Occorrono delle precisazioni.

Sebbene a volte risultati complessi risalgono alla singola persona fisica investita dello status di responsabile del procedimento amministrativo, sebbene la citata

legge non disciplini direttamente le sanzioni in caso di violazione dei suoi doveri, è pur vero che essendo finalmente prevista tale figura, togliendo quel pericoloso "velo di anonimato" delle pubbliche amministrazioni che consentiva una perenne fluttuazione della responsabilità individuale, dovrebbe ora più facilmente rispondere, il responsabile, delle violazioni e omissioni che cagionano danni ai soggetti coinvolti nel procedimento. Giova ricordare a tal proposito che la notoria sentenza delle sezioni unite della Corte di Cassazione n. 500/1999 ha difatti dato piena cittadinanza nell'ordinamento alla risarcibilità del danno cagionato dalla lesione di interessi legittimi di tipo pretensivo. Come si è dimostrato in maniera molto elementare, le disposizioni normative di deterrenza e di maggiore efficienza delle operazioni ci sono già, occorre semplicemente che il diritto vantato sia affermato... magari giudizialmente, ma questa è un'altra storia. ■



Ciò che rischia, e avviene spesso, di vanificare il brillante risultato raggiunto dalla dogana sono le "integrazioni documentali" o i controlli da parte di altre amministrazioni

La sicurezza nei porti

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

L'Ente bilaterale nazionale porti-Ebn ha affidato alla Scuola Nazionale Trasporti e Logistica, quale ente di formazione e ricerca specializzato nel settore, uno studio relativo alla sicurezza sul lavoro nei porti, riguardante in particolare l'andamento infortunistico (tipologia, esiti, durata, ecc.) e le eventuali buone prassi sperimentate. La ricerca ha come obiettivo, nel suo complesso, quello di raggiungere una visione sistemica su un tema cardine quale è la sicurezza sul lavoro nei porti, favorendo il confronto tra diverse realtà nazionali e stimolando la condivisione di problematiche e progettualità.



La ricerca sulla sicurezza nei porti sarà finalizzata anche a porre in evidenza "buone pratiche" già sperimentate e da poter replicare

L'idea di una ricerca sulla sicurezza nelle operazioni portuali è nata attraverso la condivisione di alcuni spunti e risultati emersi nell'ambito di un ciclo di sette giornate di studio, ugualmente promosse da Ebn, e realizzate nei porti con il sostegno organizzativo di Scuola Nazionale Trasporti e Logistica, tra il 2015 e il 2017. Le giornate di studio sono state partecipate da oltre 400 figure professionali della sicurezza presso imprese e Autorità portuali e hanno previsto un focus, declinato nelle diverse realtà territoriali, sulla gestione delle interferenze e sul decreto legislativo 231/01. I dati finali della ricerca, che sarà scientificamente curata dal dottor Renato Goretta, saranno poi prevedibilmente diffusi tramite l'organizzazione di un evento di chiusura del ciclo di giornate di studio, di rilevanza nazionale.

In una prima fase di "ricerca pura", Scuola Nazionale Tra-

sporti e Logistica curerà la predisposizione di un questionario per la rilevazione di aspetti quantitativi e qualitativi/percettivi relativi all'andamento infortunistico nelle operazioni portuali e alla sicurezza presso i porti, nonché relativi a eventuali "buone prassi" sperimentate in materia. Il questionario verrà somministrato alle Autorità di sistema portuale presenti a livello nazionale, coinvolte sin dalle prime fasi di progetto. Una seconda fase di ricerca, di tipo "dinamico", consisterà invece nella realizzazione di interviste nei confronti di figure con ruolo apicale per la sicurezza nell'ambito dell'organizzazione delle Autorità di sistema portuale coinvolte. Ulteriori interviste saranno rivolte a soggetti istituzionali o pubblici (ad esempio, le Asl), nonché a soggetti privati, che dovessero risultare in possesso di dati informativi importanti ai fini della ricerca o svolgere attività collegate all'adozione di misure di prevenzione/protezione in sinergia con le stesse Autorità di sistema portuale.

Nel quadro descritto, fondamentale sarà inoltre il costante confronto con l'Ebn committente e gli esponenti delle organizzazioni sindacali dei datori di lavoro e dei lavoratori costituenti l'organismo paritetico (Assiterminal, Assologistica, Fise Uniport, Filt Cgil, Fit Cisl e Uil Trasporti). La finalità di studio e ricerca rientra pienamente nella mission di Ebn Porti, e l'attività che sarà realizzata da Scuola Nazionale Trasporti e Logistica intende conferire al lavoro affidato un affondo specifico sul tema della sicurezza nelle operazioni portuali, in un'ottica di restituzione sia di un report finale sul fenomeno infortunistico sia di un cruscotto - quale strumento capitalizzabile anche in funzione di analisi future - per il controllo andamentale degli indicatori. "Riteniamo indispensabile - sottolinea Genziana Giacomelli, direttore della Scuola - non limitare la ricerca alla classificazione degli infortuni occorsi, ma anche e soprattutto evidenziare, laddove sperimentate, buone pratiche (formazione aggiuntiva a quella obbligatoria e volta al rafforzamento di aspetti 'culturali' e di valori organizzativi orientati alla sicurezza; azioni volte alla prevenzione, ecc.), perché siano di 'sprone' e supporto alla replicabilità, in altri ambiti, di tali interventi".

* Per informazioni: catani@scuolatrasporti.com

Equo solidali fino in fondo ...

di **Alberto Accetta**

vicepresidente di SOS LOGistica e country manager Italia di Seacon Logistics

Dopo quella dedicata al mercato del “bio” pubblicata mesi fa su questa stessa rubrica (pag. 30, Euromerci n. 4, aprile 2017), prosegue con una seconda tappa il nostro cammino attraverso i comportamenti d’acquisto dei consumatori (da noi ribattezzati consum-attori), dai quali possiamo cogliere occasioni di riflessione sulla sostenibilità della supply chain.

Nell’appuntamento precedente abbiamo colto la sorprendente controtendenza di crescita del mercato del bio se confrontato con il discendente potere d’acquisto delle famiglie (selezioni vendute a maggior prezzo del prodotto standard); un esempio di successo comunicativo, fondato sul prolungamento della speranza di vita attraverso un’alimentazione a base di prodotti controllati. Abbiamo, d’altro canto, suggerito l’opportunità di adottare, in fase di trasporto di tali prodotti, soluzioni logistiche coerentemente “bio”, sostenibili appunto, quale necessaria fase di completamento della promessa rivolta al consum-attore. Diversamente il bilancio “bio” dalla terra al piatto si concluderebbe in negativo, ovvero con di fatto vanificato lo sforzo di sostenibilità ecologica produttiva a monte, avendolo bruciato, o meglio inquinato a valle, nel segmento logistico che va dalla produzione allo scaffale.

Dopo aver affrontato, con il mondo “Bio”, quello ambientale dei tre pilastri di sostenibilità ci dedichiamo oggi a quello sociale provando a cogliere le suggestioni di un’altra forma di consumo virtuoso: quello del commercio “equo solidale”. In Italia, il commercio equo solidale è nato a metà degli anni ‘80, ispirato da modelli stranieri dei quali, il più antico, si fa risalire agli Usa del 1946. Ignari o indifferenti noi fino ad allora a certe logiche di sfruttamento produttivo, iniziam-



sito: www.sos-logistica.org email: segreteria@sos-logistica.org

I DISTRIBUTORI DI GNL

A fine aprile 2014, l’Eni ha inaugurato a Piacenza il primo distributore italiano di Gnl, gas naturale liquefatto (anche noto come Lng). Dopo quattro anni, i distributori sul suolo italiano sono arrivati a quota venti, con continue aperture di nuovi impianti e una crescente diffusione di mezzi alimentati a Gnl all’opera sulla rete stradale e autostradale. Il metano allo stato liquido ha caratteristiche interessanti per il mercato dell’autotrazione: ad esempio, a parità di potere calorifico, riduce il volume del gas di circa 600 volte, rendendo più economico il trasporto e aumentando l’autonomia del veicolo. Per il suo utilizzo sono già disponibili motrici per trasporto merci su lunghe distanze. Il Gnl si ottiene raffreddando il metano gassoso fino al punto di condensazione, che corrisponde a circa -161 °C. Per la consegna alle stazioni di servizio si utilizzano autocisterne criogeniche, che partono da depositi costieri attrezzati, alimentati a loro volta da navi metaniere, le quali veicolano il prodotto già allo stato liquido. In Europa sono in funzione diversi terminali costieri utilizzabili per il caricamento di autocisterne criogeniche, situati ad esempio in Belgio e in Spagna, paese leader in Europa nell’Lng. Lo stoccaggio nella stazione di servizio consente di realizzare l’impianto metano anche dove non sia disponibile nelle vicinanze un metanodotto oppure, qualora presente, con pressione di allaccio insufficiente a garantire economicità di gestione.



alla filiera

mo ad apprendere che la scelta d'acquisto di una barretta di cioccolato o di un chicco di caffè poteva contribuire a riequilibrare sistemi sbilanciati e restituire il dovuto a schiere di manodopera miseramente salariate e in totale assenza di qualsivoglia tutela sociale.

Quando mi domando come si sia riusciti a convincere il medesimo consumatore, che ignora il mendicante all'ingres-



Il commercio "equo solidale" può definirsi tale solo se lo è, costantemente, lungo tutta la filiera logistica

so del supermercato, ad aiutare pochi metri avanti con un suo acquisto un diverso bisognoso, diciamo un contadino boliviano che opera a 10 mila km di distanza, rispondo a me stesso: potenza evocativa delle immagini e del racconto. Ma è naturalmente solo una parte della risposta. Può un commercio (non un prodotto, si badi bene, ma una filiera) definirsi equo-solidale se una parte consistente delle persone coinvolte lungo la catena opera ancora al di fuori dei valori fondanti della sua definizione? Può un acquisto equo-solidale svolgersi all'interno di un ecosistema non interamente equo solidale senza compromettere il risultato finale, l'obiettivo fondante? Con questi interrogativi accompagniamo i consum-attori dietro le quinte, con l'intento di renderli consapevoli del fatto che esiste un numero consistente di altri attori a loro prossimi, che hanno partecipato al trasferimento di quel prodotto fino allo scaffale, in condizioni di lavoro lontane dall'equità e comparabili a quelle del campesino che hanno appena sostenuto; operatori la cui prestazione è inclusa nel prezzo d'acquisto del bene ma che restano, come persone, assolutamente estranee alla ricaduta del circolo virtuoso del commercio equo solidale.

Il giornalismo d'inchiesta, in Italia, ha solo recentemente iniziato a far emergere e a informare i consumatori sulle condizioni di lavoro spesso praticate in Italia lungo gli anelli della catena logistica. Cooperative di lavoro impiegate nei magazzini e negli hub di smistamento, spesso orbitanti nell'universo delle organizzazioni criminali, che esercitano forme di sfruttamento, aggirano la normativa sul lavoro ed eludono il fisco tramite strutture consortili a matrioska. Largo ricorso a manodopera in nero; autisti di lungo percorso che, per necessità, violano gli obblighi di pause di riposo, generando rischi mortali per loro stessi e per la comunità. Padroncini (piccoli trasportatori) fagocitati da cooperative che restituiscono loro magre retribuzioni a fronte di turni di lavoro massacranti e volumi di consegne e ritiri (anche a domicilio e al piano) inimmaginabili; pagandoli solo sul buon fine del trasporto. E' solo un elenco parziale e non esaustivo dei casi che fanno della logistica un settore border-line in termini di legalità e certamente out of border se la misura è quella della sostenibilità.

La metamorfosi da consumatori a consum-attori è imperniata sull'acquisizione di questa consapevolezza: il legame diretto e locale, fra quel mondo appena descritto e la disponibilità di prodotti nei punti vendita o la consegna di acquisti online al proprio domicilio; oppure ancora l'acquisto di un farmaco, la presenza di beni in un qualsiasi luogo nel quale accedono a un servizio (ospedali, pubblica amministrazione, scuola), eccetera, eccetera.

Per il consum-attore che sceglie il commercio equo solidale immagino diventi viepiù disorientante apprendere che, nonostante le buone intenzioni e azioni a monte nelle fasi e nei luoghi di produzione, esso ricade poi inesorabilmente all'interno del medesimo socialmente-non-sostenibile canale logistico, al pari di tutti gli altri prodotti e nel territorio di casa.

Il nostro auspicio e scopo sociale, come associazione no-profit che sensibilizza le aziende a intraprendere percorsi virtuosi nella logistica e nel trasporto, è che il disorientamento lasci rapidamente posto alla domanda di garanzie verso gli stakeholders del commercio equo solidale, affinché intervengano certificando e misurando le proprie performance di sostenibilità nell'intero ciclo della filiera. Ossia fino allo scaffale o fino al domicilio dell'utilizzatore finale, in ogni luogo servito, coerenti con le affermazioni di equità e solidarietà che sono il valore distintivo della loro esistenza sul mercato. ■

Le esigenze della logistica

a cura di **Michele Savani**

Division Manager Logistics di Gi Group

Gi Group è stata presente, il 16 maggio, al convegno Assologistica dal titolo "Flussi Logistici 4.0: le reali opportunità per le imprese del settore" con un intervento di Rossella Riccò, Senior Consultant - Research & Innovation Area di OD&M Consulting. OD&M è la società di consulenza organizzativa del Gruppo Gi che nei mesi scorsi ha realizzato, in collaborazione con la Divisione Logistics di Gi Group, una survey volta ad indagare lo stato dell'arte e le evoluzioni in atto in ambito Human Resources nel settore logistico. L'indagine si è concentrata su sei dimensioni: principali trend di settore in ambito HR, profili maggiormente ricercati, competenze chiave richieste per lavorare nel settore, canali di ricerca maggiormente utilizzati dalle aziende, tipologie contrattuali maggiormente utilizzate ed elementi di retention più efficaci.

Le risposte alla survey sono state oltre 170, con una rappresentatività significativa sia per quanto riguarda la tipologia di operatori (operatori logistici, società di servizi/cooperative, società di trasporto e spedizionieri) sia per quanto riguarda la rappresentatività geografica (suddivisa in 4 cluster, nord ovest, nord est, centro, sud e isole) sia per quanto riguarda le classi dimensionali (fino a 50 dipendenti, tra 51 e 500 dipendenti, oltre 500 dipendenti), con oltre il 60% dei rispondenti in posizioni decisionali all'interno delle funzioni HR e Operations. Un primo risultato interessante emerge dalla distinzione tra i profili maggiormente ricercati e quelli ritenuti più difficili da reperire sul mercato, evidenziando alcuni dei trend in atto nel settore. In relazione ai profili maggiormente ricercati i rispondenti hanno indicato:

- per il 2017, dichiarati come più ricercati i seguenti profili: autista patente C-D-E, corriere patente B, addetto movimentazione merci con mezzi;
- per il 2018, previsione di maggior ricerca dei seguenti profili: corriere patente C-D-E, funzioni area IT, addetto giri distribuzione.

Per quanto riguarda le difficoltà in termini di reperimento, i rispondenti hanno dato evidenza ai seguenti profili:

- profili più facili da trovare: corriere patente B, operativi spedizionieri;



Si sta registrando, non solo in Italia, una difficoltà a reperire autisti con patente C

- profili più difficili da trovare: funzioni area IT, project manager/solution designer, responsabile plant, profili sales.

I dati sono coerenti con i trend evolutivi in atto nel settore e nel quadro macroeconomico generale: aumento dei livelli produttivi (con conseguente aumento delle richieste in termini di trasporto e spedizione delle merci, sia su lunghe tratte sia per l'ultimo miglio), spostamento del punto di pressione sulla catena logistica, con un modello che vede una quota crescente di prodotti consegnati direttamente all'utente finale (con conseguente incremento del numero di autisti patente B), innalzamento generale del livello tecnologico. Altrettanto coerenti sono gli outlook che emergono dal panel di intervistati in termini di figure che le aziende si aspettano di ricercare maggiormente per il 2018:

- la ricerca di autisti patente C è coerente con uno skill shortage, una mancanza strutturale di profili di questa tipologia, tema noto e diffuso a diversi paesi europei oltre all'Italia;
- la ricerca di figure in ambito IT è coerente con il normale percorso di progressivo innalzamento del livello tecnologico delle aziende;
- la ricerca di addetti giri distribuzione è coerente con la necessità di gestire con efficienza la mole crescente di consegne all'utente finale.



Una delle esigenze per le aziende logistiche che si segnala per l'anno in corso è di trovare esperti dell'area information technology

Un dato però ancora più interessante è quello legato ai profili che le aziende ritengono più difficili da reperire sul mercato, e questi profili non coincidono del tutto con quelli che verranno maggiormente ricercati: funzioni area IT, project manager/solution designer, responsabile plant, profili sales. Questi profili sono accomunati da un tratto comune: si tratta di profili che possono essere definiti “professional”, ovvero caratterizzati da un set di competenze tecniche ben definite, non necessariamente specifiche per il settore.

- In ambito Human Resources si fa una distinzione tra le situazioni in cui ci si riferisce alla difficoltà nel reperimento di professionalità caratteristiche per il settore e le situazioni che vedono la difficoltà di reperimento legata a figure professionali non core per il settore, quindi con competenze tecniche ben definite in senso assoluto ma con una potenziale difficoltà nell'inserimento in azienda e nella definizione di ruolo e compiti che il professionista dovrà svolgere. In relazione alla survey, al primo caso appartengono le professionalità più tradizionali e strutturali per il settore logistico (project manager/solution designer, responsabile plant, eventualmente profili sales), per le quali si parla, in caso di carenza di profili, di skills shortage; al secondo caso appartengono le professionalità meno tradizionali e non core per il settore (profili IT), per le quali si parla di situazioni di skills mismatch.
- Di fronte a situazioni di skills shortage e skills mismatch le aziende in linea di massima possono intervenire secondo due direttrici: il primo approccio, e tradizionalmente il più utilizzato, è il cosiddetto hunting, ovvero la ricerca diretta sul mercato delle professionalità ricercate: professionisti con skills consolidate, esperienza pregressa nel ruolo e che, realisticamente, sono già impiegati presso altre aziende competitor. Questa strada

è ottimale nel caso in cui l'azienda non abbia avuto la possibilità di programmare l'inserimento o la sostituzione della professionalità all'interno del proprio organico, oppure abbia in ogni caso necessità di una figura pienamente operativa da subito, con un investimento estremamente limitato per il training del nuovo dipendente.

La seconda opzione è quella di un approccio quanto più possibile programmato e pianificato all'inserimento di personale in azienda: in questo secondo caso l'azienda, avendo più tempo a disposizione per l'inserimento e la formazione delle risorse, può adottare un modello differente, che parta non dai ruoli professionali, ma dalle mansioni core da svolgere per lo specifico ruolo e di conseguenza delle competenze tecniche e pratiche essenziali per lo svolgimento effettivo di tali attività. Con una operazione di vero e proprio reverse engineering e di strutturazione di un processo in 3 fasi (reclutamento, selezione e training dedicati) è quindi possibile individuare:

- quali percorsi scolastici ed esperienziali portano a possedere le competenze ricercate, o a fornire basi che a quelle competenze siano quanto più possibile vicine;
- quali sono le attitudini chiave da ricercare nei candidati;
- quali sono le motivazioni che possono portare un candidato con esperienze lontane dal settore di destinazione (in questo caso la logistica) ad orientarsi verso un percorso professionale fino a quel momento probabilmente non preso in considerazione;
- quali sono i gap formativi da colmare.

Il secondo modello, che potrebbe essere definito di Attraction, Qualification and Training, ha dei vantaggi in termini di costo totale del processo e di costruzione personalizzata delle capacità tecnico-professionali da impiegare in azienda, ed è un modello che può risultare vincente in un periodo di piena occupazione (che genera skills shortage) e di corretta individuazione e formazione delle professionalità non tradizionali per il settore che vengono inserite in azienda, così da colmare eventuali gap di competenze e disegnare un percorso di inserimento in azienda quanto più armonico possibile.

I dati della Survey sono disponibili all'indirizzo: <https://www.giggroup.it/aziende/divisioni/logistics/>.

Al Macfrut 2018, si è parlato di economia circolare

La fiera riminese dedicata all'ortofrutta, che ha segnato livelli record per numero di espositori e visitatori, ha allargato i suoi interessi anche a come limitare i rifiuti, valorizzando logiche e pratiche del riutilizzo.

di **Valerio di Velo**

L'economia circolare ha fatto sentire la sua voce anche al Macfrut 2018. EURepack, il consorzio italiano di aziende che promuovono l'imballaggio riutilizzabile, ha presentato alla fiera riminese "R1-Reuse", la rete

il proprio business sul riuso, EURepack ha mostrato come i sistemi d'imballaggio riutilizzabili non generino rifiuto e si inseriscano in una catena virtuosa di valore per l'economia circolare", ha affermato Carlo Milanoli, presidente del

di istituzioni comunitarie e di opinione pubblica".

L'associazione Comuni virtuosi, che da oltre un decennio promuove buone pratiche di gestione dei rifiuti a livello locale, così come campagne nazionali mirate alla prevenzione e alla riduzione dei rifiuti ha sottolineato la necessità di un cambiamento a livello dei processi produttivi che, come ha certificato un recente rapporto di Circle Economy, sono prevalentemente lineari per una percentuale superiore al 90% delle aziende, con tutte le ben note esternalità negative tra cui la produzione di rifiuti. "I rifiuti, inclusi quelli da imballaggio, crescono spinti dai nuovi stili di vita e di consumo come il commercio online e il consumo di cibi pronti. Questo aumento richiede non solamente nuovi sistemi di raccolta che tengano conto delle difficoltà che oggi si incontrano nei confronti di tipologie di imballaggi difficilmente intercettabili dai sistemi di raccolta domiciliare, ma anche iniziative di prevenzione e di riduzione efficaci mirate a manufatti usa e getta, imballaggi primari e commerciali", ha spiegato Silvia Ricci, responsabile campagne dell'associazione, aggiungendo: "Per questo vogliamo lavorare con Eurepack e altri partner nazionali oltre che europei come la piattaforma Reloop, affinché i sistemi che prevedono l'impiego di contenitori riutilizzabili vengano promossi e adottati". Secondo l'associazione, i sistemi riutilizza-



Una parte importante della partita sulla sostenibilità ambientale si gioca nella gestione dei rifiuti

europea per il riutilizzo formatasi con l'obiettivo specifico di accreditare maggiormente a ogni livello il tema del riuso. In un convegno, è stata analizzata la funzione strategica del "riutilizzo" come modello sostenibile per definizione. "Affiancata da ricercatori, consorzi e lobby internazionali, nonché da aziende italiane ed europee che incentrano

consorzio. "In una società in gran parte basata sull'obsolescenza programmata delle merci, il nostro consorzio vuole sottolineare come esistano dei modelli di business basati sui sistemi di imballaggio riutilizzabili che propongono un'alternativa reale ed efficace al problema ecologico e che necessitano di maggiore riconoscimento a livello

EDIZIONE RECORD



Si è svolta a Rimini, dall'8 al 10 maggio, la trentacinquesima edizione di Macfrut, la fiera specializzata del settore ortofrutta. Un'edizione record, che si è estesa su otto padiglioni, occupando un'area di oltre 55 mila metri quadrati, che ha visto la partecipazione di 1.100 espositori, un quarto dei quali provenienti da paesi esteri, oltre 1.500 compratori invitati da tutto il mondo, 43 mila visitatori contro i 39 mila della scorsa edizione. Un ultimo dato di crescita, la presenza di pullman di visitatori, organizzati da imprese, associazioni, riviste e università: dai venti della scorsa edizione (di cui tre esteri) ai cinquanta di quest'anno (sette esteri, da Croazia, Serbia e Bosnia). Una fiera che per il nostro paese è rilevante, infatti l'ortofrutta è un settore fondamentale dell'agroalimentare italiano.

Il valore della produzione arriva a 12 miliardi e 329 milioni di euro, il 25% del valore della produzione dell'intero settore agricolo; di questo importo, circa 3,2 miliardi arrivano dalla frutta propriamente detta (gli agrumi sono a parte e valgono da soli quasi un altro miliardo di euro), patate e ortaggi totalizzano poi altri 7,4 miliardi, il resto si distribuisce fra uva da tavola e legumi. Il 50% circa di tutto questo arriva dalla cooperazione. L'Italia è tra i primi al mondo con una produzione di oltre 10 milioni di tonnellate di frutta l'anno, dato che mette insieme frutta, agrumi e uva da tavola. Gli ortaggi sia in serra sia in pieno campo, insieme a legumi secchi, patate e olive da tavola arrivano a oltre 15 milioni di tonnellate. Il settore è importante anche per il nostro export: nel 2017 è stato segnato il record nelle esportazioni. Per la prima volta infatti è stata superata la soglia dei 5 miliardi di euro (con un incremento sull'anno precedente del 2,5%) che pongono il settore ortofrutticolo al secondo posto come valore nell'agroalimentare italiano (solo il vino ha fatto meglio, con 6 miliardi di euro). Non solo: se al settore ortofrutta sommiamo quello di conserve e succhi vegetali (3,2 miliardi di euro) l'insieme darebbe 8,3 miliardi di euro, al primo posto come peso in valore economico. La quota maggiore dell'export è rappresentata dalla frutticoltura (3,7 miliardi di euro), minore ma sempre di rilievo la quota orticola (1,4 miliardi).

I due punti cardine della fiera di quest'anno sono stati l'internazionalizzazione e l'innovazione. Sul piano internazionale, il 25% degli espositori, come detto, sono giunti da oltreconfine per una rappresentanza estera di oltre 40 Stati in rappresentanza di quattro continenti. Tante le new entry (Tanzania, Zambia e Mozambico, Uzbekistan, Honduras, El Salvador, Grecia), a cui si sono affiancati numerosi singoli espositori esteri in spazi individuali e la presenza delle principali catene distributive mondiali. Rilevante la presenza dei cinesi, rappresentati anche dallo stand della China State Farm. Sempre sul piano internazionale, boom di buyer mondiali con in particolare la presenza dei principali produttori e importatori di frutta tropicale grazie al primo summit europeo del Tropical Fruit Congress, tenutosi nell'ambito della fiera. Numerose le novità anche sul piano delle innovazioni. Ben 32 le aziende premiate nel Macfrut Innovation Award per le innovazioni nei diversi segmenti del settore: sementi, macchine attrezzature per la coltivazione, colture protette, fertilizzanti, tecnologie per il confezionamento, packaging e imballaggio, logistica e servizi e quarta gamma.

bili adottabili nel settore B2C, ma anche B2B, che prevedano un aumento nell'uso di cassette e pallet riutilizzabili anche nei mercati cittadini, possono portare, già nel breve periodo, benefici ambientali ed economici dai quali tutti trarrebbero beneficio”.

Clarissa Morawski, co-fondatrice e managing director di ReLoop, la prima piattaforma con sede in Germania, Spagna

e Belgio attiva sulle questioni relative ai rifiuti e al business ad essi correlato nell'ambito dell'Unione europea, ha sottolineato che in seno al parlamento europeo è in corso un dibattito sul tema degli imballaggi riutilizzabili. In particolare, gli europarlamentari stanno valutando una politica sull'economia circolare che distingue il rifiuto adatto al riciclo da quello che invece può e deve essere riutilizzato anche per in-

coraggiare la pratica del riuso con incentivi e con particolari normative. La Morawski ha concluso il suo intervento esortando tutti coloro che operano nel campo del riutilizzo a fare realmente “rete”, a supporto di chi a livello di istituzioni europee è chiamato a regolamentare il tema, affinché le normative che vedranno la luce già nei prossimi mesi, effettivamente agevolino gli operatori nei rispettivi contesti.

LA SOLUZIONE IFCO

Eleonora Gemini, direttore generale di Ifco System Italia, presente a Macfrut 2018 con uno stand, non ha dubbi: "In primo luogo nel settore dell'ortofrutta, la soluzione per gli imballaggi che proponiamo è la migliore. Noi offriamo contenitori plastici riutilizzabili, che offrono notevoli vantaggi su tutti i fronti, da quello del produttore a quello del trasporto e della distribuzione



ELEONORA GEMINI

e della vendita: non creano rifiuti, presentano una tara sempre costante, permettono un'ottimizzazione del carico su un veicolo commerciale, dando anche stabilità al carico, non generano sprechi. E, ovviamente, sono assolutamente vincenti sul piano della sostenibilità ambientale". Infatti, coniugare due principi, spesso valutati in contraddizione, ossia vantaggio economico e tutela dell'ambiente, sono i due cardini fondamentali su cui Ifco poggia la sua strategia di sviluppo a livello globale. La società, insieme a Chep, è uno dei brand più importanti del Gruppo Brambles ed opera con 210 sedi

in tutto il mondo, gestendo annualmente un insieme di oltre 180 milioni di contenitori in plastica riutilizzabili che vengono impiegati soprattutto per trasportare prodotti alimentari freschi dai produttori ai più importanti rivenditori alimentari.

STIAMO PARLANDO DI UNA SOLUZIONE "VINCENTE". VOGLIAMO ENTRARE NEI PARTICOLARI?

■ Come stavo dicendo, i vantaggi che offriamo a tutta la supply chain, diciamo dell'ortofrutta, dal produttore al punto vendita, sono molteplici. Offriamo un contenitore che è riutilizzabile, anche fino a oltre cinquanta volte, che è leggero, piegato in altezza non arriva a due centimetri e mezzo, è modulabile, infatti abbiamo dieci diverse tipologie per quanto riguarda le dimensioni, quindi è adatto a tutte le esigenze e a tutte le merceologie, è impilabile e non crea mai rifiuti. E' molto usato nel settore ortofrutticolo, ma ci stiamo espandendo anche in altri settori, ad esempio in quello ittico e dei formaggi, in particolare per quanto riguarda la mozzarella. Da quanto detto, già si comprende il vantaggio che il nostro prodotto presenta sul piano ambientale.

IL "CICLO" COME FUNZIONA?

■ Lavoriamo attraverso un servizio clienti efficiente. Proponiamo la nostra

soluzione, ad esempio alla grande distribuzione. Da qui si crea un "triangolo", il produttore, noi, la distribuzione. Chiediamo al produttore quello che gli serve, gli nolegiamo le cassette riutilizzabili, appunto solo quelle che gli servono, le recuperiamo poi dal Ce.Di o dall'impianto finale dove sono state trasportate. Quindi, le laviamo e le igienizziamo con tre impianti a spruzzo e a caldo specializzati in questa funzione. Così le cassette sono pronte a rientrare in circolo, con il vantaggio di tutti. A fine ciclo, vengono ritirate e riutilizzate da noi per fare altre cassette nuove.

OGGI, IN ITALIA, QUAL È IL LIVELLO DI ATTENZIONE DA PARTE DI PRODUTTORI E GDO ALLE PROBLEMATICHE AMBIENTALI?

■ E' in netta crescita, anche sulla spinta di quanto avviene in altri paesi e nell'Unione europea. Attualmente, in molte gare di appalto sta diventando sempre più



usuale il parametro "sostenibilità", specialmente se a indirle sono multinazionali. In un prossimo futuro questo aspetto sarà ancora più vincolante. I principi dell'economia circolare avranno una sempre crescente applicazione. Questa è anche una delle ragioni che sta alla base della crescita annuale della nostra attività che sta sempre in doppia cifra. ■

CUSTOMS DECISIONS UNION SYSTEM TUTELA DEI DIRITTI E INCERTEZZE APPLICATIVE

Durante l'incontro verranno illustrate caratteristiche, funzioni e criticità del nuovo Portale dell'Unione Europea (adottato dall'Amministrazione doganale italiana) per l'attivazione per via elettronica delle autorizzazioni/decisioni relative alle merci gestite in ambito internazionale

Relatrice:

Lucia Iannuzzi, Partner e Customs specialist di C-Trade

Quando:

Milano 14 Giugno 2018 (ore 10,00 - 12,30)

Dove:

Presso Assologistica, Via Cornalia 19, Milano

Informazioni presso Segreteria Assologistica Cultura e Formazione
Tel. 026691567

Email: culturaformazione@assologistica.it

EVENTO PUBBLICO CON OBBLIGO DI REGISTRAZIONE AL SEGUENTE INDIRIZZO:
<http://culturaeformazione.assologistica.it/iscrizioni-seminari.html>

Logistica 4.0: un percorso con eccellenze e tante criticità

A Milano, un convegno ha fatto la fotografia dell'attuale sistema logistico di fronte alle esigenze dell'industria e del mercato che richiedono più innovazione e più efficienza. Il ruolo di Assologistica.

di **Paolo Giordano**

A Milano, il convegno "Flussi logistici e 4.0: le reali opportunità per le imprese del settore", organizzato da Net Consulting cube, holding di consulenza e di market intelligence della digital technology, e da Assologistica Cultura e Formazione, ha segnato un passaggio importante sul tema della "logistica 4.0". Ha, infatti, "messo in fila" e discusso un insieme di temi di grande attualità e interesse per le imprese logistiche, tenendo anche presente, però, le difficoltà che tali temi possono presentare a tante imprese del settore. Il punto di partenza, come hanno detto le "due anime" del convegno Annamaria Di Ruscio, amministratore delegato di Net Consulting cube, e Luigi Terzi, presidente di Assologistica Cultura e Formazione, è che "la crescente competizione a livello internazionale obbliga le aziende del settore industriale e logistico a intraprendere un processo di trasformazione digitale che rappresenta un elemento chiave per il loro sviluppo. Questo salto risulta necessario soprattutto per la logistica delle aziende manifatturiere, perché il livello di evoluzione che ha raggiunto negli ultimi anni la legittima, sempre più, a essere 'leva strategica'. Per gli operatori logistici, invece, diventa oltre che urgente e inderogabile, anche motivo di sopravvivenza nel mercato".

Quindi, siamo di fronte a una evoluzione della logistica che è quasi ob-

bligata, e, comunque, indispensabile per chi vuole "reggere" o imporsi sul mercato. Il perché lo spiega ancora la Di Ruscio: "La crescente automazione produce significativi benefici in termini di performance, accrescendo la possibilità di un monitoraggio attivo dei processi nonché una loro maggiore sostenibilità in termini sia ambientali sia energetici. Per far sì che la transizione verso una impresa 4.0 possa compiersi, è però necessario che le aziende inizino a guardare la

operations inbound, dell'inventario di magazzino e del del picking & packing per le consegne che, peraltro, dovranno essere sempre più flessibili e personalizzate, soprattutto se effettuate direttamente al consumatore finale". Per compiere fino in fondo questo "salto" di qualità, però, non basta che un'azienda logistica introduca nel suo funzionamento nuovi macchinari o nuovi strumenti più tecnologicamente avanzati, ma deve guardare alla sua organizzazione complessiva, alle sue



Il mix di innovazioni e tecnologie potrebbe condurre al "magazzino zero"

supply chain in modo molto più 'allargato' e collaborativo, con sistemi interconnessi tra gli attori della catena del valore. In ambito logistico, nello specifico, le strategie di ottimizzazione ed evoluzione si dovranno concentrare verso l'ottimizzazione delle

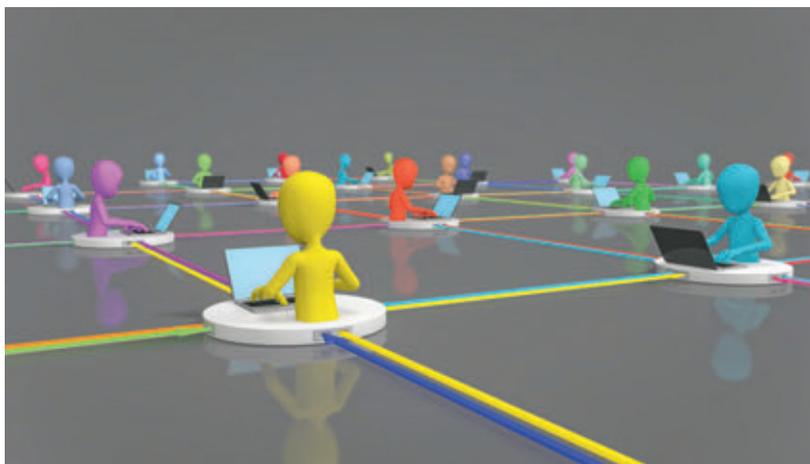
strategie e ai suoi obiettivi in termini assolutamente diversi. Deve guardare al suo lavoro in "un'ottica di sistema", identificando i partner giusti, che la possano accompagnare nella sua evoluzione, deve affidarsi per ottimizzare il proprio lavoro sempre più a

IL PROGETTO NET CONSULTING CUBE E ASSOLOGISTICA

Net Consulting cube e Assologistica hanno elaborato un progetto teso a conoscere la situazione, l'atteggiamento e le iniziative delle aziende logistiche associate verso i temi e le problematiche della logistica 4.0. In particolare, tra gli obiettivi perseguiti dal progetto vi è quello di permettere alle aziende più arretrate sul versante dell'innovazione di confrontarsi con altre casistiche ed esperienze più avanzate e, inoltre, quello di favorire un senso di community tra chi aderisce al progetto in maniera da condividere difficoltà, da cogliere opportunità, anche in funzione della possibilità di utilizzare incentivi messi a disposizione dalla legge di stabilità e dal Piano Calenda. In generale, la finalità principale del progetto consiste nell'aumentare la conoscenza dei temi dell'industria e della logistica 4.0 per valutare sia come poter evolvere il business della logistica verso l'innovazione e il digitale sia, soprattutto, con quali impatti e con quali possibili ritorni. Il progetto è stato articolato in più fasi: il convegno, svoltosi il 16 maggio a Milano, è stato, possiamo dire, "il punto di partenza" in primo luogo rivolto alle aziende associate ad Assologistica. Poi è stata prevista l'elaborazione di un "pacchetto formativo", sempre a favore delle aziende associate ad Assologistica e Assologistica Cultura e Formazione, presentato in mezza giornata di lavoro, che consenta di usufruire del credito d'imposta come stabilito dall'ultima legge di stabilità. A seguire si svolgerà un incontro dedicato alle imprese manifatturiere e della distribuzione del Triveneto sull'argomento logistica, con il patrocinio di Unindustria Padova e Unindustria Treviso. Infine, Net Consulting cube articolerà diversi contributi sul mercato, sui trend e sugli investimenti, oltre ad approfondimenti collegati sia alle difficoltà che si possono incontrare sia alle modalità di soluzione, anche grazie alla collaborazione delle imprese sponsor del progetto.

simulazioni, deve capire e interpretare le esigenze del cliente o del consumatore. Infatti, la trasformazione digitale delle aziende - perché in fondo è di questo che si parla - deve rivolgersi a tutti i processi aziendali, partendo da una logica e da una cultura imprenditoriale aperta e convinta a innovare, che "comprenda l'importanza e i benefici derivanti da una maggiore interconnessione e da un utilizzo avanzato dei dati e delle informazioni. Ciò determina anche la capacità e volontà delle aziende di effettuare un corretto cambio di management per la gestione di processi 4.0 o, addirittura, di nuovi processi, resi possibili dall'avvento di tecnologie innovative (IoT, robotica, intelligenza artificiale, droni, ecc.) sempre più stabili ed efficaci", come ha sottolineato la Di Ruscio.

C'è un altro aspetto centrale che caratterizza, proprio in quella "logica di sistema" a cui accennavamo prima, l'evoluzione logistica verso il livello 4.0, e che vale la pena sottolineare,



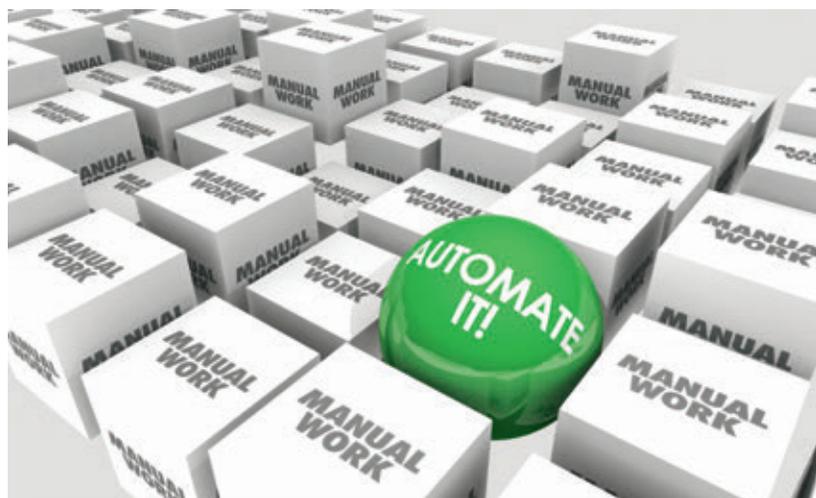
Un'esigenza della logistica 4.0 è la connessione in rete di tutti i protagonisti di una filiera

ossia il trattamento dei dati e delle informazioni. "Al cuore del paradigma 4.0, anche per quanto riguarda la logistica, vi è la centralità del dato e la sua analisi, in grado di generare informazioni rilevanti che possono essere considerate la 'nuova valuta' da utilizzare per essere competitivi", ha detto Simone Marchetti, digital supply chain manager di Oracle. Concetti

sottolineati anche da Marco Belloni di Logistic Replay: "Parlando di logistica, i principi dell'impresa 4.0 trovano applicazione non solo nell'estremizzazione dell'efficienza operativa, ma anche nella forte necessità di collaborazione e condivisione delle informazioni tra i diversi attori della filiera. Da un modello di distribuzione centrato tradizionale si deve passare a un mo- >

dello 4.0 di collaborazione e condivisione delle informazioni tra i diversi attori della filiera. In quest'ottica, la catena logistica diventa un enorme tubo produttivo in cui ogni elemento porta un valore aggiunto al prodotto nel renderlo disponibile al cliente finale nel momento e nel modo più opportuni". Gestire le informazioni è importante anche per Andrea Piatti, supply chain advisor di Engineering che ha parlato delle "possibilità d'innovazione legate al mondo 4.0, a partire da robot, sensori ed etichettatura Rfid fino all'introduzione di sistemi di gestione e misurazione anche in termini di anticipazione e di sistemi di controllo come digital visual management e reportistica. Tutte innovazioni tecnologiche che coniugate potranno condurre a 'magazzini zero' in un futuro neanche tanto lontano". Ciò per sottolineare l'impatto che può avere l'innovazione.

Nel corso del convegno sono intervenute anche aziende che hanno già compiuto il cammino verso la logistica 4.0, come Oracle, De Girolami Group, Pony Up, KN Next Gen, Number1, ma si è parlato anche delle difficoltà che per intraprendere questo cammino incontrano tante altre imprese. Un'indagine di Net Consulting cube tra imprese logistiche ha riscontrato che, per quanto riguarda "il livello 4.0", il 45% degli intervistati trova difficile cambiare il tipo di management, il 41% ha dubbi sul "risultato finale" di questa operazione dal punto di vista dei margini operativi, il 21% non ha competenze adeguate. La stessa indagine ha messo in evidenza le principali preoccupazioni di tante imprese del settore di fronte all'introduzione di complesse innovazioni: un rapporto incerto tra investimenti e benefici; la mancanza di



Il primo obiettivo, passare dal lavoro manuale all'automazione ...

competenze interne; un'arretratezza complessiva della filiera in cui operano; la necessità di investimenti troppo alti; un'insufficiente cultura aziendale. Anche un'indagine di Gi Group sui ruoli e le competenze professionali per la logistica 4.0 (vedere a pag. 26, Punto Risorse Umane, i dettagli di tale indagine, ndr), che ha ricevuto 170 risposte con una significativa rappresentanza di tutti i comparti del settore, ha rimarcato il problema delle competenze, infatti tra le figure professionali maggiormente ricercate dalle aziende vi sono esperti di information technology.

Non è da sottovalutare, infine, il problema rappresentato dalla forte competizione che le imprese di logistica devono affrontare sul mercato e che spesso costringono, pur di prendere il lavoro, a una "scontistica" assai elevata. Difficile in tali circostanze fare investimenti e pensare a "innovare": l'obiettivo principale è sopravvivere. Un aspetto, quest'ultimo non marginale ovviamente, come ha messo in evidenza Terzi: "Ancora troppi contratti si concludono esclusivamente sulla tariffa e questo blocca qualsiasi

iniziativa da parte degli operatori logistici, per cui non investono, non assumono e vivono la quotidianità senza un orizzonte preciso, con l'incombente di superare l'ennesimo tender".

In tali difficoltà diventa essenziale il ruolo delle associazioni, e in questo caso di Assologistica e di Assologistica Cultura e Formazione, per orientare le imprese in questo percorso verso l'innovazione, per guidarle nelle scelte, dando strumenti conoscitivi e lavorando con l'obiettivo di migliorare le performance della logistica nel suo complesso e a livello di singola filiera, perché uno dei limiti che si può incontrare in questo percorso complicato è che non si "avanzi" in maniera integrata. Infatti, come ha sottolineato Piatti: "Il livello 4.0 significa che le aziende logistiche devono attrezzarsi e devono prevedere avanzati strumenti indispensabili per una gestione integrata, ottimizzata e automatizzata. Basta un'azienda non integrata e il 'meccanismo' avrà ancora bisogno di banali lettori a barcode e di una gestione semi manuale delle operazioni". ■

Il valore del “fattore umano”

S5, società di consulenza e di formazione, specializzata nel settore logistico, è impegnata da sempre nel suo lavoro a dare “centralità alla persona”.

S5 srl nasce quindici anni fa come società di consulenza e formazione e si specializza con il tempo principalmente in ambito della logistica e dei trasporti (sia terrestri che marittimi). La tutela e il miglioramento delle condizioni di salute e sicurezza negli ambienti di lavoro è l'obiettivo primario della società che da sempre, e ancor più negli ultimi anni, ha cercato di dare enfasi al valore umano prescindendo dall'aspetto meramente economico. Il grande impegno investito lavorando in un'ottica di sensibilizzazione a favore di una “cultura della sicurezza” ha permesso a S5 di trasmettere ai propri clienti il valore e la centralità della persona in qualsiasi ruolo e mansione sia essa inserita, trasformando gli obblighi formativi in un'opportunità di crescita umana e professionale.

Lo sviluppo del “capitale umano” rappresenta uno dei principali fattori di progresso economico e sociale. Dal punto di vista economico, la manifestazione più importante del capitale umano è il lavoro, esso costituisce una risorsa e può essere curata grazie al processo di investimento, accumulando un patrimonio di conoscenze, abilità e competenze che porteranno il lavoratore a un maggior benessere (in termini di prospettive retributive, occupazionali e di salute). La formazione aziendale deve, quindi, stare alla base dell'investimento del datore di lavoro per il benessere e lo sviluppo umano e professionale del lavoratore. La cen-

tralità della persona è di grande valore nelle organizzazioni moderne, perché capace di risolvere problemi, fare innovazione, individuare opportunità. “La fabbrica non può guardare solo all'indice dei profitti. Deve distribuire ricchezza, cultura, servizi, democrazia. Io penso la fabbrica per l'uomo, non l'uomo per la fabbrica, giusto?...”. Ci piace ricordare questa citazione di Adriano Olivetti, un imprenditore che ha cercato di coniugare il profitto dell'impresa al benessere materiale e spirituale dei suoi dipendenti, considerandoli come risorse umane, oltre che produttive. Un imprenditore attento alle esigenze di tutti, molto attento alla formazione permanente dei suoi dipendenti, profondamente convinto della visione dell'uomo come risorsa centrale per l'impresa. E' proprio attraverso queste convinzioni che S5 progetta, propone e realizza percorsi formativi per le aziende, non dimenticandosi mai, appunto, della centralità dell'essere umano. Lo scorso marzo la società ha partecipato come espositore alla prima edizione di “Green Logistics Expo”, Salone internazionale della logistica sostenibile. Un'ottima occasione di incontro e di confronto per presentare i propri servizi, ma anche per dar voce, attraverso i seminari e workshop che ha progettato e tenuto



durante le tre giornate di evento fieristico, a quanto l'uomo rimanga al centro anche dell'organizzazione logistica, sia come destinatario sia come operatore fondamentale per il funzionamento del sistema. L'intento di S5 è stato quello di incentivare momenti di riflessione proprio sull'importanza del fattore umano, aprendo la strada a dibattiti su tematiche molto sentite, principalmente in questi ultimi decenni: se il valore economico dovesse superare il fattore umano? Se la solitudine e la distanza, tipiche di alcune mansioni lavorative, potessero minare il benessere dell'uomo? Se un eccesso di tecnologia dovesse compromettere i valori etici dell'uomo? Nessuna soluzione ai quesiti è stata data, l'intento della società è stato semplicemente quello di sensibilizzare i presenti su quanto l'educazione e la formazione possano essere strumenti fondamentali per la crescita e lo sviluppo del lavoratore. “In futuro vorremmo cercare di approfondire proprio le tematiche sopra citate sempre con lo stesso filo conduttore, quello che vede l'uomo come valore imprescindibile, come punto di partenza e arrivo”, sottolinea S5. ■

La “nuova identità” di Gefco

L'azienda, con l'entrata nel capitale sociale delle ferrovie russe, ha ripensato il proprio ruolo, una volta centrato sull'automotive, e allargato i propri “confini”. Il tutto con notevole successo.

di **Ornella Giola**



LUC NADAL

Archiviato un 2017 molto positivo dal punto di vista di fatturato e utili (più 5,1% a 4,4 miliardi di euro, con una crescita dei ricavi dai market clients di oltre l'8%), per Gefco sono tempi di cambiamento davvero molto importanti. Un cambiamento avviatosi nel 2012 con l'ingresso nel capitale sociale delle ferrovie russe (detentrici ora del 75% delle azioni societarie) che ha attivato aperture inedite per il gruppo. Aperture di cui abbiamo parlato con Luc Nadal, presidente del consiglio di direzione della società.

L'ENTRATA NELL'ORBITA DELLE RUSSE RZD IN CHE MODO HA INFLUITO SULLE STRATEGIE DI GEFCO?

La prima grande conseguenza è stata la nostra trasformazione culturale: siamo nati nel 1949 su iniziativa del gruppo Psa Peugeot Citroën e abbiamo da sempre pensato che servire Psa-

fosse la nostra finalità. La vendita alle ferrovie russe ha originato una perdita di riferimento e una sorta di bisogno di comprendere meglio la nostra ragione d'essere. Così nel 2016-17 abbiamo lavorato tantissimo per capire “che cosa fosse Gefco” e questo ci ha portati, dopo 18 mesi di intenso lavoro, a rinnovare la nostra brand identity e a chiarirci definitivamente su quale fosse il nostro scopo su questo pianeta.

DI QUI IL NUOVO LOGO E IL NUOVO PARTNER “PARTNERS, UNLIMITED”?

Sebbene il vecchio marchio “Gefco Global Logistics for manufacturers” precisasse già nell'espressione la nostra principale attività sul mercato, l'attuale “Gefco Partners, unlimited” è ben più “ispirato”: la nostra storia con Psa ci ha portato a sviluppare un modo d'essere grazie al quale qualunque sia la complessità delle richieste logistiche dei nostri clienti noi siamo in grado di trovare e realizzare una soluzione adatta. Questo è il nostro compito: la gestione della

supply chain non è la ragion d'essere dei nostri clienti, lo è invece per Gefco. Il nostro ruolo di partner logistico è proprio questo: sgravare i nostri clienti dall'operatività e dalle possibili problematiche che caratterizzano l'intero processo logistico. Senza limiti territoriali e di soluzioni offerte: questo è nel nostro Dna, ciò che siamo; questa è la nostra personalità. L'arrivo del partner russo ci ha fatto questo dono: è stato come aprire le finestre dopo l'inverno, con l'arrivo di tanta nuova energia.

MA L'AGGETTIVO “UNLIMITED” PARLA ANCHE DEL SUPERAMENTO DI CONFINI...

La seconda trasformazione a seguito della partecipazione di Rzd nel nostro capitale ha riguardato la nostra dimensione commerciale, che ora è cambiata: ho chiesto all'equipe Gefco di svilupparsi commercialmente non solo nell'automotive, ma anche in altri settori e la nostra crescita al di fuori del business generato da Psa nel 2017 è stata dell'8%,



senza ricorrere ad alcuna acquisizione esterna. Oggi la macchina commerciale è in marcia anche in altri comparti merceologici (industriale, energetico, heavy equipment, farmaceutico, fashion, beni di largo consumo, food, aerospace, ndr), con un grande risultato di allargamento del nostro portfolio clienti.

IN QUESTO PORTFOLIO ALLARGATO, QUALI SEGMENTI DI MERCATO VI STANNO DANDO PARTICOLARI SODDISFAZIONI?

Un settore in forte sviluppo e relativamente nuovo per noi è quello, piuttosto articolato, del pharma. Il nostro gruppo è da sempre specializzato nella gestione di supply chain complesse, a partire da quella dell'automotive. Certo nella pharma logistics ci sono altre complessità legate a temperatura, sicurezza, stoccaggio dei prodotti e contraffazione, ma tutto questo non ci trova impreparati.

CON 13 MILA DIPENDENTI DI OLTRE 90 NAZIONALITÀ, IL GRUPPO SERVE 300 DESTINAZIONI IN TUTTO IL MONDO: L'AGGETTIVO "UNLIMITED" QUINDI È SEMPRE PIÙ RIFERITO ANCHE AL SUPERAMENTO DI CONFINI TERRITORIALI?

In cinque anni abbiamo esteso la nostra presenza territoriale in 15 paesi, sia in maniera organica impiantando la nostra bandiera in prima persona sia con acquisizioni, come nel caso dell'operatore olandese IJS Global specializzato in attività logistiche aeree e marittime. Eravamo del tutto assenti nei grandi corridoi merci transcontinentali, ma ora non è più così. Usa, Messico, Sud Africa, Algeria, Grecia, Serbia, Australia, Taiwan e Nuova Zelanda sono alcuni mercati in passato inediti per Gefco. In particolare nel Continente Nero siamo presenti, ormai da cinque anni, in Sud Africa, paese attualmente in fase economica recessiva, ma ottima base di

partenza per raggiungere gli altri Stati confinanti. Ritengo strategica la presenza in Africa, essendo un continente dalle grandi potenzialità, molto popoloso e sulla via dello sviluppo. Ricordo infine la nostra presenza in Iran, dove siamo giunti al seguito di nostri clienti del settore automobilistico che hanno dato vita a società congiunte con aziende iraniane: Gefco ha impiantato tutta la supply chain e la logistica verso l'Iran con procedure in linea con le regole previste da Usa, Onu, Ue e banche.

COSA CI DICE DELLA VOSTRA OPERATIVITÀ IN RUSSIA?

In Russia eravamo già presenti con filiali dirette e con l'avvento di Rzd abbiamo sviluppato maggiormente le relazioni con gli industriali russi. Si è trattato di un processo lento: siamo cresciuti in un contesto economico difficile, con in più il fatto che le Ferrovie russe ci chiedevano di proporre la soluzione ferroviaria ai nostri clienti, un tipo di operatività che non ci apparteneva in passato, ma ci siamo messi in gioco, sviluppando abilità specifiche e creando centri di competenza.

UNA SCELTA VINCENTE, VISTO ANCHE IL SUCCESSO DELLA SILK ROAD VOLUTA DAI CINESI?

Un numero incredibile di clienti ci chiede di fare test con i treni sulla linea che dall'Asia conduce all'Europa e viceversa e dove c'è tanta concorrenza. Quel che ormai è chiaro a tutti è che la Silk Road non è un fantasma: alla comunità ferroviaria va tutto il mio plauso per avere tradotto un progetto in realtà. Ora bisogna però che vengano realizzati investimenti adeguati, affinché le promesse siano mantenute. Il successo sarà crescente, ma bisogna prestare attenzione ai transit time, che non devono allungarsi, garantendo inoltre al cliente finale tariffe non volatili (le sup-



ply chain hanno bisogno di stabilità). Occorre infine potenziare i punti frontiera tra l'Unione europea e il mondo dell'ex Urss, dove gli attuali due terminali e due passaggi di frontiera non sono sufficienti, quando tra Russia e Cina ve ne sono ben cinque e tutti operativi. Di qui il progetto dei russi di costruire un grande terminal di smistamento tra Slovacchia e Austria, a cui anche l'Italia si potrà connettere.

INDUSTRIA E LOGISTICA 4.0, COME VI STATE MUOVENDO SU QUESTI TEMI?

Siamo stati sempre molto tecnologici; abbiamo ad esempio ingegneri che disegnano vagoni molto innovativi ad alta capacità, adatti al trasporto di veicoli Suv. Per Gefco è tempo di accelerare sotto il profilo dell'innovazione e da quest'anno parte un programma che durerà nel tempo, sviluppandosi su più livelli. In primo luogo, intendiamo valorizzare l'energia creativa dei nostri diretti collaboratori e per questo abbiamo creato l'Innovation Lab, con l'obiettivo di identificare e favorire progetti innovativi da parte dei dipendenti oltre che fornire le risorse finanziarie necessarie per supportarne lo sviluppo. Gefco sta poi adottando un approccio "test and learn" con cui passare dal mondo intellettuale a quello reale mediante il monitoraggio di progetti innovativi quali ad esempio i "motori puliti", i robot da magazzino e i pezzi di ricambio stampati in 3D. Infine il gruppo è impegnato in un processo di innovazione condivisa sia in collaborazione con acceleratori e incubatori che direttamente con start-up, scuole e laboratori. ■

Riforma degli appalti pubblici: un'operazione ancora "monca"

Mancano tuttora tanti decreti attuativi e molto numerose sono state le modifiche introdotte nel Codice varato nell'aprile del 2016.



SIMONETTA LOVASCIO

Si è svolta a Milano, nella sede di Assologistica, la riunione della commissione Sanità, presieduta da Alessandro Pacelli. Uno dei temi centrali dell'incontro è stata l'analisi dell'attuale situazione nel settore alla luce dell'ancora incompleta riforma del Codice degli appalti pubblici (decreto legislativo n. 50/2016) anche dopo l'emissione del decreto legislativo "correttivo" n. 56/2017. Quest'ultimo decreto ha complicato ancor più la materia avendo aggiunto altri provvedimenti dei quali molti ancora non pubblicati e avendo modificato tanti articoli del Codice così come era stato redatto inizialmente l'anno precedente. Si può parlare di un'opera "sospesa" sia per i provvedimenti ancora fermi sia per quelli di difficile e complica-

ta applicazione. Esiste il rischio di un "vuoto normativo". Rischio che ha costretto l'Autorità nazionale anticorruzione-Anac a interventi "lampo" chiarificatori. La relazione alla commissione su questo punto è stata svolta dalla dottoressa Simonetta Lovascio dell'agenzia di consulenza Tender Service, alla quale abbiamo rivolto alcune domande.

COSA È CAMBIATO NELL'ULTIMO ANNO DI APPLICAZIONE DEL DECRETO N. 50/2016?

Tutto il "sistema" normativo è basato sull'abbandono del sistema binario (Codice più Regolamento) per uno più flessibile: unico testo; linee guida; strumenti di regolazione flessibile bandi-tipo; aggiudicazione qualità-prezzo; costo inteso come ciclo di vita; aggregazione della domanda; prezzi standard; digitalizzazione dell'intero processo. In pratica, siamo passati da un impianto normativo, quello del decreto legislativo n. 163/2006, che prevedeva il Codice contratti più il regolamento attuativo a un unico testo, appunto il decreto n. 50/2016, con l'aggiunta di interventi di regolazione flessibile da parte dell'Anac. Il problema è che da più parti si parla di "riforma monca" dal momento che alcuni provvedimenti cardine sono ancora lettera morta (rating d'impresa, qualificazione delle stazioni appaltanti, ecc.). Inoltre, all'inizio avevamo solo 15 decreti attuativi, otto linee-guida e un bando

tipo, mentre susseguentemente sono stati emanati 23 provvedimenti, ne mancano ancora 39 e sono stati toccati 131 articoli nel Codice con ben 400 modifiche. E' evidente che ci troviamo davanti a un'opera in larga parte incompiuta.

I CONTROLLI DELL'ANAC SI SONO FATI SEMPRE PIÙ PRESSANTI...

L'Anac ha introdotto nel tempo controlli basati su indicatori di rischio corruttivo, sempre più accurati. In una pubblicazione del 29 gennaio scorso descrive una vera e propria metodologia per individuare sia l'inefficienza della spesa che la corruzione attraverso, ad esempio, i prezzi di riferimento, il contesto territoriale, i dati dimensionali dell'appalto, la procedura di aggiudicazione scelta, gli aggiudicatari e l'eventuale utilizzo di proroghe o rinnovi. La principale problematica è rappresentata proprio dalle pronunce Anac: la cosiddetta "soft law" risulta a volte vincolante, a volte no e impostata spesso solo come suggerimenti e indicazioni di "best practices" nella discrezionalità delle stazioni appaltanti.

SEMBRIAMO IN UN PERENNE "STATO DI POLIZIA"...

Infatti... Si inizia con la programmazione obbligatoria biennale (beni e servizi) e triennale (lavori). Persino gli acquisti sotto soglia hanno perso la semplificazione promessa. Con la recente revisione della "linea guida

n. 4”, vengono introdotte disposizioni più rigide per quanto riguarda il principio di rotazione, infatti viene ritenuto eccezionale e da motivare il riaffidamento al medesimo concorrente; inoltre, viene previsto un check up semplificato per scaglioni di importo, fino a 20 mila e fino a 5 mila euro per la documentazione amministrativa da richiedere. Anche la prevenzione in materia antimafia ha introdotto misure più tassative, nel tentativo di creare un muro alle infiltrazioni. In attesa della piena operatività della Banca dati nazionale antimafia, la Direzione nazionale antimafia trasmette all’Anac un tracciato record trimestrale con estratti anagrafici dalle comunicazioni antimafia delle procure.

TRA LE NOVITÀ INTRODOTTE A INIZIO 2018, C’È IL BANDO-TIPO...

■ L’art. 213, comma 2, del Codice dice che “l’Anac, attraverso linee guida, bandi-tipo, capitolati-tipo, contratti-tipo e altri strumenti di regolazione flessibile comunque denominati, garantisce la promozione dell’efficienza e della qualità dell’attività delle stazioni appaltanti a cui fornisce supporto, favorendo lo sviluppo delle migliori pratiche”. L’art. 71 del Codice inoltre prevede che “successivamente all’adozione da parte dell’Anac di bandi tipo, i bandi di gara delle stazioni appaltanti sono redatti in conformità agli stessi; le stazioni appaltanti nella delibera a contrarre motivano espressamente in ordine alle deroghe al bando-tipo”. Viene quindi confezionato un documento che fornisce alle stazioni appaltanti uno strumento a garanzia di efficienza, standard di qualità dell’azione amministrativa e omogeneità dei procedimenti. La reale novità rispetto al passato è che si tratta di un modello standard e chi vorrà discostarsene



In Italia, il sistema logistico ospedaliero avrebbe bisogno di una forte riorganizzazione e di fare ricorso a professionisti del settore. In questo senso, l’attuale precaria situazione normativa dei contratti pubblici non è certamente d’aiuto

dovrà esplicitamente motivarlo assumendosi le responsabilità.

QUINDI, NON SI PUÒ ELUDERE LA STANDARDIZZAZIONE?

■ Alcune parti sono ritenute facoltative, come ad esempio la suddivisione in lotti, i punteggi oppure l’opzione di proroga o rinnovo, ma si tratta di un documento vincolante che verrà sottoposto a verifica di impatto della regolazione tra un anno, 12 mesi dalla pubblicazione sulla gazzetta ufficiale (n. 298 del 22 dicembre 2017). In pratica risponde all’esigenza di omogenizzare comportamenti della pubblica amministrazione evidenziando lo stretto collegamento con le misure di prevenzione della corruzione. Il modello, pur valendo per il sopra soglia (221 mila euro per servizi e forniture e 5.548 mila per lavori), è un riferimento anche nel sotto soglia per gli appalti di valore inferiore che replicano il medesimo percorso di gara.

QUAL È L’IMPATTO SUI CONTRATTI DI LOGISTICA SANITARIA?

■ Sarà interessante seguire nei pros-

simi mesi la definitiva stesura delle linee guida sul rating d’impresa e delle relative premialità in attuazione dell’art. 83 del decreto 50/2016, in consultazione fino a giugno 2018. Il sistema è basato su una parte di requisiti relativi alla performance dell’esecutore che conte-

ranno per il 60% del punteggio totale; incideranno fattori quali, ad esempio, il rispetto dei tempi e dei costi di esecuzione, rapporti con la stazione appaltante, le misure di sicurezza sul lavoro, i rapporti con subappaltatori e subfornitori, ecc... Insomma, tutti gli elementi che attestano l’affidabilità dell’impresa potrebbero essere significativi per attestare i requisiti di chi si occupa di logistica sanitaria.

IN DEFINITIVA, COSA CI DOBBIAMO ASPETTARE?

■ L’Anac, per bocca del presidente Raffaele Cantone, precisa che il Codice “è un testo complesso” e nessuno lo nega. Inoltre, le critiche e le ostilità non risolvono i problemi: il Codice va lasciato sedimentare, evitando però continui interventi correttivi e si pensi a un Testo Unico che possa raggruppare tutte le linee guida. La complessità del Codice non deve nemmeno diventare una scusa, nel senso che, anche l’aspetto del contenzioso ha il suo peso, al fine di evitare che le imprese ottengano in giudizio più soldi che facendo i lavori... ■

Nasce a Vellezzo Bellini il quartier generale di FM Logistic

Si è svolta la cerimonia della posa della prima pietra. Il nuovo polo logistico, in provincia di Pavia, sarà operativo alla fine dell'anno.

di **Davide Ornati**

Si è svolta a Vellezzo Bellini, in provincia di Pavia, la cerimonia di posa della prima pietra su cui sorgerà il quartier generale italiano di FM Logistic, gruppo attivo nel settore dello stoccaggio, del trasporto e del packaging, presente in 14 paesi e con un giro d'affari da 1.075 miliardi di euro. Il nuovo polo logistico sarà operativo dalla fine del 2018, si estenderà su un'area di 43 mila metri quadrati e potrà contenere fino a 70 mila pallet. In Italia, sarà la sesta piattaforma dell'azienda, dopo quelle di Roma, Pieve Emanuele (Milano), Corteolona (Pavia), Capriata d'Orba (Alessandria) e Cortemaggiore (Piacenza). Concepito

di FM Logistic Italia.

La cerimonia si è svolta alla presenza di Gilles Faure, Ceo di Bati Logistic (società di ingegneria edile che fa parte del Gruppo FM), Pier-rick Fossey, responsabile

del progetto, Ugo Lemorini, general manager di FM Logistic Italia, Vittorio Battaglia, transport director di FM Group, Graziano Borioti, sindaco di Vellezzo Bellini e Marcello Infurna, consigliere della provincia di Pavia. "La cerimonia è una celebrazione molto importante perché è l'inizio di una storia di uomini e di col-

Un momento della cerimonia con l'intervento di Lemorini



per essere un sito multi-client, il nuovo hub sorgerà accanto allo stabilimento di Galbusera-Tre Marie, azienda leader del settore food e storico cliente

laborazioni tra persone. Il progetto di Vellezzo Bellini è un'avventura umana, iniziata con un progetto e che passa per la cerimonia odierna. Due sono gli



La posa della prima pietra

elementi essenziali: i valori umani e la sicurezza. I valori che caratterizzano la nostra società sono fiducia, 'apertura al nuovo' e performance: sono temi che assicurano perennità nel tempo. Il mio obiettivo è che questo progetto sia basato su questi valori e nell'idea dello sviluppo della sicurezza e della qualità: sicurezza delle persone, sicurezza dell'ambiente e alla base il nostro sentimento di fiducia. L'apertura del sito di Vellezzo Bellini coincide con i dieci anni di presenza di FM Logistic in Italia e fa parte del piano strategico 'Ambition 2022', nato con l'obiettivo di raggiungere a livello di Gruppo una crescita del 10% annuo per i prossimi cinque anni", ha dichiarato Faure. Per presentare i dati relativi alla costruzione dello stabilimento ha parlato Fossey: "Quello di Vellezzo Bellini è un progetto a misura di FM, un progetto ottimizzato, senza spazio perso. Uno degli

obiettivi primari è quello di riuscire ad ottenere la certificazione Leed, poiché il nuovo polo avrà una forte impronta sostenibile e risponderà alle più recenti normative in termini di risparmio energetico e idrico. L'obiettivo è ovvio: consumare il meno possibile. In termini costruttivi ci stiamo impegnando nell'utilizzo di materiali locali, così da ridurre al minimo i costi di trasporto, così come l'inquinamento ambientale. Un'altra nostra priorità è il comfort dei dipendenti: abbiamo inserito una zona di riposo, una zona di pic-nic e dotato ogni dipendente di un'illuminazione individualizzata. Come espresso in precedenza da Gilles, l'obiettivo è quello di costruire un edificio di alta qualità per diminuire i costi di manutenzione, concentrandosi sulla sicurezza dei dipendenti e della merce, adattandoci a ogni richiesta che arriva dai nostri clienti, un esempio è l'isolante di 14 cm: se un cliente chiede la temperatura controllata per i suoi prodotti noi possiamo sicuramente accontentarlo. Questa piattaforma sarà la 56esima costruita da FM, ma la prima con una facciata vetrata continua e questo è un chiaro segno del risparmio energetico che stiamo cercando di attuare,

La stretta di mano tra il sindaco di Vellezzo Bellini Graziano Boriotti e il general manager di FM Logistic Italia Ugo Lemorini



oltre che un simbolo di novità e innovazione.”

Il ringraziamento finale è toccato a Lemorini: “Abbiamo una storia recente in Italia e senza la fiducia dei clienti non saremmo arrivati qui, alla

presentazione della piattaforma di Vellezzo Bellini. Siamo nati nel 2008, grazie a un'azione simile a quella che si vede oggi: in un tempo molto breve abbiamo acquisito un terreno, costruito un magazzino e iniziato a operare. Oggi abbiamo una squadra di circa 250 persone e il fatturato dell'ultimo anno di bilancio è di 51 milioni di euro, una dimensione buona, ma il nostro obiettivo è più ambizioso. In termini di metri quadrati ne copriamo circa 180 mila, senza considerare quelli di Vellezzo. In aggiunta al sistema di deposito abbiamo un sistema di trasporto importante: abbiamo una rete di 20 hub regionali che si occupano della distribuzione su tutto il territorio nazionale. Siamo nati nel settore food e negli ultimi anni



Pierrick Fossey illustra le caratteristiche del progetto

abbiamo continuato a sviluppare l'attività nel settore alimentare, ma recentemente abbiamo iniziato a spostare la nostra attività anche in altri settori strategici per il Gruppo. Ma quali sono gli elementi che caratterizzano la nostra strategia? Un elemento portante è la costruzione di siti per settori ben specifici, l'erogazione di servizi a valore aggiunto, come ad esempio la distribuzione con mezzi a basso impatto ambientale. Un'altra colonna portante della nostra società sono le risorse umane: un'azienda familiare come la nostra non può non mettere al centro le persone. A differenza dei nostri competitor, abbiamo una gestione diretta delle attività: nei nostri principali siti operiamo con dipendenti FM, senza subappalti. Il nuovo polo ci consentirà di offrire un valore aggiunto a Galbusera, con cui abbiamo recentemente dato vita a un progetto che prevede la gestione integrata delle vendite online. Questo nuovo hub, pensato per garantire un'offerta multi-client, nasce dalla volontà di proporre ai nostri clienti un servizio con una forte componente di personalizzazione del marchio e in grado di offrire elevate performance nella logistica dell'ultimo miglio”. ■

Ducati e Lamborghini: un unico magazzino automatizzato

A Sala Bolognese, a pochi chilometri dal capoluogo emiliano, P3 ha consegnato in tempi velocissimi, solo sei mesi, alle due prestigiose aziende motoristiche un impianto tecnologicamente avanzato.

di **Carlotta Valeri**

A Sala Bolognese, a due passi da Bologna, nel cuore della “motor valley” emiliano romagnola, P3, società leader in Europa nell’acquisizione, sviluppo e gestione di immobili logistici, ha consegnato alla Ducati e alla Lamborghini, due prestigiosi e storici marchi della nostra industria motoristica, un magazzino di 30 mila metri quadrati, realizzato secondo i più innovativi criteri. Infatti, il magazzino è stato dotato di tecnologie ecosostenibili, quali, ad esempio, illuminazione Led, isolamento termico, pannelli solari sul tetto per il riscaldamento e il raffreddamento, in grado di mantenere la temperatura ad almeno 18 gradi costanti per tutto l’anno.

Il dato più rilevante è la “velocità” con cui l’immobile, che sorge all’interno del Parco Logistico di P3, è stato costruito e messo in condizione di lavorare: sei mesi. Un aspetto che è stato sottolineato da Jean-Luc Saporito, managing director di P3 in Italia: “Ducati e Lamborghini avevano stabilito scadenze molto strette per la consegna dell’immobile. Siamo felici di essere stati capaci di rispettare la deadline che avevamo concordato con i committenti. Si è trattato realmente di un’impresa che è stata possibile anche grazie all’impegno delle nostre partnership, del nostro general contractor Techbau e alla grande attenzione che è stata dedicata al progetto da parte delle amministrazioni locali, a partire dalla Regione fino all’amministrazione comunale di Sala



Veduta aerea del magazzino Ducati/Lamborghini nel polo logistico P3 di Sala Bolognese

Bolognese”. Quello della piena collaborazione delle amministrazioni locali è stato un aspetto importante e decisivo, come ha sottolineato il sindaco di Sala Bolognese Emanuele Bassi: “Abbiamo avuto con le due aziende e con P3 il primo incontro il 4 maggio dell’anno scorso, a distanza di un anno siamo all’inaugurazione del magazzino. Ciò è stato possibile perché abbiamo tutti fatto ‘rete’, noi, la città metropolitana, la Regione e lavorato insieme alla soluzione dei problemi, nella convinzione che lo sviluppo della logistica sia oggi fondamentale”.

A queste parole, ha fatto eco Virginio Merola, sindaco della città metropolitana: “La realizzazione di questo magazzino rientra nella strategia di sviluppo che stiamo portando avanti. Una stra-

tegia che si basa sulla scelta delle priorità, sulla scelta di rafforzare le eccellenze, i punti determinanti, come appunto è il polo P3 di Sala Bolognese, e qualitativamente rilevanti per migliorare la situazione produttiva e occupazionale del nostro territorio. La nostra ‘motor valley’ esce rafforzata da questa realiz-

zazione che semplifica i collegamenti, migliora nettamente la logistica delle due aziende, aumenta l’indotto dell’aeroporto, che vede il trasporto merci in aumento, come i collegamenti internazionali”. Simonetta Saliera, presidente della Regione, ha sottolineato: “Riteniamo determinante sostenere l’innovazione nei nostri programmi di sviluppo. E’ il caso di questo nuovo magazzino che cambia e migliora la logistica di due importanti aziende del nostro patrimonio produttivo. Logistica che oggi è settore strategico, infatti non basta sostenere start up innovative, ma occorre accompagnarle con servizi, sicurezza, programmazione, connessioni. Serve, inoltre, uno sforzo in più per rendere tutto ciò più facile: meno burocrazia. E’ quanto, come amministrazione pubblica, abbiamo fatto in tutte le fasi



Immagine del taglio del nastro con gli amministratori locali e i rappresentanti delle due aziende e di P3

della realizzazione del nuovo magazzino che stiamo inaugurando”.

Il magazzino è diviso in due parti, una assegnata a Lamborghini e l'altra alla Ducati, aziende che fanno capo a un'unica holding. Le due aziende hanno la sede produttiva entrambe a meno di quindici chilometri dal magazzino, la prima a Sant'Agata Bolognese, la seconda a Bologna. Inoltre, l'immobile è perfettamente collegato con la rete autostradale e con l'aeroporto del capoluogo emiliano. Due aspetti che sono stati ripresi da Paolo Gabrielli, head of after sales di Lamborghini: “Da due anni stavamo pensando a come migliorare la nostra logistica, in primo luogo velocizzandola, per rispondere meglio e con più efficienza alle richieste e alle esigenze dei nostri clienti. Il decisivo punto di svolta è stato determinato dall'introduzione sul mercato internazionale del nuovo Super SUV Ursus, una vettura di altissimo profilo che ci ha portato a raddoppiare il sito produttivo di Sant'Agata Bolognese, sulla base della nostra previsione di avere un raddoppio delle vendite entro il 2019. Ciò ci ha costretto a rimeditare

giungerli in 48 ore massimo. Noi abbiamo 150 concessionari distribuiti in 50 paesi, ogni giorno dobbiamo spedire un numero elevato di pezzi di ricambio, che devono arrivare a destinazione, come detto, in 12-48 ore. Per questo motivo il 90% delle nostre spedizioni avvengono per via aerea con partenza da Bologna o da Malpensa. Quindi, abbiamo ritenuto necessaria la realizzazione, e in tempi brevi, di questo magazzino automatizzato. La nostra area si sviluppa su 15 mila metri quadrati, con tre torri di stoccaggio, otto aree di carico e 40 mila pezzi in deposito. Tutto questo a garanzia della massima cura e velocità di risposta nell'assistenza ai nostri clienti”.

Gli stessi concetti, ispirati alla neces-

sità di migliorare la logistica e la “vicinanza” con i clienti è stata ribadita da Francesco Milicia, direttore della supply chain Ducati: “La Ducati produce 57 mila moto l'anno e deve rispondere alle sollecitazioni di 750 concessionari nel mondo. Abbiamo anche l'obbligo di tenere alto, anche per quanto riguarda la fornitura dei ricambi, il livello delle performance Ducati. Un marchio che è sinonimo di stile, di tecnologia, di successo. Ciò ci ha portato, insieme alla Lamborghini, e con le stesse motivazioni, a delineare questo importante e complesso progetto sul territorio, che rientra quindi in un piano strategico più ampio teso a migliorare i servizi per i clienti. Un progetto che una volta raggiunto il pieno regime, garantirà eccellenza, qualità e tempi di consegna sempre più brevi, in risposta a ogni singola esigenza in ogni parte del mondo. Siamo orgogliosi di aver collaborato

con P3, con cui condividiamo valori e scelte professionali, finalizzate a soddisfare i bisogni del cliente per poter offrire sempre la soluzione più rapida e appropriata”.



Nella foto, da sinistra, Francesco Milicia, direttore della supply chain della Ducati, Jean-Luc Saporito, managing director di P3 in Italia, e Paolo Gabrielli, head of after sales di Lamborghini

con P3, con cui condividiamo valori e scelte professionali, finalizzate a soddisfare i bisogni del cliente per poter offrire sempre la soluzione più rapida e appropriata”.

Quando il Parmigiano Reggiano nasce e stagiona in montagna ...

Sulla base di un regolamento europeo, una particolare certificazione riconosce le specificità di questo prodotto "montano", al quale è dedicato, a Montese, a oltre ottocento metri di altitudine, un nuovo magazzino per lo stoccaggio e la stagionatura.

di **Carlotta Valeri**

La produzione del Parmigiano Reggiano che si svolge in montagna ha caratteristiche particolari, riconosciute da un regolamento comunitario del 2012 e codificate e regolamentate dal Consorzio di tutela di questo formaggio attraverso un marchio con la dicitura "Prodotto di montagna". Questa certificazione stabilisce alcuni precisi requisiti: alla base della produzione vi deve essere esclusivamente il latte munto in stalle di montagna; più del 60% dell'alimentazione delle vacche deve provenire da coltivazioni montane; la produzione e la stagionatura, fino a dodici mesi, deve sempre avvenire in montagna; la selezione qualitativa del prodotto, a ventiquattro mesi, deve essere eseguita con valutazione "a martello" dagli esperti del Consorzio di tutela, a questa operazione si aggiunge una valutazione "sensoriale" di un gruppo di assaggio. E' da sottolineare che non si tratta di un prodotto marginale, infatti nelle aree qualificate "di montagna", secondo la definizione del Consorzio del Parmigiano Reggiano, solo nella provincia di Modena, operano 42 caseifici con una produzione annua di oltre 194 mila forme. Se si allarga l'orizzonte a tutte le quattro province emiliane romagnole che annoverano produttori di Parmigiano Reggiano, quelli che lavorano in montagna rappresentano 93 caseifici per una produzione di 790 mila forme, il 21% della produzione totale. Il proble-

ma per tutti questi operatori, nell'ottica di poter usufruire del marchio "prodotto di montagna" è sempre stato quello di non avere a disposizione un magazzino posto in altitudine dove effettuare la

forme, che si avvale dei mezzi più tecnologicamente avanzati e che ha ottenuto la certificazione Uni En Iso 22000:2005 sulla sicurezza alimentare, arricchendo così il proprio bagaglio di certificazioni.



Il rendering del magazzino di Montese, situato a un'altitudine di 800 metri sul livello del mare

stagionatura. Un problema che è stato risolto.

Infatti, a giugno aprirà i battenti, grazie alla società Gema-Magazzini Generali, un nuovo magazzino dedicato allo stoccaggio e alla stagionatura del Parmigiano Reggiano, situato a Montese, in provincia di Modena, a oltre ottocento metri di altitudine. La Gema, società partecipata del Banco Bpm, ha nel settore un'esperienza maturata in ventisette anni, ossia da quando ha aperto il magazzino per la stagionatura del formaggio a Castelnovo di Sotto, in provincia di Reggio Emilia. Un magazzino che ha una capacità di stoccaggio di 230 mila

Il nuovo magazzino di Montese sorge su una superficie di 8.500 mila metri quadrati su un lotto di terreno di oltre 25 mila ed è stato costruito secondo i più avanzati sistemi antisismici, ha in dotazione un impianto fotovoltaico della potenza di 200 Kwp, ha 170 mila posti forma, garantisce una temperatura controllata e offre un ricambio d'aria per un volume di 64 mila metri cubi nell'arco delle 24 ore, senza creare flussi di aria percepibili. Tutto ciò ha comportato un investimento di oltre 10 milioni di euro.

L'immobile è stato presentato in una conferenza stampa presso la camera di commercio di Modena alla quale hanno



Il tavolo della presidenza della conferenza stampa svoltasi alla camera di commercio di Modena

partecipato Vittorio Corradi, presidente della Gema, Gabriele Mattioli, progettista della struttura, Glauco Zambelli, che ha diretto i lavori, Luciano Mazza sindaco di Montese e Claudio Guidetti del Consorzio Parmigiano Reggiano. Da tutti gli interventi sono emersi due dati: l'utilità di questa realizzazione e la complessità dell'opera. Corradi ha sottolineato "l'impegno messo dalla Gema nel progetto che è perfettamente in linea con il sostegno che la società ha storicamente offerto ai produttori del Parmigiano. Era necessario soddisfare la crescente esigenza di mettere a disposizione di chi lavora nelle aree montane un magazzino. Le difficoltà sono nate fin dalla scelta del terreno. Dopo un'attenta ricerca, siamo lieti di aver scelto un'area, già pronta per l'urbanizzazione, particolarmente coincidente con quanto cercavamo, nel territorio di Montese, un comune a forte vocazione agricola, con specializzazione nella coltivazione delle patate e nella produzione del formaggio. Inoltre, abbiamo trovato nel sindaco Mazza, in tutta la giunta e nell'apparato amministrativo del comune la massima collaborazione. Una collaborazione che ci ha permesso di ridurre i tempi al massimo,

come è facile intuire, considerando che abbiamo acquisito il terreno nell'aprile del 2016, appena due anni fa. Apriamo ai produttori il magazzino a metà giugno: ciò significa che in poco più di ventiquattro mesi abbiamo terminato il progetto. Saremo subito operativi, anche perché per tempo abbiamo assunto il personale, tutto locale, che abbiamo formato con la massima attenzione". "Il fabbricato è stato realizzato a tempo di record - ha spiegato Zambelli - secondo i più sofisticati criteri antisismici, di efficienza energetica e di sicurezza e si inserisce armoniosamente nel territorio da un punto di vista ambientale: la struttura, infatti, è posizionata in una conca naturale che evita ogni interferenza con le montagne circostanti e che contribuisce fortemente a limitarne l'impatto sul territorio. Si può affermare che l'immobile è visibile solo quando si giunge nelle sue vicinanze, anche perché lo abbiamo contenuto in altezza. L'impegno nella costruzione è stato, specialmente per rispettare i tempi che ci eravamo dati, molto forte. Sfortunatamente abbiamo dovuto sfidare una stagione difficile dal punto di vista climatico: un caldo torrido in estate e un freddo polare in

inverno, basti pensare che a febbraio del 2017, quando eravamo impegnati nel realizzare le opere di contenimento ha nevicato per 22 giorni".

Guidetti si è soffermato su alcune caratteristiche che contraddistinguono il prodotto di montagna: "Le zone montane presentano, da un punto di vista produttivo, ovvie difficoltà: principalmente una notevole limitazione delle possibilità di utilizzare le terre; un considerevole aumento del costo del lavoro, dovuto all'esistenza di condizioni climatiche spesso ostiche; un periodo vegetativo nettamente abbreviato rispetto alla pianura; una conformazione del terreno che comporta l'impiego di mezzi e attrezzature maggiormente onerose. Però, i foraggi presenti in montagna, grazie alle specifiche condizioni ambientali, assumono caratteristiche originali e particolari, ad alta qualità, che si trasferiscono nei prodotti animali, come ad esempio nel latte, valorizzate dalle modalità di lavorazione. Queste considerazioni hanno portato il Consorzio a riconoscere e 'ufficializzare' con il marchio le particolarità del Parmigiano Reggiano prodotto in montagna, che offre ai consumatori garanzie aggiuntive legate, oltre all'origine, anche alla qualità del prodotto. La realizzazione del magazzino di Montese chiude il 'cerchio', permettendo ai produttori di queste aree, di adempiere compiutamente a tutte le richieste di produzione e di stagionatura che l'ottenimento del marchio richiede. Si può anche affermare che il nuovo magazzino oltre a riempire un 'vuoto' renderà giustizia ai produttori di montagna, permettendo loro di vedere ricompensate le difficoltà che incontrano nella produzione con i benefici che possono trarre con l'utilizzazione del marchio Prodotto di Montagna". ■

Navi giganti e grandi alleanze, una sfida per i nostri porti

Lo sviluppo dei traffici marittimi è una delle chiavi di volta cinesi per accrescere l'espansione commerciale in Europa e nell'area mediterranea. Traffici che rappresentano anche un'opportunità per l'Italia.

di **Alessandro Panaro**

Nell'ultimo numero della rivista (Euromerci n. 3-4, marzo/aprile 2018, pag. 46), abbiamo pubblicato un articolo di Alessandro Panaro dedicato agli investimenti cinesi nei porti europei e del Mediterraneo. In questo secondo articolo, l'attenzione si sposta su altri aspetti della politica d'espansione cinese.

Un punto rilevante da analizzare e monitorare, sempre nell'ottica dello sviluppo della Cina, è quello relativo alla politica del gigantismo navale e delle grandi alleanze. Il primo è collegato alla necessità di adeguarsi a un mercato ormai fortemente orientato a costruire navi di grande dimensione, seppur questa strategia abbia alimentato un dibattito sull'opportunità o meno di realizzare grandi navi e stravolgere in modo così drastico le strategie dei porti costringendoli a investire in attrezzature logistiche e infrastrutture o, in alternativa, cambiare tipologia di traffico.

Anche Cosco ha seguito la tendenza e, pur disponendo di una flotta già comprensiva di naviglio di grande dimensione, nel settembre 2015, per esempio, ha ordinato la costruzione di undici portacontainer da 19 mila teu per un investimento di 1,5 miliardi di dollari, commissionate a quattro cantieri navali cinesi. Sei nuove navi comporteranno un investimento di 135,3 milioni di dollari ciascuna, altre cinque navi costeranno 139,5 milioni di dollari ciascuna. Le grandi navi, come già accennato, nel tempo comporteranno un effetto di selezione dei porti che sapranno offrire una migliore efficienza lo-



Porto di Shanghai. I primi sei porti cinesi lavorano all'anno circa 130 milioni di teu

gistica e infrastrutture più avanzate. Ciò lascia dedurre che gli investimenti cinesi rivolti ai porti saranno anche in futuro configurati con queste logiche e, inoltre, lascia presagire una sempre maggiore presenza di navi di grande dimensione nel Mediterraneo con provenienza/destinazione estremo oriente. Altra politica perseguita dai vettori marittimi cinesi Cosco-China Shipping è stata quella delle alleanze navali; anche questo fenomeno negli ultimi tre anni ha avuto un'evoluzione molto spinta con compagnie che sono entrate e uscite in continuazione

da accordi e protocolli di varia natura. Ai fini dell'analisi interessa principalmente considerare la Ocean Alliance che vede interessati operatori internazionali che hanno questa configurazione: Cma-Cgm, Francia; Cosco, Cina; Evergreen, Taiwan; OOCL, Hong Kong. Un carrier europeo di bandiera francese e tre dell'estremo oriente che lasciano immaginare un accordo che vada a insistere in modo forte sulle rotte Asia-Europa e viceversa. Le analisi di Alphaliner vanno infatti a mostrare come sarà lo share-market proprio della direttrice che abbiamo citato con il

35% della quota detenuta dall'alleanza franco-orientale.

Appare dunque evidente come la strategia grande nave-grande alleanza vada di pari passo, in questo modo si è avviato un processo di competizione che gioverà i vettori che meglio hanno saputo delineare le direttrici di sviluppo e che quindi hanno avuto lungimiranza nel comprendere quali saranno nel futuro i mercati di riferimento specie nel settore dei container. Il Mediterraneo pare essere uno di questi e non a caso quest'area è sempre molto ambita dal punto di vista portuale, basti pensare che non sono solo i cinesi a essere interessati al Mediterraneo ma anche molti altri terminalisti e compagnie navali di altri paesi come ad esempio PSA di Singapore, DP World degli Emirati Arabi, Hutchinson Ports di Hong Kong, Eurokai.

Il Mare Nostrum, con i suoi due miliardi di tonnellate di merci che transitano ogni anno, è diventato terreno di sfida dove gli operatori ritengono possa giocarsi una partita importante delle relazioni commerciali internazionali che il globo terrestre si trova ad affrontare; una di queste sfide è rappresentata dalla nuova Via della Seta.

Discorso a parte merita la citazione di un altro importante investimento che sta realizzando il vettore statale cinese: il gruppo armatoriale, come annunciato, costruirà e gestirà un nuovo terminal container nel porto di Abu Dhabi negli Emirati Arabi Uniti per fissare un punto d'appoggio delle proprie navi nel Golfo. L'accordo si concretizzerà con un esborso di 738 milioni di dollari per una concessione di 35 anni e ciò aumenterà il ruolo di Abu Dhabi nella logistica regionale e contribuirà ad attuarne il suo contestuale processo di diversificazione economica e produttiva.

Cosco realizzerà un terminal container

che avrà le banchine con una profondità di 18 metri, la zona di concessione si estenderà su una superficie di circa 70 ettari e la capacità del porto aumenterà di 2,4 milioni di teu che andranno ad aggiungersi agli attuali 2,5. Quando tutte le fasi di lavorazione saranno completate il porto avrà una capacità annua complessiva di 6 milioni di teu.

La volontà dunque della Cina di definire snodi strategici nel Mediterraneo si estende anche nel Golfo, area che SRM

L'Ocean Alliance, formata da un carrier francese e da tre dell'estremo oriente, secondo le analisi di Alphaliner, coprirà il 35% del mercato sulla direttrice Asia-Europa e viceversa



ha sempre definito un hub per il traffico globale di merci. Si tratterebbe del primo accordo nel settore marittimo che una società cinese effettua nell'area. Khalifa (questo il nome del porto) sarà l'hub per Cosco all'interno dell'area nonché il punto di riferimento per la Via della Seta con particolare riferimento al Medio Oriente, Africa e Sud Asia. Tutto ciò sottolinea che l'intervento della Cina nel Mediterraneo si sta concretizzando sempre con maggiore incisività e che andrà avanti con massicci investimenti in infrastrutture e più nel particolare nelle opere marittime e logistiche.

La creazione di vere e proprie basi logistiche ha dato il senso di un paese che vuole stabilirsi in modo duraturo e per-

manente nel Mare Nostrum e non soltanto utilizzarlo come rotta o linea di passaggio; avere un vettore di grandi dimensioni quale Cosco e aver acquistato terminal in molti dei porti strategici di Europa e Nord Africa denotano intenzioni serie da parte della Cina di voler rafforzare le relazioni internazionali con l'area mediterranea, area in cui ha già interessi elevati come i dati di interscambio e gli investimenti diretti hanno dimostrato nell'ambito degli studi di SRM.

L'ingresso cinese può avere una duplice lettura; la prima è senz'altro positiva, la

seconda desta qualche preoccupazione per i nostri sistemi portuali. Maggiori flussi commerciali in prospettiva (in termini di container e rinfuse) e più navi che circolano sono da vedere come aspetto positivo in quanto questi fenomeni non possono che portare nuovi investimenti, occupazione e sinergie tra imprese logistiche, portuali e manifatturiere; quindi una crescita del punto di vista delle relazioni internazionali e dello sviluppo del commercio. Le stime d'altronde hanno parlato di oltre 1.300 miliardi di dollari di interscambio tra Cina e paesi interessati alla Silk Road.

Parlare di sviluppo del commercio marittimo vuol dire attivare meccanismi competitivi tra porti e ricerca, da parte dei paesi, >

di una logistica sempre più efficiente; è pacifico che la Cina nel Mediterraneo utilizzerà i suoi asset già acquisiti ma i progetti di così ampia portata come quello ad esempio della Silk Road maturano nel tempo, trovano perfezionamenti in corso d'opera e vanno via via attuando processi di selezione delle idee, delle infrastrutture e delle rotte e non ci si può far trovare impreparati; così come non si possono trascurare le esigenze delle imprese manifatturiere che andranno a stabilire accordi e sinergie con le imprese e i gruppi cinesi. Ed è in questi aspetti che l'Italia deve farsi trovare pronta. La Cina è uno dei nostri maggiori partner in termini di interscambio marittimo: nel 2017, in valore, abbiamo avuto un commercio da/per il paese pari a oltre 30 miliardi di euro (41 se consideriamo il totale di tutti i modi di trasporto); ne deriva che abbiamo già un importante e consolidato rapporto che va messo maggiormente a frutto. Questo vuol dire essere coscienti di dover migliorare il nostro sistema portuale e logistico. La riforma varata pare andare in tal senso, molte tuttavia sono le perplessità che sorgono nel dover adeguare infrastrutture a navi giganti poiché non si è sempre concordi nel ritenere che queste portino necessariamente benefici per un'infrastruttura. Logico è che se ci si aspetta che la nave arrivi e porti con se solo risorse in termini di pagamento di tasse di ancoraggio e tariffe per servizi di imbarco e sbarco l'opinione diventa del tutto condivisibile. Se invece si inizia un processo con cui il porto diventa un punto di riferimento fisso e costante per il mezzo e viene garantito al mezzo stesso un'efficace logistica con meccanismi intermodali di contorno e lavorazioni logistiche il discorso cambia radicalmente. Uno studio del professor Notteboom dell'Università di Anversa ha mostrato come una megaship che attracchi in un porto e scarichi 8 mila teu possa attivare 14 treni, oltre 1.100 tir e ulte-



Porto di Napoli. L'Italia deve crescere di livello, specialmente da un punto di vista logistico e dei collegamenti terrestri ferroviari, per poter intercettare l'“onda” crescente dei traffici marittimi cinesi nel Mediterraneo

riore trasporto navale in transhipment; e questo è solo una parte che misura il lato trasportistico perché vi sarebbe poi da considerare il valore aggiunto per le imprese manifatturiere che potrebbero lavorare i container.

Tenere in efficienza un sistema portuale può voler dire influenzare in modo strategico un paese come la Cina che ha una cultura marittima che si concretizza ogni anno nella movimentazione di quasi 130 milioni di teu, solo considerando i primi sei porti del paese. Se la Cina con le sue imprese e i suoi investimenti vuol migliorare le relazioni internazionali con l'Eurasia e con il Mediterraneo finirà giocoforza per favorire paesi che possano garantire le porti e logistica all'avanguardia e non territori dove la burocrazia e le procedure amministrative possano bloccare la fluidità del trasporto e della nave.

Per l'Italia dunque si presenta una sfida che varrà per tutto il suo sistema portuale e di imprese manifatturiere e logistiche. Numerosi scali italiani sono caratterizzati dall'ingresso di navi cinesi e/o interessati da rotte da/per il medio ed estremo oriente e le circostanze non possono che far bene alle nostre realtà poiché da una parte il nuovo disegno di riforma dovrebbe garantire le opportune efficienze e dall'altra esistono cospicue risorse comunitarie per rafforzare i porti, specie nel Mezzo-

giorno, dove si stima sia disponibile circa un miliardo di euro per il solo sistema portuale; se consideriamo invece l'insieme delle infrastrutture di trasporto l'importo salirebbe a circa 5 miliardi.

Gli investimenti del Dragone hanno strategie ben delineate che vedono il costituirsi di una tenaglia che afferra il Mediterraneo a partire da Suez fino a Israele e ai porti turchi per avere punti di riferimento nell'area East-Med; dopodiché il porto del Pireo che rappresenterà lo sbocco per i mercati balcanici e un hub per il transhipment verso i porti di minore dimensione; a seguire Valencia per servire i mercati del West Med e per avere l'ultimo riferimento prima delle rotte transatlantiche. E poi il nord Europa. Ed è qui che il nostro paese può inserirsi sfruttando la posizione geografica e il know-how storico di cui dispone in materia di settore marittimo, mostrando la capacità culturale in termini di capitale umano e fisico, mostrando di avere infrastrutture e armatori di eccellenza per cogliere le opportunità che derivano dalla Cina e non limitarsi solo ad assolvere ad un ruolo di comprimario. ■

Alessandro Panaro, economista dei trasporti, è capo servizio dell'area di ricerca Maritime&Mediterranean Economy del centro Studi e Ricerche per il Mezzogiorno del Gruppo Intesa Sanpaolo.

Assologistica, l'Associazione nazionale che tutela e promuove gli interessi della logistica



ASSOLOGISTICA è l'Associazione nazionale delle imprese logistiche, dei magazzini generali e frigoriferi, dei terminal operator portuali, interportuali e aeroportuali.

Scopo principale dell'Associazione è di promuovere e tutelare sia in Italia, sia all'estero l'efficacia e la qualità delle imprese aderenti, nonché l'immagine del sistema logistico nazionale nel suo complesso. La peculiarità di Assologistica è infatti costituita dall'incontro tra i gestori delle infrastrutture per la logistica e gli operatori terzisti che le utilizzano.

Il complesso momento che il settore della logistica sta attraversando, induce a esaminare con estrema attenzione tutti gli scenari possibili e a monitorare con continuità l'evolversi della situazione sia a livello nazionale, sia a livello internazionale.

In tale ottica si è ormai affermata l'esigenza improcrastinabile di formazioni associative compatte e omogenee, al fine di non vanificare gli sforzi compiuti dalle imprese del settore. Una forte rappresentanza di categoria evita, da un lato, l'insorgere di atteggiamenti contraddittori e, dall'altro, la possibilità di interventi concreti, positivi e costruttivi nei confronti delle Istituzioni, del Governo, della Pubblica Amministrazione, delle Parti Sociali e di tutto il mondo imprenditoriale.

Assologistica ha costituito un centro culturale, Assologistica Cultura e Formazione, il quale organizza corsi di formazione per personale dei settori della logistica e della Supply Chain, Workshop, convegni ed eventi a tema.

Per tutti questi motivi è importante, per chi opera nel mondo della logistica, valutare l'opportunità di aderire ad ASSOLOGISTICA.

Per informazioni e ulteriori chiarimenti sulla nostra attività contattare:

ASSOLOGISTICA: Via Cornalia 19 - 20124 Milano

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

www.assologistica.it

milano@assologistica.it

oppure roma@assologistica.it



Assologistica

AGGIUNGI VALORE ALLA TUA **SUPPLY CHAIN** PER IL SETTORE **CONSUMER E RETAIL.**



In **XPO Logistics** conosciamo e condividiamo le vostre sfide imprenditoriali. Studiamo soluzioni logistiche su misura, in linea con le vostre esigenze.

I nostri punti di forza sono:

- **Ottimizzazione** dei flussi
- **Controllo** dei Costi
- **Gestione** Ordini e Resi
- **Attività a Valore Aggiunto**

Mettiamo tutta la nostra competenza al vostro servizio. Per superare le vostre sfide logistiche, potete contare su di noi.

4.000

COLLABORATORI

42SITI IN ITALIA E
SVIZZERA ITALIANA**NETWORK DI
TRASPORTO
SPECIALIZZATO****735.000**M² DI AREE DI
DEPOSITO

Contattateci: +39 02 92 00 3201 | commerciale@xpo.com