

€uromerci

IL MENSILE DELLA LOGISTICA

Un'azienda giovane con 80 anni di storia

MAGAZZINI, TRASPORTI, LOGISTICA DEL FREDDO



VIA SUPEJA GALLINO 20/28
NONE (TO)
0039 011 550 7150
www.safim-srl.it
segreteria.qualita@safim-srl.it

Porto di Napoli: à la recherche du temps perdu

EDITORIALE

Se vive il Gattopardo,
declina il paese

LOGISTICA URBANA

L'eCommerce spargia
le carte in tavola

ASSOLOGISTICA C&F

Un master per essere
"responsabile doganale"

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



SE VIVE IL GATTOPARDO, DECLINA IL PAESE il "tutto cambi, perché nulla cambi" è morto

MENTRE CHIACCHIERAVAMO, PRIMA DI INIZIARE L'INTERVISTA (PAG. 26), PIETRO SPIRITO, DA POCO PRESIDENTE DELL'AUTORITÀ PORTUALE DEL TIRRENO CENTRALE, HA BUTTATO LÀ, QUASI CON NONCURANZA, UN'OSSERVAZIONE CHE CI HA COLPITO: "QUESTO PAESE SEMBRA UN VEICOLO CHE L'AUTISTA GUIDA GUARDANDO SEMPRE NELLO SPECCHIETTO RETROVISORE". POTREMMO ANCHE INTERPRETARE QUESTA ESPRESSIONE DICENDO CHE L'AUTISTA NON SI PRENDE MAI UN RISCHIO, NON S' "AVVENTURA", MA RESTA SEMPRE SULLA STRADA CHE CONOSCE, CHE HA GIÀ PERCORSO. INVECE, SE SI GUARDA A QUANTO AVVIENE NEL MONDO, AI CAMBIAMENTI CHE SI SUSSEGUONO CON GRANDE RAPIDITÀ IN OGNI AMBITO, OCCORREREBBE MODIFICARE I VECCHI "PERCORSI", PRENDERE NUOVE INIZIATIVE E NUOVE MISURE, VALUTARE CON APPRENSIONE IL TEMPO CHE PASSA INVANO. FORSE IL GATTOPARDO QUANDO DICEVA "TUTTO DEVE CAMBIARE PERCHÉ NULLA CAMBI" POTEVA AVERE QUALCHE GIUSTIFICAZIONE, SI ADATTAVA AI SUOI TEMPI, ALLA LENTA SICILIA DI ALLORA. OGGI QUESTO NON VALE PIÙ. SE PERDIAMO IL SENSO DEL TEMPO, SE GUARDIAMO SOLO INDIETRO, I NOSTRI PROBLEMI SI COMPLICANO. NEL PORTO DI NAPOLI, DATO CHE È CONSIDERATO "SITO DI INTERESSE NAZIONALE", PER REALIZZARE LA VASCA DI COLMATA OCCORRONO DUE ANNI E MEZZO, CONTRO GLI OTTO MESI IN UN PORTO "NORMALE". QUESTO, DICE SPIRITO, PER REGOLE CHE HANNO POCO SENSO. IL TEMPO NON CONTA E GLI EGIZIANI HANNO RADDOPPIATO IL CANALE DI SUEZ IN DODICI MESI... RECENTEMENTE, L'ISTAT HA PUBBLICATO UN'ANALISI SUL "FUTURO DEMOGRAFICO DEL PAESE" CHE DOVREBBE FAR MEDITARE: LA POPOLAZIONE ITALIANA STAREBBE ANDANDO INCONTRO A UNA FLESSIONE DI 2,1 MILIONI DI RESIDENTI NEL 2045 E DI 7 MILIONI NEL 2065, NONOSTANTE UNA CRESCITA STIMATA DELL'IMMIGRAZIONE. DATI CON TUTTA UNA SERIE DI CONSEGUENZE, COME IL COSTANTE INVECCHIAMENTO DELLA SOCIETÀ E LA FLESSIONE DELLE NASCITE CHE SARANNO SEMPRE IN NUMERO MINORE RISPETTO ALLE MORTI. L'ISTAT PRECONIZZA CHE, CON I TREND ATTUALI, LA POPOLAZIONE ITALIANA SI SPOSTERÀ SEMPRE PIÙ NEL CENTRO-NORD, "SVUOTANDO" ULTERIORMENTE IL MEZZOGIORNO, DOVE RIMARRANNO SOLO LE CLASSI DI ETÀ PIÙ VECCHIE, PERCHÉ MENO INCLINI ALL'EMIGRAZIONE. NON SAREBBE UN PROBLEMA DA AFFRONTARE IN TERMINI LEGISLATIVI E ANCHE FISCALI PER PROVARE A INVERTIRE TALE TREND, AIUTANDO LE FAMIGLIE E CHI VUOLE FARE FIGLI, COME HANNO FATTO DA TEMPO I FRANCESI? SE SOPRAVVIVE IL GATTOPARDO, DECLINA IL PAESE.

VI SEGNALIAMO

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

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

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

Direttore responsabile
Jean Francois Daher

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

Stampa
Mediaprint Milano

Pubblicità
Cristian Guidotti
cell.338 93.90.218
cristian.guidotti@euromerci.it

Cover

**SAFIM: UN'AZIENDA GIOVANE
CON 80 ANNI DI STORIA**

8

Mezzogiorno

**IL PON TRASPORTI 2014-2020
GUARDA ALLA SOSTENIBILITÀ**

24

Portualità

**NAPOLI: À LA RECHERCHE
DU TEMPS PERDU**

26

Logistica Sanitaria

**SONO MATURI I TEMPI
PER UNA SVOLTA EPOCALE**

30

Logistica urbana

**L'ECOMMERCE PUO' SPARIGLIARE
TUTTE LE CARTE IN TAVOLA**

34

Master di Assologica Cultura e Formazione

**LA RIVOLUZIONE DEL NUOVO CODICE
DOGANALE DELL'UNIONE EUROPEA**

36

Primo Piano

**LA PALETTE ROUGE CONTINUA
A CRESCERE A DUE CIFRE**

39

Primo Piano

**NEWS DAL "MONDO"
MATERIAL HANDLING**

43

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA

4

NEWS

10

DALLE AZIENDE

12



Le attuali tecnologie a supporto della logistica sanitaria possono portare a una svolta epocale nel settore: permettono sia di migliorare la qualità dei servizi sia di limitare gli sprechi sia una riduzione della spesa (il servizio a pag. 30)



Il forte, incessante sviluppo dell'eCommerce e il continuo evolversi dei mezzi tecnologici incideranno in maniera sempre più decisa sui modelli logistici e di distribuzione delle merci, specialmente nei centri urbani (il servizio a pag. 34)



Assologistica

EUROMERCI



Cultura • Formazione
Assologistica

organizzano

13^a Edizione del Premio

Il Logistico dell'Anno

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

L'edizione 2017 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
- Trasportistico (mono o multimodale)

Il testo di presentazione della candidatura andrà spedito entro e non oltre il **14 luglio 2017**

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

via mail a ogiola@euromerci.it

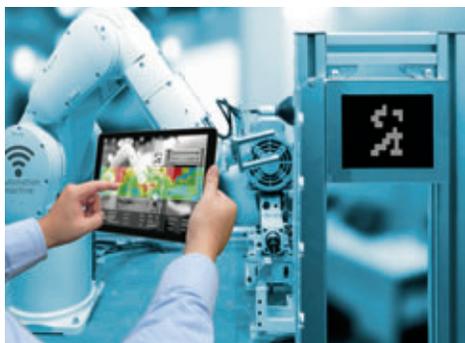
oppure

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

Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

Non si scende dall'altalena

Nel primo trimestre di quest'anno, il prodotto interno lordo, espresso in valori concatenati con anno di riferimento 2010 e corretto per gli effetti di calendario (avendo avuto il trimestre due giornate lavorative in più sia rispetto al trimestre precedente sia al primo trimestre del 2016) è aumentato dello 0,2% rispetto ai tre mesi precedenti e dello 0,8% nei confronti del primo trimestre del 2016. La variazione congiunturale è stata la sintesi di una diminuzione del valore aggiunto nel comparto dell'industria e di un aumento sia in quello dell'agricoltura sia in quello dei servizi. Dal lato della domanda, vi è stato un contributo po-

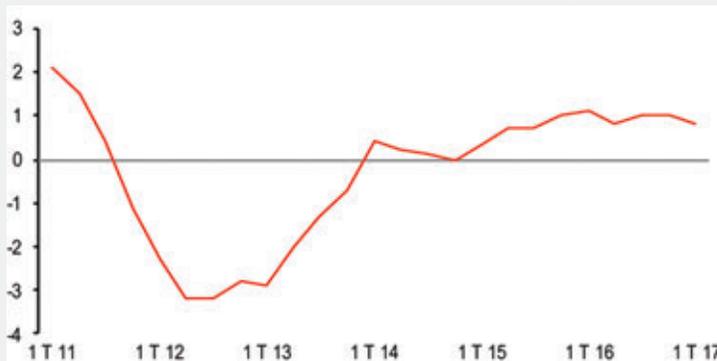


sitivo della componente nazionale (al lordo delle scorte) e un apporto negativo della componente estera netta. Questi dati Istat sottolineano che continuiamo a perdere terreno nei confronti dei nostri competitor europei, infatti nello stesso periodo il Pil è cresciuto rispetto al trimestre precedente dello 0,6% in Germania, dello 0,3% in Francia e nel Regno Unito e dello 0,2% negli Stati Uniti. In rapporto al primo trimestre del 2016 la differenza con gli altri paesi si accentua: infatti, si è registrato un aumento

Stima del Pil

Fonte: ISTAT

(variazioni sullo stesso mese dell'anno precedente corrette per effetto del calendario, anno di riferimento 2010)



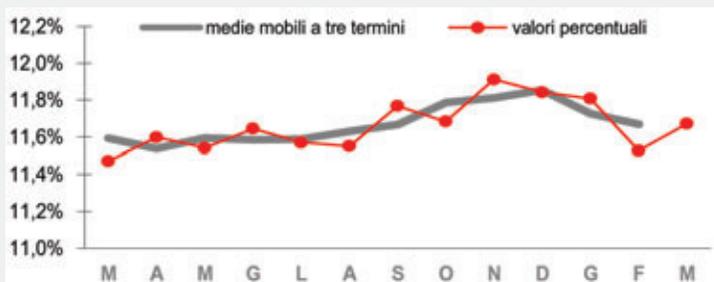
(variazioni sul mese precedente corrette per effetto del calendario)



Tasso di disoccupazione

Fonte: ISTAT

(mar. 2016-mar. 2017, dati destagionalizzati, valori %)



AGGIUNGI VALORE ALLA TUA SUPPLY CHAIN PER IL SETTORE FASHION.



Ottimizzazione dei flussi, controllo dei costi, attività a valore aggiunto, gestione ordini e resi... Da XPO Logistics conosciamo e condividiamo le vostre sfide imprenditoriali. È per questo che vi dedichiamo soluzioni logistiche su misura, indipendentemente dalla vostra dimensione aziendale e dalla natura dei vostri prodotti del settore Fashion, ... Con 42 depositi sul territorio nazionale e degli interlocutori esperti nel costruire relazioni di elevata qualità, mettiamo tutta la nostra competenza al vostro servizio. Per superare le vostre sfide logistiche in Italia ed in Europa, potete contare su di noi.

#1 LEADER

della logistica dell'e-commerce

SOLUZIONI SU MISURA:

- CO-PACKING
- REVERSE LOGISTICS
- PROCESSI MANUALI ED AUTOMATIZZATI
- COSTUMER CARE



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

Produzione industriale

Fonte: ISTAT

(mar. 2015-mar. 2017, indice destagionalizzato e media mobile a tre termini)



(mar. 2015-mar. 2017, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)



del 2,1% nel Regno Unito, dell'1,9% negli Stati Uniti, dell'1,7% in Germania e dello 0,8% in Francia. Secondo l'Istat, la variazione acquisita per il 2017 è pari a più 0,6%. Un segnale positivo, specialmente se dovesse essere confermato nei prossimi mesi, viene dal fatturato dell'industria che ha avuto un buon incremento a febbraio su gennaio (più 2,0%) ed è risultato in leggero aumento anche a marzo (più 0,5% rispetto a febbraio). Invece gli ordinativi non hanno

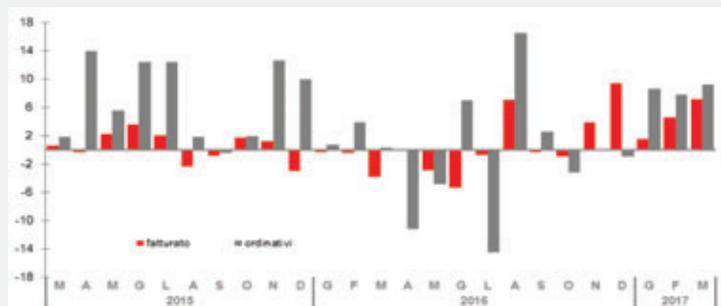


continuato a crescere: a febbraio si era registrato un forte incremento sul mese precedente (più 5,3%), ma a marzo vi è stata una flessione che lo ha quasi annullato (meno 4,2%). Evento che conferma l'andamento altalenante della nostra economia. Un particolare andamento confermato anche dagli ordini provenienti dall'estero: a febbraio, su gennaio, si era registrata una crescita notevole, quasi dell'11%, ma a marzo si è scesi di 8,3 punti percentuali. Può essere "consolante" il fatto che a marzo 2017, rispetto allo stesso mese del 2016, il fatturato dell'industria sia cresciuto del 7,2% con un incremento del 9,3% sul mercato interno. Il maggior contributo è venuto dal settore dei beni intermedi. ■

Fatturato e ordinativi dell'industria

Fonte: ISTAT

(mar. 2015-mar. 2017, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)



THE KOREA HERALD

I "cento giorni" del nuovo presidente sudcoreano

Moon Joe-in è il nuovo presidente della Corea del Sud. Leader del partito democratico, Moon ha vinto le elezioni del 10 maggio, riconsegnando il paese allo schieramento di centrosinistra dopo un decennio di leadership

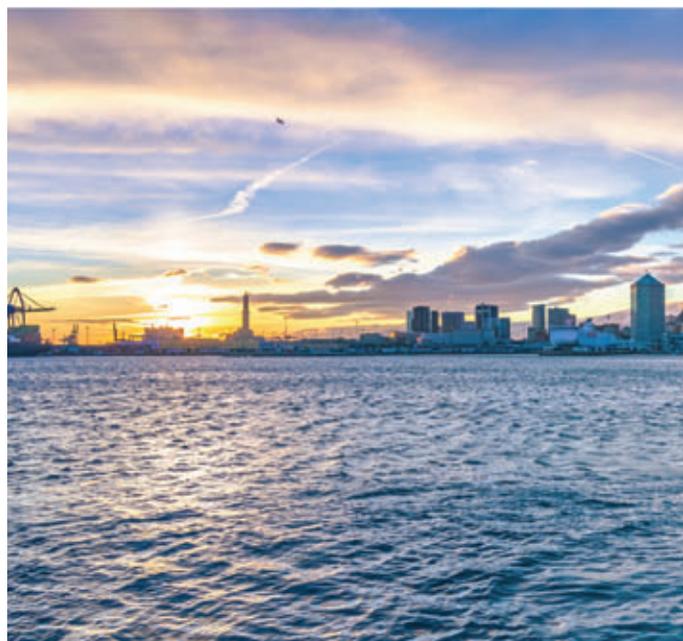
dei conservatori. Il nuovo presidente ha varato immediatamente forti iniziative per rivitalizzare l'economia e per affrontare emergenze socio-economiche come la disoccupazione, l'invecchiamento

della società sudcoreana e la preoccupante flessione della natalità. I suoi primi "cento giorni" saranno particolarmente impegnativi. Moon ha costituito un Comitato per la programmazione economica che ha il compito di stendere un piano quinquennale di sviluppo, con in primo piano l'aumento dell'occupazione. Quest'ultimo è un obiettivo assolutamente prioritario. "E' essenziale mettere ordine nella struttura e nel funzionamento del settore lavoro sia nel pubblico sia nel privato", ha detto il primo ministro Kim Dong-yeon. Il presidente Moon ha già spalleggiato questa iniziativa predisponendo un aumento di 8 milioni di euro del budget dedicato all'impiego nel settore pubblico. "Occorre cambiare l'odierna realtà: dobbiamo portare a zero, nell'arco di cinque anni, il numero di lavoratori irregolari impegnati nel settore pubblico. Tale operazione servirà anche da traino per il settore privato", ha aggiunto Kim. Gli "irregolari" nell'ambito dell'occupazione sono un problema in continua crescita. Nel pubblico, dal 2012, sono aumentati di 10.392 unità, mentre, nello stesso periodo, i "regolari" sono cresciuti di 6.259. Alla fine di marzo 2017, inoltre, nelle 35 importanti aziende gestite dallo Stato, gli "irregolari" ammontavano a 57.031 unità su un totale di 171.659 lavoratori, quindi a un terzo, con un salario di 1,69 volte inferiore. Infine, sempre sul fronte del lavoro, la Corea del Sud, in aprile, ha visto crescere il tasso di disoccupazione ai suoi massimi storici. Nel programma del nuovo governo c'è anche l'intenzione di "rivedere" la politica fiscale, in primo luogo per quanto riguarda il sistema delle esenzioni e delle riduzioni. ■



INNOVAZIONE E COOPERAZIONE PER LO SVILUPPO DEL CLUSTER MARITTIMO EURO-MEDITERRANEO

WWW.GSWEEK.IT



29 - 30 Giugno 2017
PALAZZO SAN GIORGIO
GENOVA

MAIN CONFERENCE OF

genoa
shipping
week

COMITATO
PROMOTORE:



UNIVERSITÀ DI GENOVA

PARTNER
ISTITUZIONALI:



ORGANIZZATO DA:



IN COLLABORAZIONE CON:





UN'AZIENDA GIOVANE CON 80 ANNI DI STORIA

Intervista con l'amministratore delegato Alberto Crivello: "Siamo in costante crescita e pronti per le nuove sfide, anche quelle che ci vengono proposte dal costante sviluppo dell'eCommerce".

di **Stefano Pioli**

Safim Logistics Group, con sede operativa a None, in provincia di Torino, ha una lunga tradizione, che, come sottolinea l'amministratore delegato Alberto Crivello, "è sempre stata un mix di qualità, efficienza e professionalità". Il Gruppo è specializzato nella logistica del freddo. Nell'intervista con Crivello partiamo, appunto, dalla "storia" dell'azienda.

QUANDO NASCE SAFIM?

I Safim è una pioniera della logistica! La nostra società venne costituita nel luglio del 1934 ad Avigliana in provincia di Torino, da una cordata italo francese di imprenditori del tempo. L'attività nacque come essiccatoio del baccalà e attività di lavorazione dei prodotti ittici salati. In effetti il nostro acronimo SAFIM era proprio "Società Anonima Franco Italiana Merluzzi". L'affezione a questo nome storico ne ha mantenuto inalterato il brand e il nome della proprietà attuale.

QUINDI L'ATTIVITÀ NEI DECENNI È STATA MODIFICATA?

I Certamente, negli anni '50, l'azienda si distinse come uno dei primi magazzini frigoriferi italiani e come tale ottenne le autorizzazioni a Magazzino generale che ancora oggi possiede. Nel 2006, l'acquisto dello stabilimento di None, con annessi 60 mila metri quadrati di Area, ne consentirono lo sviluppo per le più complesse attività di logistica integrata.

QUALI SONO LE MERCI MOVIMENTATE?

Il Gruppo è specializzato nella logistica del freddo e quindi opera principalmente nel settore alimentare. Le categorie merceologiche sono le più disparate (dai prodotti agricoli alle materie prime per la produzione dolciaria, dagli alimenti conservati ai prodotti surgelati) e la nostra clientela è principalmente del settore industriale caseario, della carne e della Gdo.

QUINDI SIETE LEADER NEL NORD OVEST ITALIANO?

Certamente. Il nostro business distributivo diretto è fortemente localizzato in Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria e Lombardia occidentale; ma la nostra radicazione è tuttavia nazionale grazie a importanti accordi con aziende del settore.

LA SAFIM IN NUMERI?

Nel 2016, abbiamo movimentato e distribuito 137 milioni di chili di prodotti alimentari, il 4% in più rispetto al 2015. Disponiamo di magazzini di stoccaggio a temperature negative e positive per 21.500 metri quadrati,



con una flotta mezzi pesanti di proprietà di 70 unità tra motrici bilici e furgoni.

COSA CONTRADDISTINGUE LA VOSTRA ORGANIZZAZIONE?

Certamente un'etica rivolta alla sicurezza degli ambienti di lavoro. Abbiamo ottenuto le certificazioni OHSAS 18001 e gli investimenti in salubrità e sicurezza sono sempre all'ordine del giorno. Il gruppo Safim movimenta e distribuisce le merci con personale totalmente

niziati nel corso del 2015, tuttora in corso, permettono un continuo addestramento dello staff con programmi di crescita che riguardano anche il "personale" oltre che l'attività.



mente dipendente garantendo pertanto canoni di qualità di elevato standard. La certificazione ISO 9001 è il modello giornaliero del nostro gruppo di lavoro.

PONETE, PERCIÒ, LA FORMAZIONE "PRIMA DI TUTTO"?

Certo che sì. I nostri investimenti in ricerca e sviluppo i-

COSA VI ASPETTATE DAL FUTURO?

Sicuramente un gruppo sempre più importante e solido. I nostri programmi ambiziosi associati alla logistica sempre più dinamica sono volti alla realizzazione di nuovi servizi da offrire alla clientela sempre più esigente. Il mercato del settore del fresco/gelo è infatti preso d'assalto anche da importanti società di eCommerce in cerca di logistiche specializzate, sia distributive che di deposito a temperatura controllata. Safim è già pronta per questa nuova sfida!



Autotrasporto: studio francese al parlamento europeo

Il Comitato Nazionale Stradale Francese-CNR ha presentato al parlamento europeo lo studio sulla comparazione delle condizioni di occupazione e di retribuzione degli autisti inter-



nazionali in Europa, che qualche mese fa era stato illustrato in Italia in un convegno organizzato dall'Anita (vedere Euromerci, nn. 1/2, Gennaio/Febbraio 2017, pagina 37, ndr). L'associazione italiana, presieduta da Thomas Baumgartner, ha espresso la propria soddisfazione per l'iniziativa del CNR. "La presentazione al parlamento europeo dei risultati dell'indagine conferma, da un lato, la nostra sensibilità sul problema dei costi e, dall'altro, allarga la platea degli interlocutori ai codecisori legislativi europei, fornendo loro gli strumenti adatti per esprimersi con una conoscenza più approfondita e una maggiore consapevolezza su uno degli aspetti tra i più dibattuti. Il costo del lavoro è un aspetto nevralgico nel settore dell'autotrasporto che, stando ai dati relativi al 2015, in Italia ha registrato un'ulteriore battuta d'arresto specialmente nei traffici internazionali. L'auspicio è che nella stesura del pacchetto stradale, che dovrà essere varato ufficialmente dalla commissione europea entro questo mese, si tenga conto dell'ampio divario tra i diversi paesi, messo in evidenza dallo studio, e che, in tal senso, sia dato impulso all'armonizzazione legislativa", ha commentato Baumgartner.

Ricordiamo che lo studio del CNR francese ha messo in evidenza dati davvero inquietanti per quanto riguarda il costo di un autista a livello internazionale con abissali differenze tra chi lavora per imprese dell'est europeo e chi lo fa per aziende dell'ovest. Ad esempio, sottolinea lo studio, si può affermare che "a bilancio, per un'impresa belga, il costo totale annuo di un autista internazionale è pari a circa 56 mila euro, mentre per un'azienda bulgara tale cifra crolla a circa 16 mila euro".

Il porto di Trieste protagonista a Monaco

Alla ventesima edizione della Transport Logistic, la più grande fiera internazionale di logistica e trasporti, svoltasi a Monaco di Baviera, l'Autorità di sistema portuale del mare Adriatico orientale è stata presente con gli operatori dello scalo giuliano sia all'interno dello stand della Regione Friuli Venezia Giulia sia all'interno di quello coordinato dall'Assoporti. Zeno D'Agostino, presidente dell'Autorità, ha così commentato l'evento: "Trieste è il porto naturale della Baviera e Transport Logistic è da sempre la manifestazione più importante nel nostro calendario fieristico. Rispetto alla nostra presenza di due anni fa, abbiamo fatto molti passi in avanti. Ad esempio, stiamo crescendo notevolmente sui collegamenti ferroviari come dimostrano i dati di traffico: nel primo quadrimestre di quest'anno, nel porto di Trieste sono transitati più di 2.600 treni con un più 20% rispetto al periodo gennaio-aprile del 2016. Questi numeri uniti ai piani di sviluppo ed espansione dello scalo, sono un ottimo biglietto da visita per gli investitori e gli operatori stranieri che stia-



Particolare del porto di Trieste

mo incontrando in terra tedesca". Infatti, la fiera è stata anche l'occasione per rafforzare ulteriormente i rapporti istituzionali tra le amministrazioni del Friuli Venezia Giulia e del Land Baviera. Zeno D'Agostino e la presidente della Regione Friuli Venezia Giulia, Debora Serracchiani, hanno incontrato presso lo stand di Msc il ministro bavarese agli Affari federali, e progetti speciali, Marcel Huber. Potenziamento del settore intermodale e miglioramento della frequenza dei servizi ferroviari sulla direttrice Trie-

ste-Baviera è stato uno dei temi dell'incontro. La presidente Serracchiani e D'Agostino hanno anche accolto presso lo stand della Regione il ministro bavarese dell'Interno, Edilizia e Trasporti, Joachim Hermann, che ha rimarcato l'importanza di incrementare i collegamenti via Trieste che consentono notevole risparmio di tempo, rispetto ai porti del nord Europa, con importanti vantaggi anche dal punto di vista ambientale. L'evento, organizzato in collaborazione con la camera di commercio Italo-tedesca, si è concluso con un momento di networking promosso dalla SIOT, che ogni anno porta milioni di tonnellate di greggio in Germania, Austria e Repubblica Ceca, coprendo il 40% del fabbisogno energetico della Germania, ma il 100% della Baviera.

A marzo forte crescita delle nostre esportazioni

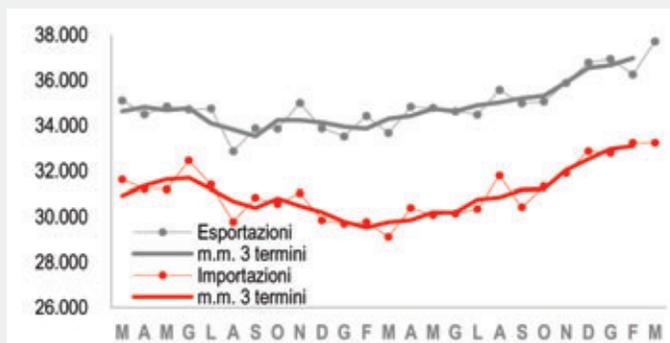
A marzo, rispetto al mese precedente, si è registrato un aumento per le esportazioni italiane del 4,0%, mentre le importazioni sono restatesi stazionarie. L'ampio incremento dell'export è stato trainato dalle vendite verso i mercati extra Ue con un più 6,5% (per l'area Ue l'aumento è stato più contenuto con un 2,1%). Tutti i principali raggruppamenti di industrie sono stati in crescita, a eccezione dell'energia (meno 7,6%). L'incremento dell'export ha caratterizzato il primo trimestre del 2017 con una crescita nei confronti del trimestre precedente del 3,0% e ha coinvolto entrambe le nostre due aree di sbocco, con più 4,7% per i paesi extra Ue e più 1,6% per l'area comunitaria. Sempre nel primo trimestre 2017, le importazioni hanno registrato una crescita (3,3%) di poco superiore a quella delle esportazioni. Per quanto riguarda il solo mese di marzo è forte l'incremento dell'export in termini tendenziali, ossia in confronto allo stesso mese del 2016: più 14,5% (dato che diventa 14,1% se corretto per gli effetti del calendario, avendo avuto marzo 2017 23 giorni lavorativi contro i 22 dell'anno scorso). Per quanto concerne le singole merceologie, in forte aumento sono state le vendite di prodotti petroliferi raffinati (più 47,1%), di autoveicoli (più 28,1%) e di articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici (più 22,8%). Dal lato dell'import, aumenti rilevanti hanno riguardato petrolio greggio (più

68,0%) e prodotti petroliferi raffinati (più 59,2%). I maggiori aumenti dell'export si sono avuti, sempre a marzo di quest'anno in rapporto a marzo 2016, verso la Cina (più 32,3%) e i paesi Asean (più 31,1%). La crescita delle vendite è stata anche sostenuta, tra i paesi dell'area comunitaria, verso la Romania (più 25,2%), la Polonia (più 24,5%) e la Spagna (più 23,4%).

A marzo 2017, il surplus commerciale è stato di 5,4 miliardi (contro i 5,2 miliardi a marzo 2016). Nei primi tre mesi dell'anno l'avanzo commerciale ha raggiunto i 6,7 miliardi di euro, che diventano 15,6 miliardi al netto dei prodotti energetici.

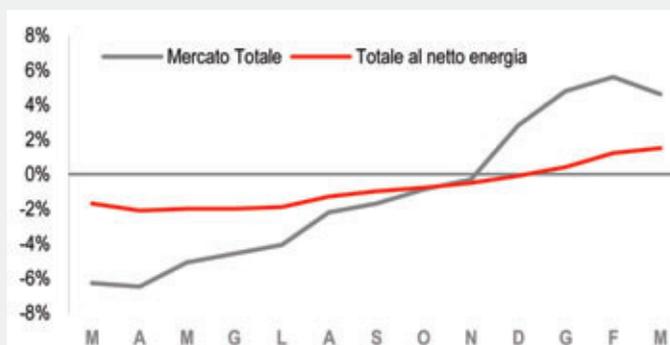
Commercio con l'estero

(mar. 2016-mar. 2017, dati destagionalizzati in milioni di euro)



Prezzi import dei prodotti industriali Fonte: ISTAT

(mar. 2016-mar. 2017, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)



Fercam finalista all'Eco performance Award 2017

L'azienda di trasporti e logistica altoatesina Fercam è stata finalista nella decima edizione dell'Eco performance Award

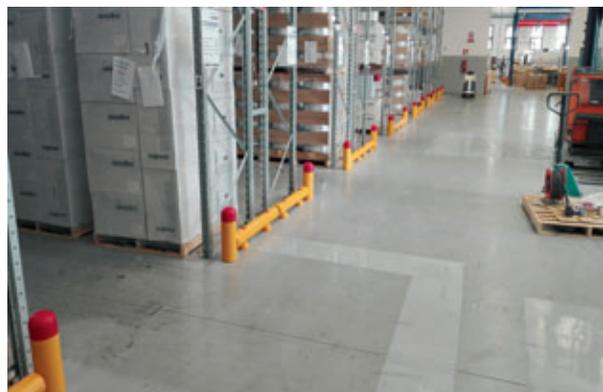


2017, il riconoscimento europeo che premia aziende innovative del settore dei trasporti e della logistica che nell'espletamento della loro attività quotidiana attribuiscono particolare attenzione ai tre aspetti fondamentali della sostenibilità, nello specifico aspetti economici, ecologici e sociali. La cerimonia di premiazione ha avuto luogo, alla vigilia della fiera Transport Logistic 2017, a Monaco di Baviera. Fercam, fin dalla sua fondazione nel 1949, opera come interfaccia tra il trasporto FERroviario e quello CAMionistico, riprendendo questo particolare aspetto della sua attività addirittura nel proprio marchio. Per il premio, l'azienda altoatesina ha presentato il progetto "Fercam Company Train", un treno dedicato e istituito tra la zona di Sassuolo e la Regione della Ruhr nella Renania settentrionale-Vestfalia in Germania e destinato alle aziende produttrici di ceramiche dell'Emilia Romagna. Un'offerta di trasporto sostenibile e soprattutto competitiva in termini di costi, in quanto via combinato treno/strada si trasporta il prodotto finito verso i mercati dell'Europa del nord mentre al ritorno le notevoli capacità di carico vengono utilizzate per il trasporto delle materie prime necessarie per la produzione di ceramiche e piastrelle, cioè argilla, caolini e feldspati dalle aree di estrazione. Si tratta quindi di un trasporto perfettamente equilibrato che grazie al trasferimento di 14.000 camion annui dalla strada alla rotaia comporta una notevole riduzione di emissioni di CO₂, oltre alla riduzione delle giacenze di materie prime e del prodotto finito grazie all'organizzazione ottimale dei flussi fisici dei prodotti. Presente alla cerimonia di premiazione la

giuria di esperti, presieduta dal professor Wolfgang Stölze dell'Università di St. Gallen, Svizzera.

I paracolpi Stomppy per la sicurezza in magazzino

L'incidentalità sui luoghi di lavoro ha registrato negli ultimi anni una confortante flessione. Il tema resta comunque centrale, non solo nell'ambito delle politiche di welfare ma anche nella definizione delle linee di sviluppo delle imprese. Un tessuto produttivo può definirsi sano solo se rispetta valori non negoziabili, ovvero la salute e la sicurezza di chi lavora, e redditizio se adotta prassi volte a rendere più efficiente il processo produttivo, eliminandone i principali fattori di rischio. 14.171 imprese, secondo il ministero per lo Sviluppo Economico, hanno richiesto un finanziamento per l'acquisto di beni strumentali in capitale fisso ovvero impianti, macchinari, edifici industriali per un investimento complessivo di oltre 5 miliardi di euro, che deve essere protetto. "In tal senso, oggi, anche il più banale dei prodotti è sottoposto a rigide normative di costruzione, mentre per quanto concerne i dispositivi di sicurezza industriali e in



particolare i paracolpi a salvaguardia dei macchinari, pareti e scaffalature dai carrelli di movimentazione merci, non è prevista alcuna regolamentazione specifica", sottolinea Marco Chiarini, general manager di Stomppy, azienda che da anni lavora per migliorare le performance delle obsolete protezioni metalliche o in muratura con sistemi paracolpi innovativi e progettati grazie all'ausilio di tecnici specializzati nel settore chimico-plastico, meccanico e alimentare, nel pieno rispetto delle normative igienico-sanitarie e di sicurezza sul lavoro. Nello specifico, Stomppy - leader techno-

logico nella produzione e commercializzazione di sistemi paracolpi per utilizzo industriale - ha trasformato i paracolpi, un tempo sottovalutati e considerati una mera voce di costo, in indispensabili dispositivi di sicurezza a cui viene affidata l'importante missione di tutelare sia le persone sia i costosi investimenti aziendali. A testimonianza di quanto la prevenzione sia rilevante, l'Inail continua a sostenere le imprese con il bando ISI, attivato nel 2010, che per quest'anno prevede un ulteriore stanziamento a fondo perduto di oltre 244 milioni di euro per le spese sostenute per progetti di miglioramento dei livelli di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro, a favore delle aziende che decidono di effettuare investimenti in conto capitale.

Record storico di offerte nella piattaforma TimoCom

Il picco storico di 766.620 offerte internazionali di carichi e mezzi all'interno della piattaforma di gestione trasporti TimoCom, registrato mercoledì 19 aprile, rappresenta un chiaro segnale di ripresa economica. Si tratta del numero di offerte, registrate in un giorno, più elevato degli ultimi 20 anni. Oltre 120 mila utenti da tutta Europa inseriscono ogni giorno offer-



te di carichi e mezzi sulla piattaforma di trasporto TimoCom, che riflette la situazione attuale del mercato del trasporto su strada. "Secondo un rapporto dell'Organizzazione mondiale del commercio, quest'anno il volume del commercio internazionale dovrebbe aumentare del 2,4 %. Nelle ultime settimane, prima e dopo la Pasqua, è stato di fatto possibile osservare questo andamento positivo. Il 19 aprile, infatti, il barometro dei trasporti di TimoCom ha segnato un rapporto

carichi-mezzi di 87:13. Con 766.620 offerte nella piattaforma di trasporto, sono stati registrati sette ordini di carico per ogni mezzo disponibile. Si è registrato così un sorprendente surplus di offerte di carichi rispetto ai mezzi di trasporto



disponibili", ha sottolineato il portavoce aziendale di TimoCom Gunnar Gburek, che ha aggiunto: "Le festività pasquali hanno contribuito a un notevole aumento dei consumi. Il tempo complessivamente mite ha fatto sì che circolassero più persone e merci sulle strade. In futuro assisteremo, in ogni caso, sempre più spesso a forti oscillazioni di mercato. Per questo è ancora più importante che si crei un'interconnessione digitale tra i trasportatori e i committenti operanti nel settore del trasporto e della logistica, così da garantire uno snellimento delle operazioni e un migliore handling nei momenti più critici. La piattaforma TimoCom rappresenta lo strumento ideale per reagire alle variazioni dell'andamento del mercato in modo flessibile, efficiente e sicuro".

BS Group è il nuovo volto di Palletways nella capitale

BS Group, azienda di autotrasporti di Castel Romano, Roma, conferma il suo ruolo all'interno del network di Palletways, società leader in Italia nel trasporto espresso su pallet. L'azienda, che è concessionaria di Palletways per le provincie di Ancona, Chieti, Pescara, Ascoli, Teramo e L'Aquila oltre ad alcune zone di Ascoli Piceno e Rieti, è cresciuta nel corso degli anni e oggi la collaborazione proficua con Palletways e l'ottimo servizio offerto nelle aree di competenza, ha portato il network ad affidare a BS Group anche il servizio per alcune zone di Roma e provincia. "BS Group è un'azienda che vanta un'esperienza ventennale nel settore dei trasporti e



che, dall'ingresso nel network di Palletways, ha mostrato di condividere i nostri valori di affidabilità, puntualità e orientamento al cliente" ha dichiarato Albino Quaglia, presidente di Palletways Italia. "La collaborazione con un'azienda strutturata come BS Group ci aiuterà a servire al meglio un'area strategica come quella della capitale e della sua provincia, rispondendo alle esigenze in rapida evoluzione dei clienti che si affidano a noi e con benefici per tutto il network". L'azienda è specializzata in ritiri e consegne di merce pallettizzata e spedizioni nell'arco di 24/48 ore, potendo contare su magazzini dislocati nelle aree in cui opera: Castel Fidardo, Ancona; San Giovanni Teatino, Chieti; Nereto, Teramo; Castel Romano, Roma. "Con Palletways siamo in grado di offrire un servizio rapido e affidabile ai nostri clienti che hanno necessità di trasportare grandi volumi di merce su pallet in tempi brevi", ha dichiarato Roberto Baldini, titolare dell'azienda. A oggi i volumi che BS Group movimentava con Palletways impattano sul fatturato dell'azienda per circa il 70% e le prospettive sono di ulteriore crescita.

Nuovi siti web di XPO Logistics in Europa

XPO Logistics, fra i leader globali nella fornitura di servizi di trasporto e di logistica, ha annunciato il lancio dei suoi siti web di nuova progettazione in Europa: un sito web principale, europe.xpo.com, e otto siti in lingua locale nei mercati principali del Gruppo, fra cui Francia, UK, Spagna, Italia e Paesi Bassi. La connessione dei siti in rete crea un ambiente integrato che consente di navigare nell'organizzazione globale di XPO Logistics e di vivere una nuova "esperienza utente". Un portale ad alto contenuto tecnologico connette i clienti a una gamma di strumenti che consentono, in tempo reale, di tracciare e localizzare le merci, gestire le giacenze, pianifica-

re i trasporti e accedere ad altri servizi per la supply chain. I visitatori troveranno nel sito le informazioni sull'offerta completa dei servizi di XPO Logistics, oltre a news e a una presentazione dell'azienda. Troy Cooper, chief executive officer di XPO Logistics in Europa, ha dichiarato: "La nostra nuova presenza web in Europa consolida il nostro brand globale e ci offre nuove e potenti modalità per costruire le relazioni con i clienti che potranno connettersi con noi a qualsiasi livello - nazionale, internazionale o settoriale - e potranno richiedere soluzioni specifiche ai nostri esperti di trasporto e logistica". ■

Renzo Sartori, Number 1, nuovo vicepresidente di Assologistica



L'ingegner Renzo Sartori, neo presidente di Number 1, azienda diventata leader della distribuzione nel settore Food&Grocery, nel quale copre, da sola, oltre il quindici per cento del mercato nazionale, è stato nominato nuovo vicepresidente di Assologistica. Insieme a que-

sta nomina, Sartori, mantenendo nell'associazione la delega in materia di rapporti con le università e con i centri di ricerca, ha avuto la procura per la logistica alimentare, rafforzando così il suo legame con l'associazione a conferma della reciproca stima. "Assologistica è una realtà associativa che comprende al suo interno tutti gli attori di questo settore fondamentale per l'economia e in continua evoluzione e crescita. In questo momento storico si parla di logistica strategica avanzata, ossia di cogliere due fondamentali elementi strategici: versatilità e innovazione. Una logistica sempre più calibrata sulle nuove istanze da parte delle imprese, degli operatori e dei clienti, e innovazione che deve essere per tutti gli operatori la nuova frontiera. Ritengo pertanto che investire in questi due valori aggiunti sia per tutti gli associati di Assologistica la vera sfida da affrontare per diventare realmente leader in un settore di fondamentale importanza per il mercato e per l'economia italiana", ha commentato Sartori.

quando
l'affidabilità
è tutto...

È l'ora della svolta?

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

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

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

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



SENSIA

Per ulteriori informazioni:
mitsubishicarrelli.com



Qualità | Affidabilità | Value for Money

 **MITSUBISHI
FORKLIFT TRUCKS**

I congressi della **Genoa Shipping Week**

Il programma degli eventi che si terranno dal 26 giugno al 1° luglio.

Si arricchisce il programma delle conferenze e degli incontri aperti agli operatori del cluster marittimo della Genoa Shipping Week, la settimana di iniziative dedicate allo shipping, organizzata da Assagenti e ClickutilityTeam, che dal 26 giugno al 1 luglio coinvolgerà la città di Genova e terminerà con la 14^a edizione dello Shipbrokers and shipagents dinner, la tradizionale cena di gala degli agenti marittimi genovesi.

Port&Shippingtech, il Forum internazionale dedicato all'innovazione tecnologica per lo sviluppo del settore marittimo e della logistica, main conference della settimana genovese, si svolgerà da mercoledì 28 a venerdì 30 giugno a Palazzo San Giorgio attraverso sessioni di approfondimento dedicate ai temi decisivi per lo sviluppo del com-



nologica dei settori marittimo-portuale e logistico. La partecipazione è gratuita previa registrazione online.

Sono tre le sessioni in cui si articolerà Green Shipping Summit, il segmento dedicato alle best practice e ai nuovi carburanti per l'efficienza energetica e ambientale del trasporto marittimo e dei porti:

1. l'entrata in vigore del regolamento MRV: situazione attuale e scenari futuri. Il contributo del trasporto marittimo all'efficienza energetica ed economica della catena logistica, in collaborazione con Confitarma;
2. lo sviluppo dei green port e i processi di riqualificazione del waterfront: esperienze nazionali a confronto, in collaborazione con Assoporti e con Cnr Iriss;
3. nuovi carburanti e tecnologie emergenti per la riduzione del tenore di zolfo, in collaborazione con Confitarma.

Sul fronte Safety, riflettori puntati sulle tecnologie e sulla ricerca per la sicurezza e la gestione della navigazione, in collaborazione con Dicca, Diten, Atena e Conisma, mentre Smart Port&Logistics approfondirà, come di consueto, il tema del potenziamento dei corridoi logistici e della digitalizzazione dei nuovi sistemi portuali nazio-

nali con una particolare attenzione al rilancio del sistema logistico del nord ovest in collaborazione con la Regione Liguria. La nuova sessione Technology Trend del settore marittimo-portuale analizzerà l'evoluzione nei sistemi di comunicazione del cluster marittimo con particola-

ri focus sulle nuove realtà, sulla cloud platform e su internet of things.

Tra gli hosted events della settimana si segnalano:

- in attesa della II edizione, che si terrà nell'inverno 2017, si svolgerà l'open session della Med Security Summit, la Conferenza internazionale sulla sicurezza portuale e marittima dedicata ai porti e ai terminal, all'efficienza dei processi operativi e, a seguire un focus sulla geopolitica in collaborazione con The Propeller Club, Port of Genoa;
- Il 1° Forum nazionale sui "fumi" delle navi, organizzato dalla Capitaneria di porto di Genova e Arpal Liguria, incentrato sul monitoraggio delle emissioni a fumaiolo e sulle problematiche e prospettive future;
- Mobile offshore units property risk and liability: insurance and more, il seminario organizzato dallo studio legale Garbarino Vergani dedicato al tema delle infrastrutture offshore che riunirà esperti e aziende per approfondire problematiche e rischi reali, suggerendo esempi concreti di coperture assicurative a tutela dell'ambiente e dei soggetti coinvolti. ■



parto quali: Gree Shipping Summit, le best practice e i nuovi carburanti per l'efficienza energetica e ambientale; Smart Port&Logistics, il potenziamento dei corridoi logistici e della digitalizzazione dei nuovi sistemi portuali nazionali; Safety, la sicurezza e la gestione della navigazione e la nuova sessione Technology Trend del settore marittimo-portuale sull'evoluzione tec-



ESPORTATE SENZA PENSIERI.
INKA È BENVENUTO OVUNQUE.



INKA è il pallet innovativo che raggiunge facilmente ogni destinazione e viaggia su qualsiasi mezzo. Con INKA



non è richiesto alcun trattamento antiparassitario per le spedizioni in **Australia, Nuova Zelanda, Argentina, Brasile, Sud Africa, Cina, Canada, Messico e Usa.** INKA è il bancale di 

nuova generazione economico, leggero e sicuro, che grazie alla sua struttura impilabile permette una notevole riduzione dei costi di stoccaggio e di trasporto. Composto interamente da legno e resine naturali, INKA è ecologico, riciclabile e **certificato PEFC**. Inoltre è sempre disponibile nei vari formati, grazie alla fitta rete di distributori presenti su tutto il territorio nazionale.



CORNO PALLETS^{s.r.l.}

www.cornopallets.it



esclusivista
INKA
PALLETS

SALUZZO (CN) • Tel. 0175 45.531 • info@cornopallets.it

Chi paga per le “malefatte”?

di **Franco De Renzo***

Ho partecipato a un'assemblea di una banca e mi sono permesso fare delle puntualizzazioni accettate non molto bene dal consiglio di amministrazione. Le sintetizzo:

- la banca chiude con una perdita molto significativa giustificata per aver speso i costi di riorganizzazione e di ristrutturazione. Il management, comunque, chiede all'assemblea di determinare “una quota della componente variabile per il personale più rilevante”. Io sono d'accordo su questo, però, deve avvenire quando le cose vanno bene e non quando, per distribuire un dividendo da prefisso telefonico (anche questo non quantificato nella “lettera agli azionisti”), si deve ricorrere alle riserve straordinarie. Secondo me, se la banca dichiara una perdita, questa è dovuta soprattutto ai tanti crediti che non riesce più a riscuotere, tanto che, nel 2016, le rettifiche sui crediti sono state superiori al 50% del totale dei ricavi, come fatto rilevare anche da Stefano Righi su “L'Economia” del 3 aprile 2017;
- è pur vero che la caduta del Pil di 600 miliardi ha generato 60 miliardi di crediti avariati nelle banche cui, però, la banca ha contribuito in misura consistente;
- spero che l'ufficio legale abbia sufficienti elementi per querelare il giornale “Il fatto quotidiano” per l'articolo pubblicato il 27 marzo 2017 sulle presunte malefatte della banca e dei suoi vertici, soprattutto, sempre secondo il giornale, per evidenti conflitti di interessi;
- a tal proposito chiedo di conoscere il comportamento tenuto dall'organismo di vigilanza e, soprattutto, di sapere il grado di parentela tra gli appartenenti a tale istituto e il management attuale e precedente;
- visto che il presidente dell'Abi, Antonio Patuelli, il giorno 8 gennaio 2017, ha proposto di rendere noti i primi 100 debitori più insolventi delle banche, per una sana e corretta gestione, mi permetto di associarmi a questa richiesta e di sollecitarne la pubblicazione, non perché siano pervenuti finanziamenti statali alla banca ma perché personalmente continuo a non avere quel giusto ritorno che sarebbe auspicabile attendersi;
- a questo punto un'ulteriore domanda: se è giusto pensare di premiare qualcuno quando le aziende producono reddito, chiedo di sapere cosa sia stato fatto nei confronti dei dirigenti che hanno autorizzato ingenti prestiti, senza le dovute garanzie, alle aziende che non se li meritavano. Se non sono stati presi provvedimenti, in-



vito tutti i soci a valutare attentamente questo andazzo perché per i premi si conoscono madri e padri, mentre le perdite sono figlie di ignoti;

- infine, se le notizie giornalistiche riportate sono veritiere, a iniziare da quelle pubblicate dal Fatto Quotidiano, mi piacerebbe sapere cosa ne pensano la Banca d'Italia, la Consob e la procura della Repubblica.

Nella replica che mi è stata concessa, ho fatto presente che: non mi avevano risposto sugli eventuali provvedimenti verso coloro che hanno autorizzato prestiti non coperti da adeguate garanzie; nel mio piccolo, ritengo di poter leggere i dati di bilancio e “se hanno bisogno di qualcuno che autorizzi prestiti, senza l'assunzione di responsabilità, forse sono capace anch'io di dare una mano”; inoltre, considerato che i consiglieri hanno ribadito che è ingiusto non considerare gli sforzi fatti dal management per il buon governo della banca ho ringraziato tutti, con tanta ironia, perché “sono riusciti a perdere soltanto 850 milioni di euro”.

Il giorno 27 aprile 2017, la rassegna della stampa specializzata mi ha evidenziato che il tribunale di Prato (sent. 152 del 15.02.2017) prima e la Corte di Cassazione (sent. 9983 del 20.04.2017) poi, hanno ribadito che il curatore del fallimento di una società è legittimato ad agire, ex. Artt. 146 legge fallimentare e 2393 codice civile, nei confronti della banca, ove risulti che questa sia responsabile, in solido con gli amministratori, per il danno cagionato alla società fallita dall'abusivo ricorso al credito. Naturalmente nella prossima assemblea chiederò di avere notizie per eventuali spese cui la banca avesse dovuto partecipare e, nel caso questo fosse avvenuto, farò mettere a verbale che le stesse siano addebitate a coloro che le hanno procurate perché per le malefatte non possono pagare solo e soltanto i piccoli azionisti. ■

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

vi diamo. spazio



Dal 1930, uomini che lavorano.

270.000 mq ad uso logistico

Proponiamo, in acquisto o locazione, fabbricati ad uso logistico, vicino a importanti reti viarie e in zone di grande interesse produttivo.

*Futura realizzazione
con ottima visibilità*

PI
Fronte
A11

PN
km 3 dalla
A28

VE
km 7 dalla
A4

TV
km 10 dalla
A27

BO
Vicinanza
A14

Ampia disponibilità
di immobili da adibire a piccoli
Magazzini e Transit Point.

*23.000 mq
ad hoc, chiavi in mano!*

Lefim

Promotion Real Estate Development

0422.299311

www.lefim.it

Basso Cav. Angelo
COSTRUZIONI GENERALI
Industrialized Building Infrastructures

Realizziamo i vostri immobili
anche nelle aree
di vostra proprietà.

Sogeicom
Property Facility Management

Ci occupiamo
della gestione e della manutenzione
dei vostri fabbricati.

BHR
Basso Hotels and Resorts

Ospitiamo i vostri clienti
e rendiamo unici i vostri eventi
aziendali.

Trasporti terrestri e pesatura

di **Marco Lenti***



Nonostante siano scaduti i termini, l'Italia deve ancora recepire la direttiva comunitaria che stabilisce, per taluni veicoli stradali che circolano nell'Unione, le dimensioni massime autorizzate nel traffico nazionale e internazionale e i pesi massimi autorizzati in quello internazionale

Il 7 maggio 2017 è scaduto il termine entro il quale gli Stati membri avrebbero dovuto attuare la direttiva Ue 2015/719 (modificante la Direttiva 96/53/Ce), che stabilisce, per taluni veicoli stradali che circolano nella Comunità le dimensioni e i pesi massimi autorizzati nel traffico nazionale e internazionale. A oggi solo sei Stati hanno attuato la direttiva: Slovacchia, Polonia, Malta, Olanda, Danimarca e Belgio. In particolare la direttiva introduce alcuni rilevanti obblighi:

- entro il 27 maggio 2021, gli Stati membri devono adottare misure per identificare i veicoli o i veicoli combinati (autotreni o autoarticolati) in circolazione che possano aver superato il peso massimo autorizzato e che pertanto dovrebbero essere controllati dalle autorità per assicurare la conformità con i requisiti stabiliti dalla direttiva stessa. Tali misure possono consistere in sistemi automatici di controllo collocati sulle infrastrutture stradali o in apparecchiature di pesatura installate a bordo dei veicoli. La direttiva inoltre stabilisce che, quando sono usati sistemi automatici per constatare le violazioni in materia di pesi dimensioni e pesi massimi autorizzati, tali sistemi devono essere certificati;
- per i trasporti di casse mobili e contenitori (art. 10 octies inserito nella Direttiva 96/53/CE), la direttiva obbliga a introdurre norme che impongano: allo spedizioniere, di consegnare al vettore, a cui affida il trasporto di un container o di una cassa mobile, una dichiarazione indicante il peso del medesimo e al vettore di fornire accesso a tutta la documentazione pertinente fornita dallo spedizioniere. Gli Stati membri devono stabilire norme in materia di responsabilità dello spedizioniere, nei casi in cui le informazioni circa il

peso del contenitore o della cassa mobile siano errate, e il veicolo del vettore sia in sovraccarico;

- la direttiva impone agli Stati di adottare norme che sanzionino la violazione delle disposizioni.

Con specifico riguardo all'obbligo di consegnare la dichiarazione indicante il peso del container o della cassa mobile, ci si è chiesti se siano stati estesi al trasporto stradale gli obblighi di pesatura introdotti lo scorso 1° luglio 2016 nell'ambito della Convenzione Solas. In verità si possono notare alcune sostanziali differenze: con riguardo al trasporto marittimo, lo shipper indicato nella polizza di carico è tenuto a consegnare al vettore marittimo il certificato VGM, ove si attesti l'avvenuta pesatura del container secondo uno dei due metodi previsti, condotta con strumenti di pesatura certificati (la mancanza della VGM legittima il vettore marittimo a non caricare il container sulla nave); con riguardo al trasporto terrestre, invece, la direttiva in commento impone allo spedizioniere di consegnare al vettore una dichiarazione indicante il peso del container o della cassa mobile da trasportare. Nella normativa europea non vi è nessun riferimento né al metodo che deve essere utilizzato per la pesatura del container, né al fatto che la pesatura debba essere fatta attraverso strumenti certificati. Nel caso in esame dunque, sarà sufficiente che lo spedizioniere fornisca al vettore una dichiarazione relativa al peso, con relativa assunzione di responsabilità. Inoltre, la direttiva non prevede che, in mancanza di tale dichiarazione, il vettore sia legittimato a non caricare il container/cassa mobile, ma lo spedizioniere dovrebbe essere esposto alle sanzioni che ogni Stato membro potrebbe introdurre in caso di veicolo in sovraccarico.

dei contenitori

Occorre osservare che nel testo inglese il soggetto obbligato a fornire la dichiarazione con il peso del contenitore/cassa mobile è lo "shipper" e nel testo francese il "chargeur". È dunque da ritenere che il termine spedizioniere (che nell'ordinamento italiano è il soggetto che stipula in nome proprio e per conto del mandante il contratto di trasporto) sia stato utilizzato in modo improprio: infatti, alla luce dei testi inglese e francese sarebbe stato più appropriato riferirsi al caricatore; sarà in proposito interessante verificare se, in sede di attuazione della direttiva, il legislatore italiano ovvierà a questa imprecisione che, diversamente, potrebbe portare a notevole confusione circa l'individuazione del soggetto tenuto a fornire il certificato, e destinatario delle eventuali sanzioni. Inoltre si deve tenere presente che l'obbligo disciplinato dalla direttiva si aggiunge a quello generale del mittente/caricatore di indicare con esattezza al vettore il peso della merce trasportata, con assunzione della responsabilità per i danni che dovessero derivare al vet-

tore dall'omessa o inesatta indicazione di tale voce nella lettera di vettura (si vedano in proposito l'art. 1683 c.c. e l'art. 7 della Convenzione CMR).

Come indicato, l'Italia non ha ancora attuato la direttiva in esame. È dubbio, pertanto, se l'obbligo di fornire la certificazione di pesatura sia già obbligatorio: in proposito occorre osservare che anche nell'ipotesi in cui si dovesse ritenere tale obbligo già vigente, allo stato non sono previste sanzioni; rimane ferma però la responsabilità del mittente/caricatore per danni al vettore derivanti dalla omessa o errata indicazione circa il peso. ■

* 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



**Portoni industriali • Porte rapide ad elevate prestazioni • Porte automatiche
Punti di carico • Manutenzione e Modernizzazione**

AASSA ABLOY Entrance Systems è fornitore leader di sistemi per ingressi automatici per un flusso efficiente di persone e mezzi. Con i nostri marchi Besam, Crawford, Megadoor e Albany, riconosciuti a livello mondiale, offriamo prodotti e servizi ideati per soddisfare le necessità degli utenti finali in termini di sicurezza, protezione, praticità e sostenibilità.

AASSA ABLOY Entrance Systems è una divisione di ASSA ABLOY.

Per maggiori informazioni: www.assaabloyentrance.it ☎ 035 696951

ASSA ABLOY

The global leader in
door opening solutions

Nuove norme sui depositi Iva

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

Il rischio di “chiusura” dei depositi fiscali ai fini Iva è stato scongiurato; infatti il ministero dell’Economia e delle Finanze ha provveduto all’emanazione di un decreto, pubblicato sulla gazzetta ufficiale del 17 marzo scorso, dando continuità all’operatività che era stata posta a rischio dal dl 193/2016. Ha quindi prevalso il buon senso. Il deposito Iva è un regime contabile al cui interno viene sospeso il pagamento Iva ai sensi dell’art. 50 bis del dl istitutivo, n. 331 del 30 agosto 1993, ed è un luogo fisico nel quale la merce viene introdotta. Alle merci destinate al deposito Iva non viene liquidata l’imposta nella dichiarazione doganale di importazione, vengono invece corrisposti solamente i dazi, e l’adempimento dell’Iva viene posticipato all’atto dell’estrazione dei beni dal deposito.

Uno strumento utile per la pianificazione doganale e fiscale. Infatti, possono essere effettuate senza pagamento dell’Iva le operazioni di immissione in libera pratica di beni non comunitari, destinati a essere introdotti in un deposito Iva, con prestazione di idonea garanzia adeguata all’imposta (la garanzia non viene richiesta ai soggetti certificati con lo “status di AEO” e ai soggetti con il requisito di notoria solvibilità, art. 90 del Tuld), l’assolvimento dell’Iva viene rinviato al momento dell’estrazione dei beni dal deposito, inoltre viene consentito un legittimo risparmio d’imposta. Infatti, se l’importatore rivende la merce mediante una cessione intracomunitaria o una esportazione, l’Iva non sarà dovuta. Nel deposito Iva, inoltre, l’operatore economico può eseguire o fare eseguire lavorazioni sulle merci importate senza il pagamento dell’Iva, rinviando la tassazione sui servizi nel momento dell’estrazione. Nel caso di cessione intracomunitaria o esportazione si genera la costituzione di un plafond Iva che consente all’operatore economico di effettuare, per lo stesso importo, acquisti nazionali senza applicazione dell’imposta.

Le operazioni eseguibili sulle merci introdotte nel deposito Iva sono le seguenti:

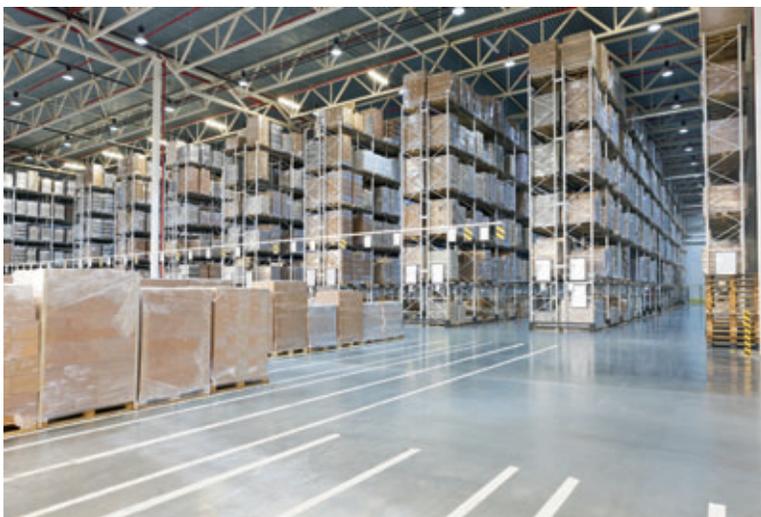
- le cessioni di beni, in Italia, Stati membri, Stati extracomunitari;

- le prestazioni di servizi ivi comprese le operazioni di perfezionamento e le manipolazioni usuali;
- il trasferimento dei beni in altro deposito Iva.

L’estrazione dal deposito Iva per la commercializzazione dei beni sul territorio nazionale:

- nel caso di beni provenienti dall’Italia, si procede con versamento dell’imposta tramite modello F24;
- nel caso di beni provenienti da Stati membri, si procede con integrazione della fattura;
- nel caso di beni provenienti da Stati extracomunitari, si procede con l’inversione contabile (art. 17, 2° comma, del DPR 633/72), il cosiddetto “reverse charge”.

Con la nuova normativa viene attribuita una maggiore responsabilità al gestore del deposito Iva, il quale era già solidalmente responsabile con il soggetto passivo della mancata o irregolare applicazione dell’imposta relativa all’estrazione, nel caso di inosservanza delle prescrizioni previste per la gestione. Dal primo aprile scorso, come



stabilito dal dl 193/2016, la violazione degli obblighi di cui al comma 6 dell’art. 50 bis dl 331/93 da parte del gestore del deposito Iva, è valutata ai fini della revoca dell’autorizzazione rilasciata ai sensi del comma 2, ovvero ai fini dell’esclusione dall’abilitazione a gestire come deposito Iva i magazzini generali e gli altri depositi preventivamente autorizzati a tale istituto. ■

Formare nuovi manager portuali

di **Federica Catani**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

La Regione Liguria ha appena approvato gli esiti di selezione e ammissione al finanziamento relativo al bando, pubblicato nel settembre scorso, per la realizzazione di attività formative nell'ambito dell'economia del mare (Piano di crescita economia blu). Nell'ambito di tale programma, Scuola Nazionale Trasporti e Logistica ha visto approvato un progetto complesso, denominato "Porti e occupazione blu", volto alla formazione di figure professionali di prioritario interesse per il settore logistica, porti e trasporti. I percorsi previsti riguardano la formazione di figure sia operative (operatore polivalente terminal) sia tecniche (addetto ufficio merci) sia manageriali (logistic manager). Merita un focus la particolare natura del percorso post-laurea logistic manager, in quanto si tratta di un prodotto "di punta" della scuola, che ha considerato da sempre la formazione manageriale di settore una leva fondamentale per la crescita e la competitività del settore stesso. Si tratta di un percorso che permette l'acquisizione di una vision d'insieme funzionale a un efficace management portuale, attraverso l'approfondimento di aspetti integrati legati a: Safety Security and Environment, per approfondire aspetti specifici legati alla gestione della sicurezza e dell'ambiente; Port Services, per approfondire aspetti specifici legati alla gamma dei servizi che devono necessariamente accompagnare lo sviluppo di un moderno porto; Communication e Ict, per approfondire aspetti legati alla comunicazione e alle nuove tecnologie, tramite un'analisi di piattaforme e soluzioni gestionali utilizzare a livello internazionale; Logistic Project, per approfondire aspetti di organizzazione logistica di un porto, in considerazione della sua localizzazione e dei suoi fabbisogni in termini di materiali, infrastrutture, macchinari, risorse umane; Market Analysis, per approfondire aspetti legati al mercato, ai competitors, alla tipologia e al volume dei traffici che il porto sostiene nelle sue fasi di sviluppo. Grazie a questo modello formativo consolidato, la scuola ha contribuito ad aggiornare la figura del Logistic Manager in ambito portuale anche all'interno di repertori già strutturati, quale il repertorio regionale ligure delle "figure professionali". La proposta di figure professionali qualificate e di alto livello risponde a un'esigenza molto importante in atto, che



Particolare del porto di Savona

deriva da nuovi investimenti. Proprio per i forti investimenti che saranno effettuati nel comparto porti e logistica a livello regionale, è richiesto sempre più l'impiego di professionalità in possesso di competenze utili a supportare le strategie di sviluppo, a sostenere l'internazionalizzazione e a gestire il cambiamento. Nell'ambito del progetto appena approvato, i maggiori terminalisti italiani saranno attivamente coinvolti nella costruzione dei percorsi e si attiveranno con diverse forme di partecipazione e accoglienza (docenze specialistiche, testimonianze, visite guidate, gruppi di lavoro dedicati). La realizzazione del percorso vedrà inoltre la partnership del Centro italiano di eccellenza per la logistica Integrata dell'Università di Genova, così da garantire un approccio sia scientifico/accademico che imprenditoriale ai temi trattati. Il progetto vede anche la partnership di alcune scuole portuali internazionali (in particolare l'Escola Europea de Short Sea Shipping di Barcellona, Apec di Anversa e Ssm di Malta), con cui si prevede di realizzare sessioni di aula virtuale attraverso una piattaforma di formazione a distanza che permetterà di interagire con esperti del settore. Il 70% delle lezioni verrà svolto in lingua inglese, lingua in cui verranno inoltre prodotti i materiali didattici ed effettuate le selezioni. I materiali saranno raccolti in un portale dedicato e interattivo, che diventerà un "contenitore di progetto" particolarmente orientato all'innovazione. Anche le aziende di riferimento avranno la possibilità di accedere al portale e di svilupparne i contenuti, così da favorire un luogo di incontro "virtuale" tra domanda e offerta, in funzione dell'incontro reale. ■

Il Pon trasporti 2014-2020 mira a

di **Alessandro Panaro**

Socio e membro del comitato scientifico di SosLog

Il Programma operativo nazionale-Pon 2014-2020 nel suo secondo “asse” strategico mette a disposizione oltre mezzo miliardo di euro (il 37% circa della sua dotazione) per sviluppare e migliorare sistemi di trasporto sostenibili dal punto di vista dell’ambiente (anche a bassa rumorosità) e a bassa emissione di carbonio, incluse le vie navigabili interne e i trasporti marittimi, i porti, i collegamenti multimodali e le infrastrutture aeroportuali, al fine di favorire la mobilità regionale e locale sostenibile. Si tratta di un approccio innovativo e diverso dal solito; è una delle poche volte che il termine “sostenibile” viene inserito negli obiettivi prioritari da raggiungere, specie da un programma che dovrà assicurare più riequilibrio territoriale e maggiore connessione tra aree meridionali e settentrionali del paese. Si ricordi infatti che il programma è uno dei più ambiziosi disegnato dalla programmazione e riguarda i territori delle nostre cinque



Particolare del porto di Palermo

regioni meno sviluppate: Campania, Calabria, Puglia, Sicilia, Basilicata. In queste aree dovranno essere realizzati investimenti in tre settori: infrastrutture ferroviarie, infrastrutture portuali e sistemi di trasporto intelligenti.

Come intende il Pon raggiungere l’obiettivo da perseguire? Sono previste tre principali linee di azione:

- la prima prevede come priorità il potenziare le infra-



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

strutture e le attrezzature portuali (con Autorità di sistema costituite) e interportuali di interesse nazionale, incluso il loro adeguamento ai migliori standard ambientali, energetici e operativi; non può mancare inoltre l’obiettivo di potenziare le autostrade del mare per il cargo Ro-Ro sulle rotte tirreniche e adriatiche per migliorare la competitività del settore dei trasporti marittimi;

- la seconda priorità consisterà nel potenziare i collegamenti multimodali di porti e interporti con la rete globale (“ultimo miglio”) favorendo una logica di unitarietà del sistema, limitatamente alle aree logistiche integrate di rilevanza per la rete centrale;
 - l’ultima mirerà a ottimizzare la filiera procedurale, inclusa quella doganale, anche attraverso l’interoperabilità tra i sistemi e/o le piattaforme telematiche in via di sviluppo (da citare lo sportello unico doganale, lo sportello marittimo, Uirnet, la port community system), in un’ottica di single window/one stop shop (interfaccia unica/sportello unico).

Abbiamo citato l’espressione “aree logistiche integrate (le cosiddette “ali”); cosa sono e quali sono quelle individuate dal programma operativo? Tali aree includono: un sistema portuale, retroporti, interporti o piattaforme logistiche a essa correlate e le rispettive connessioni ai corridoi mul-

timodali della rete europea di trasporto. Nella logica di “fare sistema”, uno dei temi ispiratori del Piano strategico nazionale della portualità e della logistica, la gestione e la sorveglianza degli interventi saranno sviluppate di comune accordo tra l’Autorità di gestione, gli enti beneficiari e le Regioni, in una logica integrata di ampio respiro, al fine di garantire una governance coordinata, di evitare sovrapposizioni e di assicurare un legame stretto con il territorio e i distretti produttivi.

un Mezzogiorno sostenibile

Sono state individuate, in particolare, le seguenti cinque “aree logistiche integrate”:

1. Quadrante sud orientale della Sicilia.

La Sicilia, per posizione geografica, è da tempo una piattaforma logistica nel cuore del Mediterraneo. Sono previsti interventi sui porti di Augusta, Messina, Catania e sull'interporto di Catania. In questo caso viene posto come pilastro il potenziamento della tratta ferroviaria Catania-Siracusa, appartenente al corridoio scandinavo-mediterraneo, e il garantire più elevati livelli di efficienza per l'interporto di Catania.

2. Polo logistico di Gioia Tauro.

L'obiettivo è quello di incrementare i traffici portuali e promuovere il processo di diversificazione modale verso il sistema ferroviario. Sono previsti interventi per favorire l'accessibilità del nodo e migliorare l'operatività delle banchine e per il completamento delle reti ferroviarie sulla tratta Metaponto-Sibaripaola e appartenenti alla linea ferroviaria tirrenica Salerno/Battipaglia-Reggio Calabria.

3. Sistema pugliese.

La collocazione della Puglia nell'ambito della rete infrastrutturale italiana di grande comunicazione mostra ancora la sua perifericità rispetto ai flussi di traffico nazionali e internazionali e, al suo interno, la marginalità di alcune aree. Tale squilibrio è accentuato dalla carenza di forme d'integrazione dei modi di trasporto, che rappresenta uno degli ostacoli al commercio, all'efficienza dei servizi e rende difficile gli scambi. Le azioni previste partiranno dalla definizione di un sistema integrato dei porti di Bari, Brindisi, Taranto e dell'interporto di Bari potenziando i collegamenti di “ultimo miglio”.

4. Area logistica campana.

Le maggiori criticità nel tessuto infrastrutturale e logistico campano riguardano una rete stradale e ferroviaria di modesta qualità e una scarsa integrazione tra i diversi tipi di infrastrutture e trasporti. La strategia si concentrerà sullo sviluppo delle connessioni tra i porti di Napoli e Salerno, interporti di Nola e Marcianise e la rete Ten-T. Il Pon stesso indica come necessari gli interventi per aumentare i traffici commerciali marittimi internazionali verso il Mezzogiorno in modo da



Un obiettivo del Pon è anche il miglioramento delle infrastrutture aeroportuali del Mezzogiorno

poter rafforzare l'utilizzo del sistema portuale Napoli-Salerno. Altro obiettivo sarà quello di integrare i diversi distretti industriali della zona con i nodi logistici esistenti attraverso raccordi ferroviari e/o terminal intermodali.

5. Quadrante Sicilia occidentale.

L'area presenta un punto di snodo e di distribuzione degli scambi del Corridoio I e costituisce uno dei nodi per intercettare i flussi di merci verso il Mediterraneo settentrionale e occidentale. In questo caso la strategia sarà diretta a definire un'operazione di governance, non ben specificata sul sistema portuale di Palermo-Termini Imerese e sull'interporto di Termini Imerese, nonché sulla rete ferroviaria di collegamento.

Tra i numerosi risultati finali della strategia posta in essere meritano menzione l'aumento del traffico container nei principali porti meridionali, un aumento della merce nel complesso della navigazione per regione di sbarco e imbarco di cui si stima una crescita del 7,5% in entrambi i parametri e, inoltre, una significativa riduzione delle emissioni di gas a effetto serra causati dal trasporto stradale pari a meno 13%.

La sfida del Pon rimane tanto intrigante quanto ambiziosa soprattutto in virtù del fatto che a oggi (aprile 2017) i fondi rimangono ancora inutilizzati; dunque sono attesi e con buone speranze i risultati “sostenibili” di questo grande polmone di finanziamento di cui il Mezzogiorno potrà beneficiare per un definitivo take off verso orizzonti più competitivi.

Napoli: à la recherche du temps perdu

“Ho trovato il porto come l’ho lasciato trentatré anni fa. Un porto ‘museo’. Con il nuovo piano triennale cerchiamo di recuperare il tempo perduto”, sottolinea Pietro Spirito, nuovo presidente dell’Autorità portuale di sistema.

di **Paolo Giordano**



PIETRO SPIRITO

Abbiamo appuntamento con Pietro Spirito, da poco nominato presidente dell’Autorità portuale di sistema del Tirreno centrale, a Roma, davanti al bar Hungaria, locale storico, una volta punto di riferimento del quartiere Parioli. Lo troviamo chiuso, in disarmo. Un altro segnale del decadimento non solo del vecchio, elegante quartiere, ma della stessa capitale, sempre più irricognoscibile, sempre più trasformata in un magma caotico, con un’identità che si va man mano perdendo. Ci incamminiamo alla ricerca di un altro locale, nel mentre ci scambiamo qualche parere sull’attuale situazione economica. A un certo punto, Spirito, quasi con noncuranza, ma forse con un pizzico di rassegnazione, fa un’osservazione che ci colpisce: “Questo paese sembra un veicolo che l’autista guida guardando sempre nel-

lo specchietto retrovisore”. Una frase che ci pare indichi una rinuncia tutta italiana a guardare la realtà, a misurarsi concretamente con un mondo che cambia sempre più rapidamente, mentre si resta ancorati a vecchie logiche, ad esercizi del “potere” fuori dal tempo. Una frase che condividiamo e che forse inconsciamente diventa il filo portante dell’intervista. Un colloquio che può essere interpretato come “a la recherche du temps perdu”, anche se di proustiano, purtroppo, abbia ben poco.

COME HA TROVATO IL PORTO DI NAPOLI AL MOMENTO DEL SUO INSEDIAMENTO?

«L’ho ritrovato più o meno come l’avevo visto l’ultima volta trentatré anni fa, quando lasciai Napoli, dopo la laurea all’Università Federico II. Quindi,



una specie di porto “museo”, che può configurare bene l’Italia del dopoguerra, non certo quella che dovrebbe essere oggi. Il mondo è radicalmente cambiato, la portualità mondiale è totalmente diversa rispetto al passato,

mentre lo scalo partenopeo è rimasto si può dire immobile, fuori dal tempo.

QUALI POSSONO ESSERE LE CAUSE DI TALE IMMOBILISMO?

«Intanto, la lunghissima stagione commissariale ha paralizzato qualsiasi iniziativa e ha contribuito a impedire la formulazione di ogni strategia a medio-lungo termine. Devo dire che ho trovato anche una realtà portuale nella quale l’obiettivo di fondo dei concessionari è bloccare il vicino e non quello di incidere positivamente



sullo sviluppo dello scalo. Inoltre, dato l’alto numero di cause intraprese, il porto può sembrare più una succursale del tribunale di Napoli che un luogo dove si dovrebbe fare business. Migliore è la situazione di Salerno, dove invece si è lavorato per la crescita e per alzare la qualità delle infrastrutture.

A PROPOSITO DEL FUTURO E DI STRATEGIE A MEDIO-LUNGO TERMINE, LEI HA PRESENTATO DI RECENTE, INSIEME AL MINISTRO DELRIO, UN PIANO INDU-



Panorama del porto di Napoli, con sullo sfondo il Vesuvio

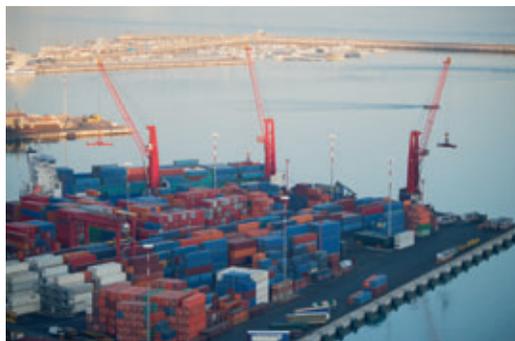
STRIALE DEL PORTO. SU QUALI LINEE GUIDA?

Abbiamo posto al centro i nostri punti di forza, che nonostante tutto esistono e che dobbiamo sviluppare. Intanto i passeggeri. Pochi sanno che il golfo di Napoli è per traffico il secondo spazio di mare al mondo, dopo la baia di Hong Kong, con dieci milioni di passeggeri, dei quali un milione sono croceristi e oltre sei viaggiano per le isole. Poi le merci. Dobbiamo dare risposte e soluzioni, sia a Napoli sia a Salerno, a un retroterra come la Campania che ha una manifattura importante. Altro elemento notevole è il settore energia. Con petrolio e gas alimentiamo, oltre la regione campana, anche la Basilicata, l'alta Puglia e l'alta Calabria, il basso Lazio. Arriviamo fino a rifornire l'aeroporto romano di Fiumicino. A Napoli, nel piano operativo triennale abbiamo varato linee strategiche per aumentare i servizi e i collegamenti e per potenziare le infrastrutture. Per quest'ultimo aspetto, sono stati varati 130 milioni di euro per lo scalo partenopeo e 70 per Salerno. Per il porto di Castellammare occorre far crescere lo spazio turistico di accoglienza per i megayacht e dobbiamo seguire l'importante sviluppo della cantieristica, con il fiore all'occhiello della Fincantieri. In Campania vive un detto e una tradizione: Castellammare costruisce le navi e Napoli le ripara. Dobbiamo potenziarla, recuperando il tempo perduto.

A NAPOLI, COME ANCHE A SALERNO, AVETE PERÒ IL PROBLEMA DEI DRAGAGGI. COME SI RISOLVE?

Un problema che ha anche risvolti paradossali. Il porto di Napoli è classificato SIN, ossia sito di interesse nazionale per gli aspetti ambientali. Una classificazione che stabilisce regole sui lavori tanto inquietanti quanto insensate. Seguendo tali regole, per realizzare la vasca di colmata, che dovrà contenere la sabbia dragata dal fondale del porto, impiegheremo circa trenta mesi, contro gli otto di un

Veduta dall'alto del container Salerno terminal



porto considerato "normale", con un ovvio enorme aggravio dei costi. Un'assurdità in tutti i sensi, che, paragonata ai dodici mesi impiegati dagli egiziani per raddoppiare il canale di Suez o al fatto che i cinesi nel porto del Pireo nei prossimi cinque mesi quasi raddoppieranno la capacità dei terminal, lascia intendere che operiamo in un paese quanto mai lontano dallo scandire del tempo che caratterizza l'era moderna. Stiamo parlando con il ministero dell'Ambiente per trovare soluzioni logiche. A Salerno, invece, siamo a buon punto, i lavori inizieranno a luglio con tempistiche nella norma.

ALTRO TEMA RILEVANTE È L'INTERMODALITÀ. NAPOLI UNA VOLTA FACEVA PARECCHI TRENI, ORA PIÙ NULLA...

E' così, purtroppo. Per rimediare, abbiamo fatto un accordo con Rfi per cinque coppie di treni a notte. Quattro imprese ferroviarie hanno manifestato interesse per gestirle. Entro giugno aggiudicheremo la gara. L'impresa vincente si occuperà anche delle manovre, perché vogliamo avere a che fare con un solo interlocutore. Per Salerno le problematiche sono ben più complesse. Mancano le aree retroportuali, mancano quei punti di riferimento che per Napoli sono gli interporti di Nola e di Marcianise. Stiamo lavorando con le imprese manifatturiere, in primo luogo

con quelle del settore agro-alimentare, per individuare un'area nell'agro nocerino, collegata via ferrovia, dove potrebbero concentrare, assegnandole a soggetti terzi, magazzino e packaging, ossia operazioni a valore aggiunto che giustificerebbero la rottura di carico procurata dall'uso del treno. Il tutto è difficile a farsi, com'è facilmente comprensibile,

ma stiamo riscontrando interesse. Si sta facendo finalmente strada l'idea che sia giunto il tempo di realizzare nel nostro paese quel "sistema" industria-logistica-porti, che è l'unico a poter garantire la competitività del paese. In questa ottica, stiamo lavorando con la Regione e con il governo per costituire, primi in Italia, le Zes, le zone economiche speciali intorno ai tre porti. L'obiettivo è quello di creare le condizioni, attraverso incentivi economici e fiscali, affinché le imprese investano in tali aree, che possono offrire, data la vicinanza con gli scali, soluzioni logistiche altamente competitive. ■

Salerno Container Terminal entra nel "grande" giro

Linee delle maggiori compagnie marittime mondiali fanno scalo nel porto.

Salerno Container Terminal-Sct conquista le linee di tre fra le maggiori concentrazioni mondiali del trasporto container e si prepara ad attuare, proprio nella prospettiva di un'impennata dei traffici, un piano di investimenti in nuove gru e mezzi di banchina per un valore complessivo di più di 20 milioni di euro. La prima alleanza a dare fiducia al terminal del Gruppo Gallozzi è stata la The Alliance, ovvero il raggruppamento armatoriale che comprende la Hapag Lloyd (e quindi anche la controllata Uasc), la YangMing di Taiwan e le compagnie storiche del Giappone, K line, Nippon Yusen Kaisha e Mitsui (Mol). Infatti, il 6 aprile la portacontainer Brevik Bridge è partita da Salerno, inaugurando la linea diretta



time di sette giorni; la tratta Salerno- Amburgo sarà coperta in nove giorni e quella Salerno- Anversa in 11 giorni. Complessivamente saranno 24 le navi full container "lavorate" nella settimana dal Saler-

ner Csl Virginia, è toccato alla Ocean Alliance, composta da Cma-Cgm, Cosco Shipping, Evergreen Line e Oocl, inaugurare la nuova base di Salerno per l'altro servizio settimanale dedicato al nord America: New York, Norfolk, Savannah e Miami. Scali in Italia, oltre al Salerno Container Terminal, toccato dopo Malta, sono stati Livorno e Genova. Contemporaneamente è approdata a Salerno anche la Hs Paris con la quale la compagnia francese Cma-Cgm è entrata nell'alleanza con Hamburg Sud e Seago Line. Con i suoi 299,9 metri di lunghezza e circa 84 mila tonnellate di stazza, la Hs Paris ha ottenuto il palmares della nave full container più grande mai approdata presso il Salerno

Container Terminal. I nuovi servizi spingeranno lo scalo salernitano verso il traguardo dei 450 mila teu. Proprio in questa prospettiva il Gruppo Gallozzi ha deciso di lanciare un consistente piano di potenziamento operativo, che prevede già quest'anno l'entrata in servizio di due nuove gru, capaci di lavorare navi da oltre 10 mila teu, e una terza gru nel 2018. "Per il nostro terminal si tratta - ha sottolineato Agostino Gallozzi - di un momento di vera e propria svolta. Il lavoro attuato in questi anni sull'efficienza e sulla qualità sta producendo i suoi frutti con ben nove compagnie, tante fanno parte delle alleanze, che attuano nuovi scali settimanali su Salerno. È una sfida che Sct saprà vincere e che richiede, come abbiamo deciso di fare, un ulteriore incremento della qualità dei nostri servizi e della produttività, anche attraverso l'acquisizione dei nuovi mezzi". Gallozzi ha aggiunto: "La scelta che però mi dà maggiore soddisfazione è rappresentata dai 21 giovani neo-assunti, che proprio dai primi di aprile sono stati inseriti nell'organico della nostra società. È il segnale più positivo in una fase storica nella quale il problema del lavoro per i nostri ragazzi è diventato una vera e propria emergenza sociale". ■

settimanale tra il Mediterraneo e il nord America con scali ad Halifax, New York, Norfolk e Savannah. L'avvio del nuovo servizio coincide con la decisione della Hapag Lloyd di concentrare in via esclusiva nello scalo salernitano tutti i propri servizi da e per il sud Italia. Le navi di The Alliance approderanno in Italia, oltre che a Salerno, nei porti di Livorno, La Spezia e Genova. Il giorno dopo, venerdì 7 aprile, con l'approdo della fullcontai-

Container Terminal. Farà servizio settimanalmente da Salerno al nord Europa. Infine, sabato 15 aprile, è stata la volta del colosso cinese Cosco Shipping, che, in provenienza dall'hub del Pireo e dai porti della Turchia, ha inaugurato, con la porta contenitori Hansa Cloppenburg, il Net Service, una nuova linea diretta dal porto di Salerno verso il nord Europa. Il servizio offrirà ogni sabato partenze da Salerno per Felixstowe, con un transit





ASSOLOGISTICA E CONSORZIO ZAI INTERPORTO QUADRANTE EUROPA
ORGANIZZANO IL CONVEGNO

**“IMMOBILIARE LOGISTICO:
QUALE RUOLO E QUALI SVILUPPI PER L’ITALIA
E PER UN’AREA STRATEGICA COME IL NORD-EST?”**

VERONA, 6 GIUGNO 2017, ORE 9.30-13.00

PRESSO CENTRO DIREZIONALE INTERPORTO QUADRANTE EUROPA
SALA BRUNETTO

Informazioni: 045 862 2060 - Iscrizioni: info@zailog.it

Sono maturi i tempi per una svolta epocale

Le attuali tecnologie a supporto della logistica sanitaria permettono di migliorare la qualità dei servizi e una forte riduzione della spesa. Importante anche l'apporto del nuovo codice degli appalti.

di **Ornella Giola**

Di nuovo codice degli appalti e di "lean thinking" nella sanità si è di recente parlato nel corso di un incontro organizzato a Milano dalla commissione Sanità di Assologistica. "I tempi per una maggiore e più decisa penetrazione degli operatori in ambito logistica sanitaria sono maturi - ha esordito Alessandro Pacelli, presidente della commissione e partner di Opta - siamo infatti in presenza di una svolta epocale, grazie anche all'inedita attenzione introdotta dal nuovo codice sugli appalti, focalizzato ora non solo sulla componente prezzo, ma anche sulla qualità delle prestazioni offerte, in un rapporto percentuale pressoché paritetico. La corsa al ribasso a tutti i costi è superata. Del resto le attuali metodologie e tecnologie a supporto della logistica sanitaria permettono di migliorare la qualità dei servizi erogati al paziente, nonché di gestire in modo ottimale il processo di cura con conseguente riduzione della spesa. Pertanto l'investimento in tecnologie e organizzazione consente di utilizzare processi e risorse umane in modo avanzato, ottenendo risparmi sui costi e consentendo ai 3PL, che effettuano investimenti in questa direzione, di poter garantire servizi competitivi, sia dal punto di vista dei costi che del valore aggiunto".

I vantaggi della "lean production"

(i vantaggi ottenuti da un ospedale lombardo)

VOCE DI CONTO	UM	VALORI ATTUALI	SAVING %
STOCK FARMACI	(MESI)	1,4	50%
STOCK RESTO	(MESI)	2,1	50%
PROGRAMMAZIONE SALE OPERATORIE	(MESI)	3,0	33%
DOTAZIONE SALE OPERATORIE	(MESI)	18,8	15%
DOTAZIONE CHIRURGIA	(MESI)	16,0	20%
DOTAZIONE RADIOLOGIA	(MESI)	15,7	10%
TEMPI DI ATTESA RM	(MESI)		ATTESA 10 MIN

L'introduzione della "lean production" nel settore della sanità genera il passaggio da "azienda sanitaria tradizionale" ad "azienda sanitaria snella" con numerosi vantaggi in termini di riduzione di tempi di attesa per il paziente; miglioramento della produttività; contenimento degli stock in circolo; riduzione degli sprechi. Importanti risultati come quelli illustrati nella tabella sono normali dopo lo sviluppo di un progetto "lean".

Il "lean thinking" nasce come concettualizzazione di un sistema di management collaudato con risultati eclatanti, il Toyota Production System. La sua applicazione (con processi standardizzati e senza sprechi) ha permesso a imprese manifatturiere di tutto il mondo di aumentare la produttività del 30%-40% senza significativi investimenti. Negli ultimi anni, soprattutto in Giappone e nei paesi anglosassoni, anche numerose orga-

nizzazioni sanitarie hanno sperimentato con successo il "lean thinking", mutuando e adattando gli strumenti sviluppati per i processi produttivi. "In fase di progettazione e di implementazione di una organizzazione lean - ha detto Carlo Magni, partner di MPS Consulting - bisogna però avere ben presente che un principio irrinunciabile in sanità è 'l'unicità della persona'. Il paziente non è una macchina".



L'applicazione della lean production anche nella gestione di un ospedale tende a superare la frattura tra chi "decide" e chi "esegue"

I cinque principi base cui un'organizzazione sanitaria lean deve puntare sono: 1) ripensare il valore dal punto di vista del paziente; 2) mappare il flusso del valore e individuare le attività che non generano valore; 3) creare il flusso per ridurre i lead time; 4) far tirare la "produzione" dal cliente; 5) inseguire la perfezione. Anche in sanità il lean introduce inevitabili innovazioni manageriali che consistono nell'attivare tutte le risorse di esperienza e di creatività presenti nell'organizzazione, andando quindi a superare la separazione tra chi decide e chi esegue nel rispetto delle gerarchie e responsabilità; nel ricercare il raggiungimento degli obiettivi attraverso tanti piccoli miglioramenti (kaizen) e non solo grazie a "grandi balzi" ottenuti con stravolgimenti organizzativi o tecnologici; nell'attivare rapporti di partnership sia interni all'azienda che fra gli operatori della catena del valore così da innescare il processo di cambiamento organizzativo. Ma dove è applicabile esattamente una produzione lean? In ospedali, sia pubblici che privati, case di cura, cliniche e altre istituzioni per il trattamento sanitario residenziale, nonché presso organizzazioni della sanità distrettuale: Asl/Ausl e servizi ad essi afferenti (Cup, servizi

di igiene mentale, ambulatori specialistici, servizi di continuità assistenziale, ecc.) e network di servizi sanitari territoriali privati: reti di ambulatori, di cliniche odontoiatriche, di ambulatori e servizi territoriali; sia di proprietà che in franchising.

"La sanità - ha afferma-

to Magni - si confronta con problemi di management molto complessi, come la difficoltà a orientare efficacemente i comportamenti della molteplicità dei centri di spesa autonomi. Vi è poi il tema della riduzione dei tempi di attesa per le prestazioni: tempi di attesa molto lunghi (spesso 4-6 mesi) sono la causa prima di mobilità passiva dei pazienti verso altre regioni o la 'migrazione' verso i servizi privati. E ancora il



"La sanità si confronta con problemi di management molto complessi", dice Magni

controllo della spesa farmaceutica, fattore che rappresenta un costante punto di attenzione per le autorità sanitarie e per il bilancio pubblico; il suo contenimento trova ostacolo nel sistema decentrato di prescrizione, difficile da controllare efficacemente". Anche in sanità la standardizzazione dei processi di servizio è una condizione ineludibile per assicurare un alto livello qualitativo e rassicurare i clienti, oltre che governare reti di servizi territorialmente distribuite



"Bisogna sempre aver presente un principio irrinunciabile: l'unicità della persona. Il paziente non è una macchina", sottolinea Magni

e distanti. Il valore di un'attività è il risultato di un processo che deve essere studiato e definito. Ogni attività che non genera valore (secondo la prospettiva del paziente) deve essere combattuta. Tutte le attività che generano valore - viceversa - devono essere industrializzate e standardizzate in modo da poter esse-

re applicate con successo da persone adeguatamente addestrate.

CODICE APPALTI, LA SVOLTA LEGISLATIVA

A Simonetta Lovascio dell'agenzia di consulenza Tender Service di Modena (www.tenderservice.it), presente come relatrice all'evento di Assologistica, abbiamo chiesto di sintetizzarci le novità di legge significative in tema di appalti pubblici, con le inevitabili ricadute sul settore della logistica sanitaria.



Quali sono le principali novità introdotte dal codice appalti pubblici e delle concessioni (DL n.50 18/4/2016) che possono impattare positivamente anche sull'attività di chi opera nell'ambito della logistica sanitaria?

■ L'adozione di un testo, che fosse insieme codice e regolamento, è stato fin dall'inizio, nelle ambizioni del legislatore, un tentativo di semplificare un insieme molto complesso di norme. Al D.Lgs.n.50/2016 si sono affiancate poi una serie di linee guida, interpretazioni e attività regolatoria da parte dell'Autorità nazionale anticorruzione, che in parte ne hanno vanificato l'intento. Positivo sicuramente è lo snellimento amministrativo con l'introduzione del Documento di gara unico europeo di origine comunitaria; il "dialogo" tra pubblica amministrazione e imprese; maggior attenzione all'ambiente; sistemi di comunicazione elettronici; preferenza offerta economicamente più vantaggiosa rispetto alla gara al solo prezzo.

Tra gli elementi innovativi vi è un diverso approccio prezzo-qualità: può chiarire meglio questo concetto?

■ Viene introdotto il concetto di costo inteso come "ciclo di vita", vale a dire costo-efficacia relativo a tutte le fasi consecutive e/o interconnesse al prodotto; il criterio del massimo ribasso non risulta formalmente abolito, certamente ridimensionato nella sua applicazione.

Quanto del nuovo codice contratti è stato recepito fino ad ora e come, e in che misura, sta influenzando sulla logistica sanitaria?

■ Il D.Lgs.n.50/2016 è in vigore ormai da un anno; stazioni appaltanti e imprese cercano di adeguarsi a un nuovo approccio basato su strumenti di regolazione flessibile attraverso bandi tipo, linee guida, supporto interpretativo. Ancora molto resta però da definire, come l'Albo dei commissari di gara, criteri reputazionali quali rating impresa e legalità, la dematerializzazione e la riduzione del contenzioso.

Tra le novità introdotte dal decreto correttivo (approvato il 19/4/2017) quali impatteranno maggiormente sul nostro settore?

■ Il decreto correttivo-D.Lgs.n.56/2017, in vigore dal 20 maggio, ha corretto diversi articoli e, tra gli interventi più significativi, viene abolito il soccorso istruttorio a pagamento e introdotto un tetto per i criteri di valutazione indicando 30% massimo per elemento prezzo, e di conseguenza 70% alla qualità.

Come giudica l'aver puntato sugli acquisti centralizzati?

■ Il nostro legislatore con le leggi di bilancio e finanziarie, da quasi due decenni, cerca di contenere i costi aggregando la spesa, scelta peraltro obbligata che ha visto l'Italia ultima in Europa rispetto alla legislazione degli altri paesi europei. Il punto critico, più che l'aggregazione della domanda, è la standardizzazione dei prezzi, vale a dire pretendere che lo stesso prodotto/servizio abbia lo stesso costo in ogni regione, nonostante i differenti volumi di acquisto e i differenti tempi di pagamento.

Che ruolo avrà la digitalizzazione nell'applicazione del codice?

■ Inevitabile, dal momento che già ora la maggior parte delle gare è gestita in via telematica, è che il codice contratti preveda, a regime, una completa digitalizzazione per le gare d'appalto entro il 18 ottobre 2018.

Conferenza internazionale a Napoli sul Gnl

Alla Mostra d'Oltremare di Napoli si è svolta la conferenza internazionale sull'impiego del Gnl, il gas naturale liquefatto, come "carburante verde", alternativo a quelli tradizionali. Per quanto riguarda l'Italia, dai due giorni di lavori, è emersa una situazione molto differenziata tra il nord e il sud del paese: nel primo sono già operative dieci stazioni di servizio e altre cinque/sei stanno in costruzione, mentre il Meridione è scoperto. Un dato preoccupante specie in prospettiva futura: "Chi si occupa di trasporti e logistica sarà presto nell'occhio del ciclone. Mentre tutte le filiere hanno lavorato per il miglioramento dell'impronta ambientale riducendo la produzione di gas serra, i trasporti sono rimasti indietro. Con il trend attuale, saranno presto (tra il 2020 e

il 2030) responsabili per il 50% della produzione mondiale di CO2. Di questa, il 60% per il trasporto delle persone e il 40% per il trasporto delle merci. Migliorare drasticamente la sostenibilità ambientale del trasporto e delle aree adiacenti alla logistica è possibile ed è a portata di mano. Costituisce anche un risparmio per i bilanci aziendali, in quanto diminuire la produzione di CO2 elimina gli sprechi. Occorre decidere, però, di

non improvvisare e di seguire una pianificazione rigorosa, tenendo presente che la logistica ha un bisogno immediato di migliorare il proprio impatto ecologico su tutto il territorio nazionale", ha detto a Napoli Antonio Malvestio, presidente del Freight Leaders Council. Malvestio ha anche ricordato la proposta presentata dal Freight al governo e alle istituzioni di sostenere la diffusione del Gnl attra-



Una stazione di rifornimento Gnl in provincia di Sondrio

verso un piano che congeli il livello di tassazione su un periodo di cinque anni per consentire la pianificazione degli investimenti. La logistica e l'autotrasporto, in Italia, devono fare anche i conti con il sempre maggiore interesse che la committenza, specialmente quella estera e delle multinazionali, sta rivolgendo alla sostenibilità ambientale. In caso di tender diventa un elemento che può fare una drastica differenza,

un autentico spartiacque. E' quanto del resto sta già avvenendo. Infatti, Ludovico Ventriglia, che fa parte della segreteria tecnica di Anita, ha riferito i risultati di una ricerca voluta dall'associazione dalla quale è emerso che le imprese del settore che hanno investito per accrescere la propria efficienza energetica hanno aumentato il volume d'affari del 13,5%, mentre chi non lo ha fatto ha segnato una flessione dell'8,5%. Anche dalle case automobilistiche giungono buone notizie. Ad esempio, Fabio Pellegrini, Gas Business Development Iveco Italy Market, ha riferito che gli ordini dei veicoli a Gnl sono notevolmente aumentati, specialmente dopo che è stato posto sul mercato il nuovo Stralis da 400 cavalli e dal doppio serbatoio che garantisce un'autonomia di 1.500 chilometri. Dal canto loro i grandi gruppi energetici stanno guardando con molto interesse a questo nuovo

carburante. L'Edison Energia sta già importando dal Qatar notevoli quantità di Gnl che lavora negli stabilimenti di Ravenna e Oristano. "Riteniamo interessante per lo sviluppo di questo carburante il settore dell'autotrasporto. Per questo motivo stiamo ricercando partnership con la logistica e non trascuriamo le potenzialità del Meridione", ha detto Davide Macor, direttore dell'area Marketing dell'azienda. ■

L'eCommerce può sparigliare tutte le carte in tavola

“Nel nostro paese, come sta avvenendo ad esempio negli Usa, il forte e incessante sviluppo delle vendite online può radicalmente modificare i modelli logistici e di distribuzione in uso nelle nostre città”, sottolinea Massimo Marciani, esperto internazionale della materia.

di **Paolo Giordano**



MASSIMO MARCIANI

La distribuzione delle merci in città, specialmente nelle grandi aree metropolitane, è un'attività che presenta problematiche e varianti molto variegata. E' un'attività che viene definita come “logistica urbana”, forse in maniera non totalmente corretta, perché non presenta aspetti solo, diciamo, logistici, ma coinvolge tanti altri elementi “esterni”, che vanno, per citarne alcuni, dall'urbanistica alla regolamentazione del traffico, alla viabilità, alle decisioni delle singole amministrazioni locali, quasi sempre una diversa dall'altra. Elementi che da sempre hanno difficoltà a trovare una sintesi centrata sulla consegna delle merci. Un problema già così complicato e che ha trovato soluzioni accettabili

in diverse città di dimensioni ridotte e quasi mai nei grandi centri sta diventando ancora più complesso per nuovi fenomeni che si stanno sempre più velocemente affacciando nel settore della logistica con conseguenze ancora da scoprire. Di questo parliamo con Massimo Marciani, esperto della materia a livello internazionale e che da anni si occupa del settore. Lo abbiamo intervistato in occasione dell'ultima riunione della commissione Logistica urbana di Assologistica, della quale è stato recentemente nominato presidente.

SU QUALI TEMI È STATA CENTRATA LA RIUNIONE DELLA COMMISSIONE DI ASSOLOGISTICA?

Le questioni sul tappeto sono state numerose, anche sulla base di un questionario che era stato distribuito a tanti operatori in qualche modo interessati al problema. Questionario che ha avuto un buon riscontro a testimonianza dell'interesse che suscita la distribuzione delle merci in città. Il primo tema in discussione ha riguardato quali modelli, quali tipologie di servi-

zio assumere. Un servizio che la realtà attuale, in primo luogo con l'esplosione dell'eCommerce, potrebbe essere avviato su percorsi del tutto particolari. Faccio un esempio estremo per spiegarmi meglio: oggi, negli Stati Uniti - che sono il paese che pone in evidenza novità che poi nel tempo, sempre più breve, vengono fatte proprie da altri paesi - Amazon sta provando a far consegnare ai clienti che hanno ordinato un prodotto, contenibile in un pacchetto, da auto private, ossia prova a introdurre nel settore elementi non professionali. E' evidente che un operatore logistico davanti a una simile evenienza rischia di dover cambiare mestiere. Un altro tema è stato quello dell'e-

Oggi tutto si compra online e la logistica deve portare gli acquisti a casa del cliente sempre più velocemente. Nasce la logistica virtuale...



sigenza oggi assoluta di dover alzare la qualità del servizio di consegna. Occorre capire bene come “ragionare” con i destinatari, i clienti finali, che vanno inseriti in una filiera coordinata sempre più “veloce”. Le consegne devono essere programmate e divise per direzione di traffico. Se un logistico non guarda alla qualità e all’offerta di un valore aggiunto e si basa per lavorare solo sul prezzo basso s’incammina su un percorso molto pericoloso e probabilmente senza futuro. Troverà, da un lato, sempre qualcuno che farà una tariffa più bassa e, dall’altro, il suo servizio uscirà in poco tempo dal mercato perché non qualificato. Altra problematica che è stata toccata: a un logistico in città cosa conviene chiedere sotto gli aspetti regolamentari? Convengono un sistema di regole dettagliato e vincolante o poche norme lasciando poi libertà di azione all’operatore? La liberalizzazione è insieme un rischio e un’opportunità, considerando anche che se esistono regole ferree e poi non ci sono controlli adeguati chi le segue rischia di uscire dal mercato. Già questi argomenti chiariscono la complessità del tema.

COMUNQUE, APPARE CHIARO IL PESO CRESCENTE CHE AVRÀ SUL PROBLEMA LO SVILUPPO DELL’ECOMMERCE...

Non c’è dubbio alcuno. E’ un aspetto delicato perché sostanzialmente ci troviamo davanti a un mercato drogato e certamente con risvolti totalmente diversi. Amazon promette consegne a Milano entro un’ora e in tempi brevissimi porta a Roma al cliente che l’ha ordinata una penna, o qualche altro oggetto,

che parte da Hong Kong. Cose mai viste. Non solo, ma Amazon sta facendo accordi con grandi produttori, parliamo di Kraft, di Squibb, dei quali vende direttamente online i prodotti. Fine del supermercato e vita al negozio virtuale? Così stando le cose nel settore logistico cambierebbe tutto. Negli Stati Uniti i logistici stanno cercando di integrarsi in questo sistema, conquistandosi uno spazio e correndo rischi, perché se si affidano a



un metodo di lavoro monocliente, “inseguendo” Amazon, improvvisamente potrebbero restare disoccupati. Occorre una riflessione su quali saranno gli sviluppi del mercato logistico e su quale ruolo debbano assumersi gli operatori del settore. Bisogna fare molta attenzione a tutto ciò perché non stiamo parlando di eventi astratti, ma di realtà già operanti. Infatti, ad esempio, un grande negozio di ferramenta fino a ieri aveva a sua disposizione un magazzino superfornito in cui stoccava quanti più prodotti possibile, oggi non fa più così, tiene a disposizione i prodotti più grandi o più venduti, gli altri li ordina e li consegna al cliente il giorno dopo, come fanno le farmacie. Il magazzino è diventato virtuale, con ovvie forti ripercussioni sui tradizionali funzionamenti della logistica.

DA QUANTO DICE, GLI SCENARI LOGISTICI POTREBBERO CAMBIARE RAPIDAMENTE...

Non solo rapidamente, ma anche profondamente. Il cambiamento dovrà spingere le aziende verso l’innovazione tecnologica, creando una discontinuità con le “vecchie” metodologie di lavoro, l’informatica le dovrà aiutare ad anticipare i fenomeni che si manifestano sul mercato e non a subirli, il che sarebbe pericoloso e traumatico. Pensiamo, ad esempio, all’autista di un furgone: dovrà diventare un “operatore logistico”, dovrà essere in grado e avere gli strumenti per colloquiare con il cliente finale oggetto della consegna, dovrà essere sempre più consapevole di quello che fa. Le aziende dovranno lavorare con maggiore attenzione sulla componente umana del servizio,

riqualificandola e dando importanza al suo ruolo sociale.

QUANTO STA ACCADENDO E SOPRATTUTTO QUANTO POTRÀ ACCADERE IN UN PROSSIMO FUTURO NON PONE PROBLEMI ANCHE AD ASSOLOGISTICA?

Non c’è alcun dubbio. Assologistica deve e dovrà svolgere un ruolo fondamentale. Deve essere, in primo luogo, lo “studio” dove si interpretano e si valutano a fondo i nuovi scenari che si vanno delineando. Deve mettere a punto una loro “visione” a medio e lungo termine. Abbiamo detto che le imprese logistiche devono riuscire ad anticipare i tempi, gli eventi e non devono subirli. Assologistica deve accompagnare i soci, le aziende che operano sul campo, in questa direzione, deve essere per loro una vera e propria “palestra”.

La rivoluzione del nuovo codice doganale dell'Unione europea

Oggi è necessaria all'interno di un'azienda riconosciuta AEO la presenza di un soggetto competente, se non anche esperto, che sia in grado di parlare "la stessa lingua" della dogana.

a cura di **Ornella Giola**

Lucia Iannuzzi e Paolo Massari di C-Trade sono i principali docenti del master per la qualifica di Responsabile delle questioni doganali organizzato da Assologistica Cultura e Formazione. Il corso risponde a quanto previsto dal nuovo codice doganale Ue per le aziende certificate Operatore Economico Autorizzato-AEO o che intendano chiedere l'autorizzazione. Iniziato ad aprile, si struttura in cinque moduli (25 giornate) e si rivolge dunque a tutte le aziende già certificate AEO o che intendano chiedere l'autorizzazione, le quali per essere conformi ai requisiti previsti dal nuovo codice doganale Ue devono individuare al loro interno uno o più referenti che dovranno interfacciarsi con l'agenzia delle dogane. Sull'argomento e sul corso, abbiamo rivolto alcune domande ai due docenti.

INIZIAMO CON LO SPIEGARE LA FIGURA DELL'AEO: PERCHÉ E COME SI È GIUNTI A DEFINIRE TALE PROFILO?

Massari: la figura dell'operatore economico autorizzato nasce dalla volontà del legislatore comunitario, ribadita con forza anche nel nuovo codice doganale dell'Unione, di elevare i soggetti economici affidabili e virtuosi al rango di partner dell'autorità doganale. Il concetto di partnership permea l'intero corpus doganale recentemente modificato. Coloro che affrontano le transazioni commerciali internazionali secondo regole chiare e condivise, nel rispetto delle regole e delle prassi vigenti, diventano interlocutori privilegiati dell'autorità doganale; di più, divengono il mezzo per affermare la supremazia dell'agire secundum legem in un mondo da sempre esposto a prassi illegittime e fraudolente.

sanzionare, quasi mai, al di là delle affermazioni di stile, come un ipotetico collaboratore; il secondo ha sempre visto la prima come un soggetto vessatore, gerarchicamente preponderante, come tale poco incline al confronto e controllo indesiderato e poco competente dell'agire commerciale. Filosofia, peraltro, del tutto estranea ai sistemi doganali del nord Europa, dove considerazioni di natura esclusivamente economica hanno visto prevalere interpretazioni sostanziali su bizantine prassi formalistiche. E dove è prassi ciò che oggi, in Italia, appare ancora allo stato embrionale di tentativo, ovvero il dialogo diretto tra l'autorità doganale e le aziende (Ikea docet), bypassando, in molti casi, coloro che da sempre sono stati i contraddittori, in sede locale e centrale, dei funzionari e dei dirigenti doganali, ovvero gli intermediari, spedizionieri doganali, case di spedizione o trasportatori che fossero. La querelle legata ai fast corridor ne è un esempio.

VIENE QUINDI INNESCATO UN CIRCOLO VIRTUOSO?

Massari: esattamente, come in un circolo virtuoso la diffusione di operatori corretti porta all'emarginazione di fenomeni distorsivi e illegali, più facilmente controllabili e intercettabili da una efficace gestione del rischio doganale. Certo, si tratta di considerazioni estranee alla nostra cultura doganale, che vive in forma oseremmo dire conflittuale il rapporto tra autorità e contribuente: la prima ha sempre visto il secondo come un potenziale evasore, da controllare e

DI CONSEGUENZA LA PARTNERSHIP AVVANTAGGIA TUTTI...

Massari: la partnership presuppone una posizione paritaria tra le parti; le informazioni che gli operatori affidabili trasmettono all'autorità doganale, nelle dichiarazioni e nei documenti a essi richiesti, costituiscono la moneta che compensa i benefici concessi. A vantaggio di tutti, perché, si potrebbe dire, l'o-



LUCIA IANNUZZI



PAOLO MASSARI

nestà paga sempre.

QUALI I PRINCIPALI VANTAGGI DI ESSERE UN AEO?

Iannuzzi: potremmo rispondere con un paradosso, evidenziando lo svantaggio di non essere AEO ovvero la probabile emarginazione, nel breve/medio periodo, dai processi di international supply chain. Non avendo il legislatore comunitario i mezzi normativi per costringere gli operatori economici ad assoggettarsi all'iter istruttorio per il riconoscimento dello status di AEO, ha pensato di agire in direzione contraria, riservando tutti i principali benefici delineati dal codice doganale dell'unione ai soli soggetti in possesso di tale autorizzazione. Acquisire vantaggi commerciali o, quanto meno, non scontare svantaggi competitivi, dipende, così, dal possesso della qualifica di operatore economico autorizzato; in un (non troppo) ipotetico scenario di mercato internazionale, dove i più importanti player godranno di tale qualifica, il non averla equivarrà a un game over: ecco raggiunto l'obiettivo del codice, spingere gli operatori all'acquisizione dello status di AEO. Certo, i vantaggi sono tangibili. Da quelli economici immediatamente perseguibili, quali la riduzione o l'esenzione dalle garanzie, a quelli di processo o di sistema futuribili, quali lo sdoganamento centralizzato o l'iscrizione nelle scritture del dichiarante. In un panorama nel quale la dogana

conta di giocare un ruolo fondamentale nell'assetto dei mercati internazionali di approvvigionamento, al fianco degli operatori a tutela dei medesimi interessi e non quale semplice soggetto controllore, le agevolazioni riconosciute non potevano che essere sistemiche e di processo; un bel passo avanti rispetto alla riduzione delle verifiche doganali, prodotto poco vendibile in una realtà dove, secondo i dati forniti dall'agenzia delle dogane nel report delle attività 2016, le dichiarazioni sdoganate entro cinque minuti dalla trasmissione del flusso sono il 92,60%...

VENIAMO AL MASTER DA VOI TENUTO PRESSO ASSOLOGISTICA CULTURA E FORMAZIONE: QUAL È LA SUA PRINCIPALE FINALITÀ?

Massari: fino al 30 aprile 2016 i soggetti che richiedevano la certificazione AEO dovevano indicare alla dogana incaricata dell'iter istruttorio un semplice punto di contatto, cui i funzionari potevano rivolgersi per qualunque necessità di carattere amministrativo; nessuna specifica competenza era richiesta. Dal 1° maggio 2016, il codice doganale dell'Unione muta completamente prospettiva, proprio quale conseguenza di quel concetto di partnership di cui abbiamo già trattato. Due partner devono parlare la stessa lingua; la gestione dei processi doganali, intesi quale parte integrante dei processi aziendali, non può che trovare posto all'interno dell'azienda stessa.

Il legislatore europeo, con il nuovo codice doganale, ha perseguito l'idea di creare una "partnership" con le aziende certificate AEO



sa, il che presuppone una conoscenza specifica interna che, sebbene non così approfondita, sia comunque in grado di garantire se non la completa ownership, almeno il controllo dei processi stessi. Ecco spiegata la necessità della presenza, all'interno dell'azienda, di un soggetto competente, se non esperto, in materia doganale. Competenza riconosciuta in capo a chi abbia standard pratici (esperienza almeno triennale nel settore doganale, anche se, al momento, non si è a conoscenza di criteri oggettivi di valutazione, da parte dell'autorità doganale, di tale requisito) o una qualifica professionale, conseguita a seguito di partecipazione ad un iter formativo in materia di legislazione doganale e comprovata dal superamento di un esame finale. La disposizione è rimasta, in Italia, lettera morta fino allo scorso mese di gennaio, quando il direttore dell'agenzia delle dogane, con propria determinazione, ha approvato i moduli didattici della citata attività formativa.

Ed eccoci qui, come nelle intenzioni del legislatore comunitario, a parlare di dogana direttamente alle aziende. Tra l'altro, il possesso della qualifica professionale è spendibile non solo in ambito AEO, bensì anche, a titolo esemplificativo, per il riconoscimento della rappresentanza diretta in dogana.

QUINDI, L'AEO È UNA COSA E IL RESPONSABILE DELLE QUESTIONI DOGANALI UN'ALTRA?

Iannuzzi: il responsabile delle questioni doganali è un elemento essenziale e propedeutico all'ottenimento dell'autorizzazione AEO; potremmo definirlo, parafrasando l'immedesimazione organica amministrativa, la longa manus doganale dell'operatore economico autorizzato. Ma non esaurisce la sua importanza all'interno della procedura AEO, come testimoniano anche i recenti chiarimenti interpretativi dell'agenzia delle dogane in materia di luoghi approvati.

CHI È C-TRADE

C-Trade è un business service provider creato a Genova e Milano nel 2015 dai soci fondatori Paolo Massari e Lucia Iannuzzi, background diversi, ma una comune, pluriennale esperienza nel settore “customs&logistics”. Anni di attività e studio nell’attività doganale, nella grande impresa, in importanti case di spedizione, negli studi di consulenza internazionale combinati per dare vita a un nuovo progetto. La cui mission è presentare ai clienti un servizio innovativo, unico nel suo genere nell’oggetto e nelle modalità di erogazione, fondato sull’idea di “ownership del processo doganale”: un singolo help desk, dalla consulenza e dal dispensare pareri alla gestione delle attività operative, consapevole che una vera revisione del processo “customs&logistics” presuppone nuovi e adeguati processi aziendali. Un international business advisor, in grado di guidare il cliente nel mondo dell’internazionalizzazione e della globalizzazione.

OPERATORI E AZIENDE NON HANNO ANCORA PERÒ BEN COMPRESO LA RIVOLUZIONE DI QUESTE FIGURE: COME MAI QUESTA SITUAZIONE?

Massari: la capacità comunicativa non è certo uno dei punti di forza dell’amministrazione pubblica italiana, nonostante gli sforzi profusi negli ultimi anni. Basti pensare che alcune autorità doganali estere (quella francese, per citarne una) ancor prima che il nuovo corpus doganale entrasse in vigore si sono recate presso le principali realtà aziendali del proprio paese per illustrare vantaggi e problemi legati all’introduzione del codice doganale dell’Unione. Le difficoltà comunicative, da una parte, la resistenza e la diffidenza verso i cambiamenti dell’amministrazione, dall’altra, hanno contribuito all’attuale situazione di confusione. Il tempo e i contatti delle aziende con realtà estere, però, lavorano per il legislatore comunitario. Sempre più grossi player internazionali stanno inserendo il possesso dello status di operatore economico autorizzato quale requisito per la partecipazione ai propri tender; laddove non riesce l’amministrazione, arriva, come sempre, il mercato. La diffusione delle informazioni sui vantaggi legati al possesso dell’autorizzazione AEO fa e farà il resto.

TRA I TEMI TRATTATI NEL MASTER, QUALI RAPPRESENTANO UNA TOTALE NOVITÀ RISPETTO A QUANTO FIN QUI FATTO IN DOGANA?

Iannuzzi: potremmo dire che la novità sia proprio il master. E’ la prima volta

che l’amministrazione doganale italiana “patrocina” un’attività formativa così approfondita, tanto importante da dettarne il programma, unico a livello nazionale. E’ la prima volta che l’amministrazione doganale italiana parla, in maniera così approfondita e sistematica, alle aziende, anche se indirettamente, grazie a soggetti privati “delegati” e, comunque, anche con la voce dei propri funzionari territoriali, sovente presenti in questi corsi.

Il programma del master spazia su tutto lo scibile doganale, impossibile da affrontare compiutamente in 200 ore. Ecco, allora, una seconda novità, non con-



Nel nord Europa, i sistemi doganali da tempo seguono la linea guida di operare secondo considerazioni di natura esclusivamente economica

tenuistica (il programma, lo ripetiamo, è vincolato dalla determinazione direttoriale dell’agenzia delle dogane), ma di approccio. Se interlocutore è l’azienda, l’esposizione non potrà essere dogmatica o nozionistica, ma dovrà rispettare i desiderata dell’azienda stessa: un linguaggio meno tecnico, una visione

meno formale della norma, calata nella realtà economica a declinare vantaggi, svantaggi, opportunità e criticità operative. Perché il responsabile delle questioni doganali deve saper riconoscere e, se non risolvere, trasmettere la soluzione a chi ne ha la competenza. E alle aziende non possono non interessare i benefici di cui abbiamo parlato poco fa.

DAL VOSTRO PUNTO DI OSSERVAZIONE, QUALI SARANNO LE MAGGIORI CONSEGUENZE DELLE NOVITÀ INTRODOTTE DAL NUOVO CODICE DOGANALE UE?

Massari: un approccio pragmatico alla questione è d’obbligo. Difficile prevedere quali saranno i singoli istituti doganali che riscuoteranno maggior interesse da parte degli operatori economici. Una considerazione appare, tuttavia, incontrovertibile: la dogana entrerà sempre più nelle aziende, il processo doganale (come il processo fiscale) sarà elevato alla dignità degli altri processi aziendali e le aziende, divenute interlocutore privilegiato della dogana e dotate di competenza interna, seppure di base, in materia, tenderanno a riacquistare il controllo e la gestione del momento doganale. La diffusione delle autorizzazioni AEO comporterà un sempre più elevato grado di affidabilità e legalità delle transazioni commerciali internazionali, favorendo una comune gestione del rischio e un’attività di controllo omogenea da parte delle autorità doganali dei paesi membri, scevra da pericoli di effetti distorsivi del mercato. Così, il legislatore comunitario avrà raggiunto il proprio obiettivo. ■

La Palette Rouge continua a crescere a due cifre

“Il trend dell’incremento della nostra attività in Italia e all’estero è oltre il 20%. Il pallet pooling si fa sempre più strada. Ora speriamo in Italia di avere un mercato più aperto”, dice Paolo Cipriani sales manager LPR Italy.

di **Carlotta Valeri**



PAOLO CIPRIANI

La Palette Rouge-LPR, fondata in Francia nel 1992 e con una filiale in Italia dal 2010, opera nel settore del pallet pooling. Con un costante, crescente successo. “Nel 2016, abbiamo aumentato l’attività di oltre il 20%, abbiamo accresciuto la nostra presenza sul territorio nazionale e il numero dei clienti che si stanno rivolgendo a noi è in crescita costante. Le prospettive per l’anno in corso ritengo siano ancora migliori. Stiamo infatti definendo accordi con nuovi ed importanti clienti per il mercato domestico. Stiamo, inoltre, valutando come migliorare ulteriormente la nostra presenza territoriale nel paese”, ci dice Paolo Cipriani, Sales Manager di LPR Italia. In apertura dell’intervista, spostiamo l’obiettivo a livello europeo.

IN ITALIA AVETE REGISTRATO DATI NOTEVOLI, E ALL'ESTERO?

Stiamo crescendo più o meno con gli stessi ritmi. Ci stiamo consolidando su tutti i mercati, registrando importanti sviluppi in Italia e in Germania. In generale, in Europa, nel 2016, abbiamo movimentato oltre 75 milioni di pallet attraverso 23 mila punti di consegna per un fatturato in aumento, giunto a circa 193 milioni di euro.

TORNANDO IN ITALIA, QUAL È IL SETTORE MERCEOLOGICO CHE VI STA DANDO LE MAGGIORI SODDISFAZIONI?

Senza dubbio quello alimentare e del tissue. Inoltre, nel settore F&V annoveriamo aziende di notevole peso, come Melinda, Insalata dell’Orto e Orchidea



Frutta. Da oltre un anno lavoriamo, per citarle un altro caso, con OrtoRomi, la cooperativa leader nel campo delle insala-

te di IV gamma. Una collaborazione che ha dato ottimi frutti e che si è ulteriormente rafforzata incrementando considerevolmente i volumi movimentati.

COME SPIEGA LA TENDENZA DI QUESTI SETTORI AD AFFIDARSI AL PALLET POOLING IN MANIERA PIÙ SIGNIFICATIVA RISPETTO AD ALTRI?

Credo che la ragione sia da trovare nell’ottima qualità e nell’affidabilità del servizio che offriamo. Aspetti che diventano fondamentali specialmente per chi movimentata un alto numero di pallet. In questi casi, è sempre più pressante la necessità di ottimizzare i costi della logistica. Come sappiamo, le aziende, applicando il tradizionale metodo dell’interscambio, si trovano a dover fronteggiare tutta una serie di problemi, come la differenza qualitativa fra i pallet in uscita e quelli in entrata con le conseguenti controversie e la necessità di dover comprare sempre nuovi pallet. Senza contare i costi di gestione amministrativa dell’interscambio.

Problematiche che noi risolviamo, e in maniera brillante. Questo spiega anche perché tanti clienti che iniziano a rappor- >

CRESCE LA RESPONSABILITÀ SOCIALE

Per il quarto anno consecutivo, LPR ha visto crescere il punteggio assegnato per la propria Responsabilità sociale d'impresa-CSR da parte di EcoVadis, la prima piattaforma collaborativa, nata nel 2007, che fornisce valutazioni sulla sostenibilità dei fornitori per catene logistiche globali. Il punteggio conferisce a LPR lo status di "Advanced Gold". Un riconoscimento che fa di LPR un'azienda unica nel settore del noleggio pallet. EcoVadis svolge audit sulla CRS su richiesta delle aziende e basa le proprie valutazioni sui principali standard internazionali applicati nell'ambito dello sviluppo sostenibile, quali lo United Nations Global Compact, la Global Reporting Initiative e lo standard ISO 26000. EcoVadis consente alle aziende di valutare le politiche CSR dei potenziali fornitori, assicurandosi che siano conformi alle best practice del settore. L'audit su LPR è stato condotto sulla base di 21 criteri raggruppati sotto quattro temi principali: ambiente, politiche del lavoro, etica aziendale e approvvigionamenti sostenibili. Per raggiungere questo obiettivo La Palette Rouge ha messo a punto una serie di misure: un accordo di sponsorizzazione a favore del rimboschimento; ha rafforzato la propria comunicazione interna in merito alle politiche aziendali (l'azienda ha distribuito al proprio personale materiale informativo relativo a lotta alla corruzione, conflitti d'interesse, frodi e pratiche anticoncorrenziali, elementi nel rispetto dei quali il personale deve operare); un processo per il monitoraggio degli acquisti relativi al trasporto. LPR ha dimostrato già dal 2009 la propria determinazione a operare responsabilmente nei confronti dell'acquisto. LPR è stato il primo operatore del settore a ottenere, nel 2010, la certificazione PEFC, che garantisce che i pallet sono fabbricati e riparati con legno proveniente da foreste gestite in maniera sostenibile.



tarsi con noi con dei quantitativi limitati li aumentano considerevolmente nel giro di poco tempo.

COME VALUTA IL MERCATO, IN ALTRI TERMINI QUAL È LA PRESENZA DEL POOLING NEL MERCATO DEL PALLET?

Possiamo dire che sul mercato italiano il pooling rappresenta una quota di oltre il 30%, ed è in continua crescita. Ciò è determinato anche dalle caratteristiche del mercato che presenta una forte parcellizzazione. Un elemento tipico del nostro paese. Occorre ragionare secondo una logica per volumi. Ritengo comunque che in Italia, come dimostrano i dati sui quali ragionavamo prima, il po-

ling abbia un ampio potenziale di crescita soprattutto grazie all'eccellente livello qualitativo del servizio.

MI RICORDO CHE, QUANDO CI SIAMO SENTITI L'ULTIMA VOLTA, LPR AVEVA IL PROBLEMA DI NON VEDER ACCETTATI I PROPRI PALLET IN TUTTE LE ESPRESSIONI DELLA

GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA. LE COSE STANNO ANCORA COSÌ?

Stiamo sempre lavorando sulla questione, con pazienza e ottimismo, consolidando le relazioni con la quasi totalità dei retailer presenti sul mercato domestico. Evidentemente sarebbe importante, e non solo per noi, ma anche per i nostri clienti e per la stessa Gdo, che il mercato fosse totalmente aperto e che noi potessimo offrire una copertura integrale. Ad esempio, in Germania i nostri pallet sono stati recentemente accettati anche da Edeka, l'azienda leader della grande distribuzione organizzata con una quota di oltre il 30% del mercato tedesco. Una copertura integrale del

mercato sarebbe di grande aiuto per i potenziali clienti che, in caso di tender, si troverebbero di fronte a valutazioni oggettive, basate esclusivamente su numeri, qualità del servizio e condizioni commerciali confrontabili. Ci si con-



fronterebbe quindi con le altre aziende del settore ad armi pari. Auspicio che ciò avvenga presto, appunto, nell'interesse di tutti. ■

LA COOPERATIVA VARESINA SOLIDARIETÀ E SERVIZI

Il volto più “umano” della logistica

La cooperativa sociale occupa personale disabile che impiega, con successo e redditività, in vari ambiti, anche relativi al mondo logistico. Il tutto con un segreto di fondo: fare del limite una risorsa.

di **Ornella Giola**

Solidarietà e Servizi (<http://aziende.solidarietae-servizi.it>) nasce a Busto Arsizio, Varese, nel 1979 come proposta di compagnia e aiuto per coloro che vogliono scoprire la propria umanità, condividendo il bisogno delle persone disabili e svantaggiate. Nel 1994, assume la forma della cooperativa sociale di tipo A; nel 2000, riceve il riconoscimento di “prima cooperativa sociale” fondata nella provincia di Varese; nel 2014, porta a compimento il percorso di fusione per incorporazione di altre tre cooperative sociali, dando origine a un soggetto con oggetto plurimo, che comprende le attività sia delle cooperative di tipo A che di quelle di tipo B. Attualmente Solidarietà e Servizi progetta e gestisce servizi in quattro aree. Si tratta per l'esattezza delle aree relative a: 1) disabili - servizi diurni, residenziali e di assistenza domiciliare, servizi di segretariato sociale, servizi per minori autistici; 2) minori - servizi di assistenza a minori e disabili in

ambito scolastico, centri ricreativi diurni e centri di aggregazione giovanile, spazi bimbi e servizi di animazione; 3) lavoro - servizi d'inserimento lavorativo e inserimento lavorativo di persone disabili e svantaggiate tramite attività produttive di beni e servizi; 4) socio sanitaria - assistenza domiciliare integrata, assistenza domiciliare ad anziani, poliambulatorio riabilitativo e di medicina specialistica. Solidarietà e Servizi lavora in tutta la provincia di Varese e da due anni anche con la Città metropolitana di Milano; le aziende che hanno l'obbligo di assunzione di personale

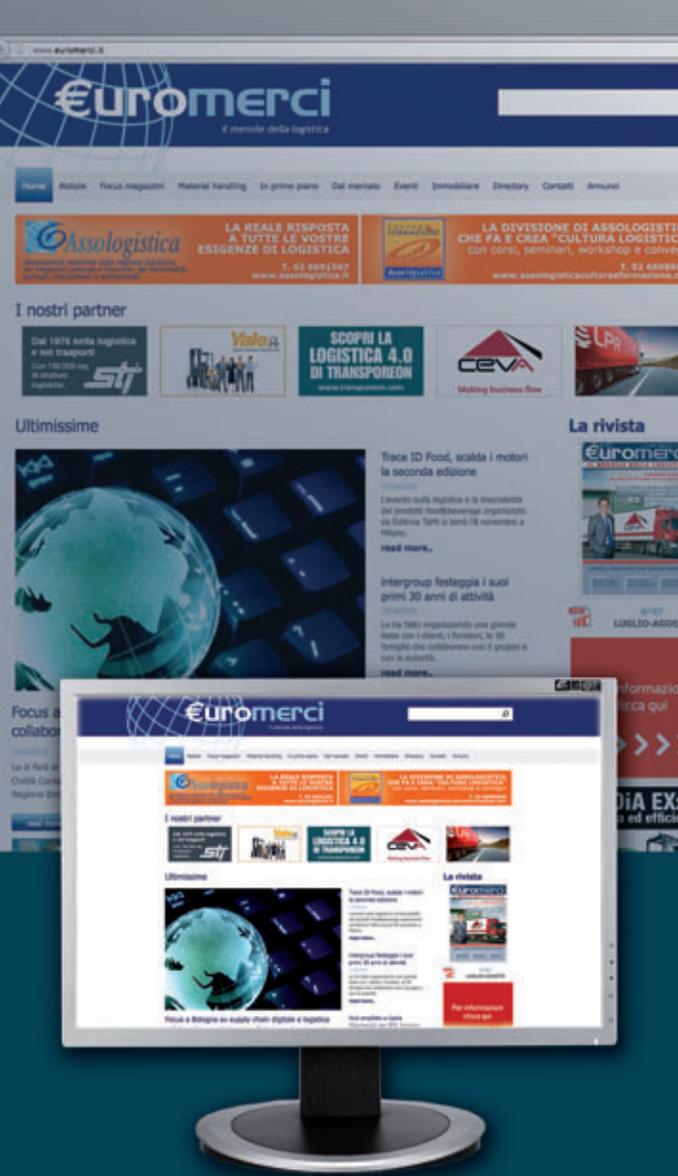
disabile hanno un grande vantaggio a collaborare con le cooperative sociali: in base all'art. 14 della Legge Biagi (non applicato però da tutte le provincie italiane, ma a Varese e Milano sì), affidando il lavoro a tali cooperative la persona da queste assunta viene computata all'azienda committente.

Gli occupati disabili sono il 70% dei dipendenti. Nell'area lavoro Solidarietà e Servizi si occupa di integrazione e inserimento lavorativo di persone disabili: i suoi dipendenti (63 in tutto, attivi in due magazzini in affitto di 1.500 mq,

uno per l'attività di assemblaggio e uno per la gestione documentale) sono al 30% normodotati e al 70% disabili (le percentuali per essere definiti una cooperativa di tipo B sono 70% normodotati, 30% disabili). “Inizialmente - spiega il responsabile commerciale Gabriele Scampini - davamo occupazione a disabili



psichici per i quali i lavori scelti erano quelli classici da cooperativa sociale di tipo B, ovvero assemblaggi e lavorazioni molto ripetitive, manuali e semplici. Quello che per noi normodotati può essere un limite - la ripetitività - nel caso della persona disabile diventa un'opportunità e una sicurezza”. Nel tempo Solidarietà e Servizi ha poi incontrato anche persone con disabilità soprattutto fisiche. “E così - continua Scampini - abbiamo puntato su nuovi servizi, come la gestione documentale cui riserviamo uno spazio di 500 mq, dove fianco a fianco lavorano persone disabili >



Il sito EUROMERCI è NUOVO e INTERATTIVO

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

www.euromerci.it

Uno strumento indispensabile per chi lavora con le merci

e normodotate. In quest'area abbiamo anche effettuato investimenti importanti in termini di software, scanner, ecc. L'esperimento è andato molto bene, al punto di decidere di aprirci al cosiddetto business process outsourcing, ovvero alla gestione di tutti quei processi giudicati non strategici da un'azienda, la quale può terziarizzarli a una cooperativa: sono così nati i servizi in ambito customer care, con la gestione delle telefonate in entrata e/o uscita, nonché i servizi in ambito backoffice, con una notevole componente di data entry e matching di database".

Quando il limite diventa risorsa. Tra gli scopi di Solidarietà e Servizi c'è sia quello di consentire alla persona disabile di lavorare in un ambiente protetto sia quello di aiutarla a reinserirsi nel mondo del profit. "Abbiamo periodicamente tirocini - aggiunge Scampini - con persone che effettuato il percorso di reinserimento a tutti gli effetti nel mondo lavorativo. Numerosi sono infatti gli occupati che da noi sono poi passati a lavorare nella grande distribuzione, altri hanno continuato a svolgere le stesse mansioni, ma all'interno della realtà aziendale del cliente. In questi anni abbiamo capito che il limite può diventare una risorsa, basta strutturare il lavoro spaccettandolo in sottoinsiemi e suddividendolo non secondo le normali logiche, ma poi il tutto funziona. I lavoratori da noi sono contenti e abbiamo un turnover prossimo allo zero, perché nel nostro caso quello che è terapeutico è il lavoro stesso". "Al mondo della logistica, Solidarietà e Servizi può garantire attività di assemblaggio, gestione documentale con valore aggiunto (con report, statistiche), ricerca dei fornitori (con requisiti tecnici da recuperare e verificare)", chiarisce Andrea Saporiti, responsabile Trasporti, Sicurezza e Ambiente. "Il vantaggio di lavorare con una cooperativa come la nostra è che si ha la possibilità di ottemperare agli obblighi di assunzione di persone disabili, stipulando contratti di collaborazione. Quel che tengo a sottolineare è che le nostre performance, specie per quanto concerne call center e gestione documentale, sono decisamente buone e possiamo tranquillamente competere con le altre aziende del settore da ogni punto di vista, anche tariffario". ■

News dal "mondo" Material Handling



TOYOTA MATERIAL HANDLING

Il nuovo carrello retrattile **BT Reflex**

Toyota Material Handling lancia sul mercato europeo tre nuove serie di carrelli retrattili: i modelli BT Reflex Serie R, E ed O si distinguono in produttività e visibilità, grazie al montante completamente ridisegnato e altezze di sollevamento fino a 13 metri. La gamma BT Reflex Serie R è progettata per elevate prestazioni a grandi altezze, la Serie E con l'esclusiva cabina reclinabile per massimizzare precisione e comfort dell'operatore, mentre i modelli della Serie O garantiscono la flessibilità di lavorare sia all'interno dei magazzini che su piazzale esterno. Con capacità da 1,4 a 2,5 tonnellate, questi modelli sono dotati di un posto guida costruito attorno all'operatore che consente un utilizzo intuitivo del carrello e un'eccellente visibilità.

Altezze mai raggiunte prima. La nuova gamma BT Reflex diventa il nuovo punto di riferimento per le prestazioni in altezza con capacità di sollevamento

decisamente migliorate, ciò significa che oggi Toyota è in grado di offrire modelli a portata minore rispetto ai precedenti modelli a maggiore portata. Oltre a raggiungere altezze di sollevamento fino a 13 metri, il nuovo montante presenta un design innovativo sotto molti aspetti: dai profili del montante più stretti con cilindro di alzata libera centrale, alla posizione dei tubi e al carrellino portaforche con traslatore integrato completamente aperto; tutti questi elementi contribuiscono a offrire una completa visibilità del carico, aumentando la sicurezza e la produttività. Toyota presenta inoltre un nuovo tettuccio di protezione trasparente, progettato insieme al nuovo montante per offrire all'operatore un'eccellente visibilità verso l'alto con piena visione del carico. Il nuovo montante raggiunge un livello di qualità che non ha precedenti, grazie a un minor numero di componenti e a una maggiore protezione degli stessi, il tutto a vantaggio

dell'affidabilità e della manutenzione.

Operazioni fluide. Due caratteristiche esclusive dei carrelli retrattili Toyota sono la cabina reclinabile e il sistema Transitional Lift Control (TLC). Già presenti nei precedenti modelli, e di comprovato valore, entrambi i sistemi sono stati migliorati nella nuova gamma. Il movimento della cabina reclinabile è più fluido, assicurando non solo un maggiore comfort nelle operazioni a grandi altezze, ma anche una migliore visibilità per l'operatore. La movimentazione dei carichi diventa così più ergonomica, produttiva e sicura. L'esclusivo sistema brevettato Transitional Lift Control permette di alzare e abbassare le forche alla massima velocità pur mantenendo il movimento fluido e senza contraccolpi a vantaggio di un miglior controllo del carico e di migliori prestazioni a livello generale.

Massimo comfort per l'operatore. Que- >



sti carrelli sono stati progettati pensando all'operatore. I comandi, lo sterzo, il sedile e la pedana poggiapiedi sono tutti regolabili per adattarsi alle esigenze dei diversi carrellisti. Anche il funzionamento dello sterzo è stato migliorato con diversi profili funzionali per meglio adattarsi all'esperienza di guida di ogni operatore. Dopo lo spegnimento del carrello, la ruota di sterzo assume automaticamente la posizione rettilinea in modo da garantire un riavvio veloce e sicuro. Il sistema Op-

timised Truck Performance (OTP), standard sulla gamma, offre un maggiore controllo del mezzo nelle curve e durante il movimento avanti/indietro del montante, aumentando la sicurezza e la produttività.



Disponibile anche con batterie agli Ioni di Litio e I_Site. “I nostri nuovi carrelli retrattili possono essere ulteriormente ottimizzati per rispondere alle più specifiche esigenze”, afferma Martin Mimer, Product Management Warehouse Trucks di Toyota Material Handling Europe, “ad esempio, per applicazioni intensive sono disponibili batterie agli ioni di litio, già disponibili per i modelli della precedente versione, che ne migliorano l'efficienza energetica e al contempo la facilità d'uso. Per l'impiego nelle celle frigo è disponibile una cabina completamente chiusa che assicura elevati livelli di comfort e produttività in condizioni di lavoro difficili. Grazie alla tecnologia I_Site, questi nuovi carrelli possono essere connessi in rete diventando 'intelligenti', e permettendo ai clienti di monitorare le performance di mezzi e operatori con l'obiettivo di migliorare la sicurezza e abbattere i costi”.

LINDE MATERIAL HANDLING

La soluzione robotizzata

Da oltre 50 anni Linde Material Handling Italia gioca un ruolo di primo piano nel mercato nazionale dei carrelli elevatori termici, e, in particolare, da protagonista, nel settore dei carrelli elettrici e da magazzino, grazie a una gamma di prodotti completa e di riconosciuta qualità tra cui spicca la linea Linde Robotics. L'esperienza di Linde Robotics parte nel 2014 grazie alla collaborazione con l'azienda francese Balyo, azienda leader nel campo dell'automazione con la quale inizia la produzione di carrelli automatizzati in grado di muoversi autonomamente. Linde MH punta a diventare fornitore a 360° di carrelli robotizzati, mezzi raccomandati per molteplici applicazioni

nel settore del magazzino e del trasporto che possono essere collegati a sistemi di gestione del magazzino (WMS) ed ERP.

La soluzione AGV (automated guided vehicle) consente di automatizzare un'attività di movimentazione a scarso valore aggiunto, aumentando il livello di sicurezza, dato che il carrello lavora in autonomia, senza l'ausilio di alcun operatore, ma in grado di gestire eventuali incroci con altri carrelli e/o operatori. Altro punto di forza della soluzione Linde è la sua struttura configurabile e il fatto di basarsi su mezzi Linde già presenti e apprezzati dal mercato, e trasformati per diventare delle macchine automa-

tiche. L'installazione non richiede modifiche o aggiunte infrastrutturali quali riflettori laser, tracce per sensori ottici, sensori magnetici e guide induttive. Grazie a un laser, posizionato sul carrello, che misura istante per istante la distanza dalle principali infrastrutture presenti nel magazzino (muri, scaffali, pilastri,...), la macchina è in grado di geolocalizzarsi. Questo consente all'AGV Linde di creare una mappa virtuale dello spazio reale salvata nella memoria del carrello grazie alla quale il mezzo riesce a muoversi liberamente.

Nel dettaglio, il carrello è equipaggiato con due laser anteriori, uno parallelo al terreno per riconoscere la presenza di ostacoli o persone e uno orientato



Particolare dei laser di cui è dotato il carrello



diagonalmente dall'alto verso il basso in grado di rilevare anche eventuali ostacoli che non poggiano a terra. Sul lato posteriore sono presenti altri due laser, uno per monitorare l'attività delle forche e la presenza del carico e uno parallelo al piano del terreno per identificare eventuali ostacoli. In caso di rilevazioni il mezzo prima rallenta, poi si blocca in prossimità dell'ostacolo.

Tali caratteristiche innovative permettono ai carrelli robotizzati di funzionare nello stesso ambiente insieme a persone e ad altri veicoli poiché gli ostacoli vengono rilevati in tempo reale e il comportamento del robot è regolato dinamicamente. L'implementazione di soluzioni robotizzate per la gestione del magazzino è particolarmente conveniente dove i processi di movimentazione del carico forniscono solo un basso valore aggiunto, sono ripetitivi e comportano lunghe distanze. Se, oltre a ciò, i carrelli sono utilizzati in operazioni su due turni o anche più, vengono soddisfatte tutte le condizioni essenziali per bene-

ficiare dei vantaggi della logistica robotizzata. Essi includono, ad esempio, un maggior livello di trasparenza dei processi e i relativi aumenti di produttività. Un ulteriore risparmio potenziale si ottiene anche dall'ottimizzazione delle risorse operative, che, esentate da certe attività alienanti, possono essere impiegate in modo da apportare un valore aggiunto alla produttività.

OM STILL

Tira un'aria nuova

C'è aria di novità in casa OM Still, la casa italo-tedesca ha lanciato sul mercato nuove soluzioni sempre più efficienti ed ecosostenibili. Ne sono un esempio le due nuove macchine da magazzino, il transpallet elettrico uomo a bordo SXH20 e lo sdoppiatore uomo a bordo SXD che, dotato di due forche di sollevamento, può trasportare due pallet simultaneamente. Compattezza e alte prestazioni sono le caratteristiche vincenti di questi macchinari costruiti con le più moderne tecnologie, che montano potenti ed efficienti motori da 3kW in grado di garantire alte performance, massima silenziosità e bassi consumi energetici. L'SXH può raggiungere una velocità di 12 km/h, ha una portata di 2.000 kg e, grazie alla larghezza ridotta e al

telaio smussato, è ideale per lavorare in spazi stretti. L'SXD può raggiungere i 10 km/h, può trasportare fino a 800 kg sulle forche e 1.200 kg sulle razze inferiori, e ha una portata garantita di 2.000 kg in utilizzo transpallet senza il sollevamento forche. Potendo montare batterie fino a 500Ah, gli SXH e SXD sono in grado di sostenere anche i turni di lavoro più lunghi, e possono essere configurati con un comodo e sicuro sistema di sostituzione laterale della batteria. Di serie su entrambi i modelli il Blue-Q, un sistema brevettato da OM Still che garantisce risparmi del 10-20% nei consumi di energia attraverso una gestione intelligente delle curve caratteristiche, con conseguente ottimizzazione della trazione. Questo risparmio si traduce inoltre in minori emissioni di CO2 relati-

ve alla produzione di corrente elettrica.

Grazie alla costante attività di ricerca e sviluppo, OM Still si pone inoltre come leader nell'ambito dello sviluppo di soluzioni tecnologiche in grado di definire nuovi e sempre più alti standard di efficienza energetica. Un perfetto esempio è dato dal carrello RX 20 Li-Ion, dotato di una modernissima batteria agli ioni di litio estremamente efficiente e versatile. I vantaggi che presentano le batterie montate sull'RX 20 Li-Ion sono enormi: non hanno infatti bisogno di manutenzione, non producono emissioni, permettono ricariche parziali frequenti e si ricaricano velocemente. I carrelli possono quindi essere utilizzati comodamente su più turni, liberandosi inoltre dalla necessità di avere una sa- >



Il sistema di ricarica batteria E-Charger Pro

Oltre alle soluzioni per i carrelli, OM Still dimostra di essere un player orientato all'innovazione anche per i sistemi di ricarica con E-Charger Pro, un dispositivo di ricarica universale e compatibile con tutte le marche di batterie attualmente presenti sul mercato, di qualsiasi capacità e tensione, sia al piombo sia al gel. Inoltre, il pratico dispositivo E-Batt Pro installabile sulle

batterie permette un costante dialogo tra queste e l'E-Charger Pro, che riceve costantemente informazioni sullo stato di carica della batteria ed è quindi in grado di calcolare esattamente di quanto andrà ricaricata. In questo modo si garantisce una gestione energetica ottimale della flotta, azzerando completamente gli sprechi nelle ricariche, riducendo i costi energetici fino al 20% e allungando la durata media delle batterie del 30%. Una crescita di efficienza che permette di ridurre i costi di manutenzione dell'80%, oltre che di abbattere drasticamente i fermi macchina dovuti a fattori ambientali. In un mondo sempre più orientato all'accessibilità in ogni momento e in ogni luogo non poteva inoltre mancare un'applicazione realizzata appositamente per gli E-Charger Pro, attraverso la quale si possono programmare e gestire completamente le ricariche, gestendo le operazioni comodamente da PC, tablet o smartphone.

la di ricarica, con conseguenti risparmi in termini di spazio e costi di gestione. Inoltre, le batterie agli ioni di litio non hanno emissioni e per alcuni utilizzi garantiscono una durata anche doppia rispetto ad una batteria al piombo tradizionale. Infine, il sistema montato sull'RX 20 garantisce migliori performance e massima sicurezza grazie a un'efficiente gestione dell'energia, ottenuta attraverso un dialogo costante tra l'elettronica del carrello e l'elettronica di controllo.



BAOLI

I nuovi frontali elettrici KBE

Baoli ha posto sul mercato la nuova serie di carrelli elettrici a tre e quattro ruote KBE, la sintesi ottimale tra tecnologia e progettualità di qualità tedesca e prezzi competitivi dei prodotti realizzati in Asia per un rapporto qualità-prezzo unico sul mercato. Ideali per molteplici impieghi sia all'interno che all'esterno, i KBE sono disponibili sia nella versione KBET a tre ruote, con modelli da 15, 18 e 20 quintali, che nella versione KBE a quattro ruote, con portate da 15 a 35 quintali. In particolare, i modelli KBET a tre ruote uniscono produttività, performance ed economicità

di utilizzo. L'assale anteriore bimotores e la trasmissione di alta qualità offrono un comportamento di guida ideale, garantendo così angoli di sterzo ridotti e un basso consumo delle gomme anteriori. Inoltre, i freni a disco in bagno d'olio di questi carrelli non hanno bisogno di alcuna manutenzione e sono sinonimo di efficienza e precisione in fase di arresto. Per offrire massimo comfort agli operatori che necessitano di scendere e risalire frequentemente dal carrello, i KBET sono dotati di un posto di guida basso, mentre per rispondere alle esigenze più particolari sono disponibili an-

che con semi-cabina e cabina completa, oltre che in versione per celle frigorifere. Per quanto riguarda i modelli a 4 ruote, sono in grado di soddisfare sia gli operatori che cercano un prodotto affidabile e robusto per impegni meno gravosi sia chi ha bisogno di elevate performance e produttività, essendo disponibili con portata fino a 35 quintali.

Tutti i carrelli della serie sono dotati di sistema di frenatura elettrica automatica al rilascio dell'acceleratore, permettendo sia di ottenere una maggior sicurezza di guida sia di recuperare par-



erogare elevate performance in ogni situazione. Personalizzazione è un'altra parola d'ordine per questi modelli: l'operatore può infatti scegliere tra diversi livelli di performance tramite un comodo display, a seconda dell'utilizzo previsto. Oltre alle prestazioni, Baoli ha voluto curare ogni dettaglio anche per

La nuova linea KBE, come tutti i prodotti a marchio Baoli, è distribuita in Italia da una rete di dealer tutti accuratamente selezionati da OM Carrelli Elevatori. La rete commerciale è uno dei punti di forza del marchio, garantisce infatti conoscenza del territorio, ricambi in pronta consegna, finanziamenti, assistenza pre e post vendita.

te dell'energia di frenata, che viene convertita in energia elettrica e resa nuovamente disponibile. Inoltre, montano componenti di grande qualità prodotti dai migliori marchi a livello internazionale come SME, produttore italiano di assoluta eccellenza. Proprio SME ha fornito a queste macchine sia i motori di trazione e di sollevamento sia il controller elettronico che gestisce con estrema precisione ogni funzione, una sorta di "cuore" del carrello che consente di

quanto riguarda la sicurezza: tutti i KBE sono infatti dotati di sensore di sterzata e sistema di riduzione della velocità in curva, mentre il layout della cabina garantisce una piena visibilità in tutte le direzioni. Infine, per non lasciare nulla al caso, i carrelli sono stati progettati per garantire un'ottima accessibilità a tutti i componenti, facilitando le operazioni di manutenzione.



CLS-HYSTER

Si amplia l'offerta

CLS, da sempre attenta alle esigenze delle aziende che operano mediante la movimentazione delle merci, offre una gamma completa di carrelli che possono essere utilizzati nelle varie tipologie di magazzini e ambienti operativi (sia interni che esterni) all'insegna della qualità, dell'efficienza e della sicurezza. Nell'ottica di offrire ai propri clienti le soluzioni più adeguate per sostenerli nell'operatività quotidiana, CLS ha recentemente annunciato la disponibilità sul mercato della nuova serie di carrelli termici Hyster H2.0-3.0XT e dei nuovi stoccatori Hyster con operatore a terra della famiglia S1.0-2.0.

La nuova serie di carrelli termici Hyster H2.0-3.0XT è in grado di offrire massima potenza e produttività da inizio a fine turno a un costo di esercizio estremamente basso. Progettata utilizzando componenti Hyster di comprovata qualità, offre prestazioni durature e affidabili, comfort per l'operatore, velocità di sollevamento e abbassamento senza paragoni oltre a versatilità e facilità di manutenzione. I carrelli possono essere equipaggiati con motore diesel, gpl o a doppia alimentazione con limitati costi di gestione e manutenzione. I motori impiegati sulla serie XT, inoltre, sono completamente isolati dal telaio e dalla cabina per mezzo di appositi ammor-

tizzatori. Questo riduce la rumorosità e i livelli di vibrazione, assicurando un notevole comfort all'operatore. La serie XT permette ampie possibilità di personalizzazione per adattare il carrello alle specifiche esigenze di ogni ambiente di lavoro montando un vasto assortimento di attrezzature e accessori disponibili su richiesta.

Progettati per essere facilmente manovrabili durante le operazioni di movimentazione, stoccaggio e prelievo delle merci, **i nuovi stoccatori della famiglia S1.0-2.0** offrono portate fino a 2.000 kg, sollevamento fino a 6 m, visibilità ai vertici della categoria ed un basso con-



sumo energetico. Costruiti con i tratti distintivi della qualità Hyster, gli stoccatori della famiglia S1.0-2.0, sono disponibili

in 5 diverse versioni con portata da 1.000 a 2.000 kg, e permettono di prelevare e stoccare carichi fino a 6 metri di altezza. Le velocità di sollevamento e abbassamento, aumentate di oltre il 25% rispetto ai modelli precedenti, risultano tra le più elevate disponibili sul mercato. Coniugate con un'importante capacità di accelerazione e velocità di marcia fino a 6 km/h, tali caratteristiche garantiscono tempi di ciclo di movimentazione dei carichi



estremamente rapidi, offrendo un'ottima produttività sulle brevi e medie distanze.

DEGROCAR

Festeggiato il 30° anno di attività

Lo spettacolare museo Nicolis di Villafranca di Verona ha fatto da cornice all'evento che ha celebrato i 30 anni dalla nascita di Degrocar e i 15 anni di collaborazione con Mitsubishi, di cui l'azienda arzignanese gestisce in esclusiva tutte le attività commerciali sull'intero territorio nazionale. Un'occasione di dialogo e condivisione con i 40 concessionari della rete vendita accorsi da tutta la penisola per conoscere le sfide e le linee guida per il prossimo futuro e festeggiare le conquiste dello scorso anno, che Degrocar Mitsubishi Carrelli Elevatori Italia ha chiuso con un fatturato di 19,3 milioni e un incremento delle vendite del 26,5%. Un dealer meeting che ha rivelato importanti novità all'orizzonte anche sul fronte dell'acquisizione dei marchi Unicarriers, Tcm e Atlet con un sensibile aumento della capacità produttiva e un'attesa diminuzione dei tempi di consegna grazie all'avvenuta integrazione industriale, nonché la possibilità di sfruttare le caratteristiche peculiari di ogni brand per lo studio di soluzioni sempre più competitive. Non

solo, a fare da protagonista è stato il nuovo carrello retrattile multidirezionale Sensia Ex, studiato per affrontare il problema della movimentazione di carichi di lunghe dimensioni in corridoi molto stretti o altri spazi angusti grazie soprattutto alle sei modalità di funzionamento programmate e selezionabili dalla tastiera, ruote di carico sterzanti e basculanti che non escono mai dagli ingombri, una ruota di trazione più larga per una maggiore stabilità, un posizionatore forche che raggiunge i 2.200 mm di larghezza e montanti di sollevamento fino a 10 metri. Tra la gamma prodotti offerta da Degrocar, anche i competitivi veicoli a guida automatica AGV Rocla che quest'anno, grazie alla super agevolazione rivolta agli investimenti nei comparti industriali 4.0 inserita nella legge di stabilità, potranno godere di un iperammortamento del 250%. "Siamo soddisfatti di vedere davanti a noi



molti volti nuovi - ha commentato il titolare Giuliano De Grossoli - ma anche tanti concessionari più "anziani" che sono rimasti fedeli al marchio". La scelta dei giusti collaboratori e la formazione di una squadra affiatata rimangono dunque una prerogativa fondamentale per il raggiungimento degli obiettivi dell'azienda arzignanese. "Quest'anno solo insieme - ha sottolineato Roberto Savini, direttore vendite - possiamo raggiungere una quota di mercato del 2,55%, conseguendo il traguardo di 1.159 macchine vendute". ■



La vostra supply chain non
ha mai avuto tanto valore.

GEFCO ENGINEERS YOUR PRODUCTIVITY

Il controllo della supply chain è un elemento chiave per la vostra crescita e la vostra redditività. Gefco progetta e implementa costantemente soluzioni logistiche integrate su scala internazionale. Per saperne di più, consultate il sito www.gefcoengineersyourproductivity.com

GEFCO
LOGISTICS FOR MANUFACTURERS

True Vision

Progettato per elevate prestazioni



Il nuovo carrello retrattile Toyota BT Reflex

I nuovi carretti retrattili Toyota BT Reflex Serie R, E e O si distinguono in produttività e visibilità grazie al montante completamente ridisegnato, ad altezze di sollevamento fino a 13 metri ed al tettuccio operatore trasparente, che consentono operazioni precise e massimo comfort. I nuovi modelli sono disponibili con batterie agli ioni di Litio per ottimizzare ulteriormente efficienza energetica e facilità d'uso.

Per ulteriori informazioni sui nuovi carrelli elevatori retrattili visita il sito www.toyota-forklifts.it.

TOYOTA

MATERIAL HANDLING