



# €uromerci

## Danilo Montecchi

TRANSMER GROUP

"COMBATTIAMO CON SUCCESSO  
LA CRISI ITALIANA  
ALL'ESTERO"



Aut. Trib. Roma n° 487 del 6.11.1993 - Poste Italiane s.p.a. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% - DCB Milano

### FASHION, UN MERCATO IN TRASFORMAZIONE

**ITALIA ECONOMIA**  
Secondo trimestre, Pil sotto le previsioni

**ITALIA TRASPORTI**  
Merci 2013: continua andamento "debole"

**ASSOLOGISTICA**  
Cultura&Formazione per una logistica migliore

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



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

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



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

---

## **UNA TIPICA STORIA ITALIANA** **Sistri: sorto, morto, rinato**

---

**IL MINISTERO DELL'AMBIENTE (MA QUANDO FAREMO COME IN FRANCIA O IN SVIZZERA UN UNICO DICASTERO CHE SI OCCUPI DI TRASPORTI, INFRASTRUTTURE, AMBIENTE ED ENERGIA?) HA DECISO: DAL PRIMO OTTOBRE PARTIRÀ IL SISTRI (SALVO IL FATIDICO, ENNESIMO RINVIO ALL'ULTIMO MINUTO). PARTIRÀ IN UN "MINIFORMATO", RIGUARDERÀ INFATTI SOLO I RIFIUTI PERICOLOSI E INTERESSERÀ, IN QUESTO COMPARTO, SOLTANTO I GESTORI E GLI SMALTITORI. CIÒ PERCHÈ, SECONDO IL MINISTERO, PIÙ O MENO, "È NECESSARIO CHE PARTA, ALTRIMENTI NON SI FARÀ PIÙ". UNA SPECIE DI MEGLIO IL PEGGIO CHE NIENTE, CONSIDERANDO CHE IL PEGGIO RAPPRESENTA ANCHE UNA MAREA DI SOLDI INVESTITI NEL MODO, APPUNTO, PEGGIORE. LA STORIA È NOTA. LA RIASSUMIAMO: NATO NEL 2009, COPERTO ADDIRITTURA DAL "SEGRETO DI STATO", AFFIDATO IL SOFTWARE A TRATTATIVA PRIVATA, PROVATO SUL CAMPO, DOVE È MISERAMENTE FALLITO, DATO CHE NON FUNZIONAVA. TUTTI RICORDANO IL FAMOSO "CLICK DAY" CHE L'ALLORA MINISTRO PRESTIGIACOMO S'INVENTÒ NEL 2011, OSSIA LA PROVA GENERALE OPERATIVA SVOLTA SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE. FU UN DISASTRO E IL SISTRI SEMBRÒ MORTO. PERÒ NELL'ESTATE DEL 2011 COMINCIÒ UN ALTRO "TIRA E MOLLA". SI PENSÒ, PER L'ENNESIMA VOLTA, DI "RIMANEGGIARE" IL PROGRAMMA, CHE NATO MALE ANDÒ, ALLA PROVA DEI FATTI, ANCORA PEGGIO. IL NUOVO GOVERNO RIMISE MANO ALLE PROROGHE, MENTRE TUTTI GLI OPERATORI INTERESSATI NON SAPEVANO PIÙ COSA FARE (DOPO AVER SBORSATO QUATTIRINI PER COMPRARE LE ATTREZZATURE E PAGARE LE ISCRIZIONI: UNICA COSA CERTA DEL "SISTEMA"). POI LA DECISIONE DI PARTIRE IL 1° OTTOBRE 2013. NON FUNZIONERÀ, MA INTANTO "ESISTERÀ". UNA TIPICA STORIA ITALIANA. SENZA UN MINIMO DI BUON SENSO E UN MINIMO DI TRASPARENZA.**



Assologistica

**EUROMERCI**



Cultura e Formazione  
Assologistica

organizzano:

in collaborazione con



CAMERA DI  
COMMERCIO  
MILANO



PROMOS

internazionalizzazione  
e marketing territoriale

# 9a Edizione del Premio *Il* Logistico dell'Anno

La premiazione avverrà il 29/11/2013

Presso la sede della CCIAA di Milano, Palazzo Turati, in via Meravigli 9/B, Milano

Sarà preceduta dal convegno

**“INTERNAZIONALIZZAZIONE E PMI, IL RUOLO DELLA LOGISTICA  
NELLESPORTAZIONE DEL MADE IN ITALY”**

Durata dell'intero evento: ore 9,30-13,30

L'edizione 2013 prevede riconoscimenti a società e manager logistici che hanno effettuato innovazione in ambito:

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

Info: 02 6691567 oppure 331 674 6826

# VI SEGNALIAMO

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

Redazione Milano  
Via Cornalia 19 - 20124 Milano  
tel. 02.669.1567 - fax 02.667.142.45  
internet: [www.euromerci.it](http://www.euromerci.it)  
e-mail: [redazione@euromerci.it](mailto:redazione@euromerci.it)

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

Direttore responsabile  
**Jean Francois Daher**

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

Stampa  
Mediaprint Milano

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

## Economia trasporti

**LE MERCI NEL 2013:  
ANDAMENTO DEBOLE**

7

## Mobilità urbana

**IL DISASTRO  
DI ROMA**

14

## Assologica

**CULTURA&FORMAZIONE PER  
UNA LOGISTICA MIGLIORE**

32

## Cover - Transmec

**COMBATTIAMO ALL'ESTERO  
LA CRISI ITALIANA**

34

## Focus Logistica Fashion - Laziale Distribuzione

**FLESSIBILITÀ E RAPIDITÀ  
DUE QUALITÀ NECESSARIE**

36

## Primo Piano

**DHL: VARATO  
IL SERVIZIO EURORAPID**

41

## Primo Piano

**PIACENZA NODO LOGISTICO  
D'INTERESSE NAZIONALE**

46

**IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA**

4

**NEWS**

10

**DALLE AZIENDE**

20



ISTITUTO DI CERTIFICAZIONE DELLA QUALITÀ

# F-GAS

**IMPIANTI DI CONDIZIONAMENTO,  
REFRIGERAZIONE  
ANTINCENDIO, POMPE DI CALORE,  
COMMUTATORI AD ALTA TENSIONE**

Il DPR n. 43 del 27 gennaio 2012 ha introdotto  
l'obbligo di certificazione le imprese che svolgono  
attività di installazione, manutenzione, riparazione,  
recupero o controllo di sistemi di tenuta delle  
apparecchiature contenenti gas fluorurati ad effetto serra.

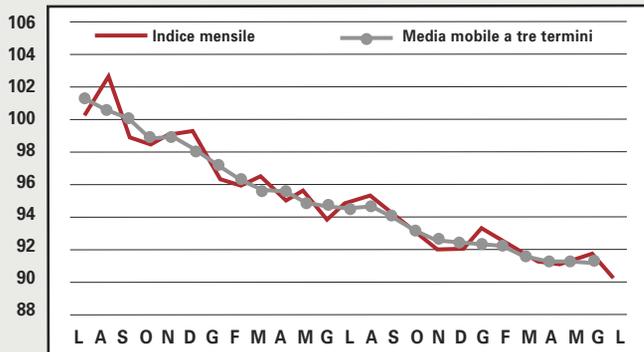
[www.certiquality.it/FGAS](http://www.certiquality.it/FGAS)

## Italia: Pil sotto le previsioni

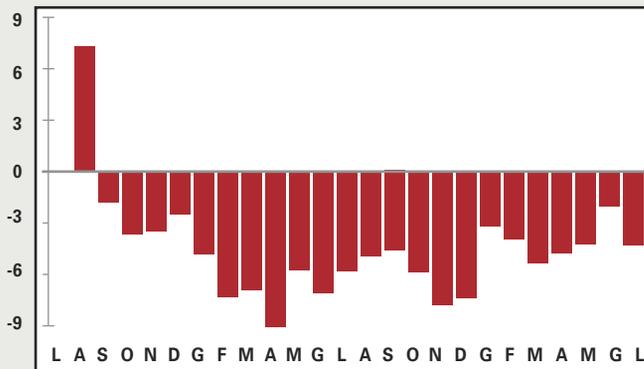
### Produzione Industriale

Fonte: ISTAT

(luglio 2011-luglio 2013, variazioni dell'indice sul mese precedente)



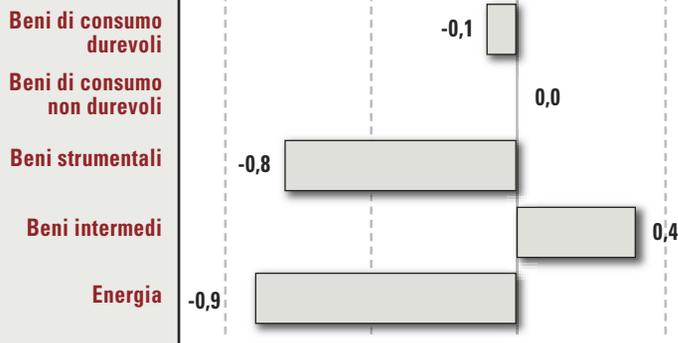
(luglio 2011-luglio 2013, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)



Dai dati Istat diffusi il 10 settembre risulta che il prodotto interno lordo nel secondo trimestre dell'anno è andato peggio di quanto ci si attendesse. Infatti, la stima preliminare, pubblicata nei primi giorni di agosto, per lo stesso trimestre indicava una diminuzione sul trimestre precedente dello 0,2% e del 2,0% sullo stesso periodo del 2012. Non è stato così, perché la flessione sul primo trimestre dell'anno è stata dello 0,3% e quella sul secondo trimestre dell'anno passato del 2,1%. Questi dati portano a valutare il calo del Pil alla fine dell'anno sul 2012 all'1,8%. Sottolinea l'Istat che rispetto al trimestre precedente, i principali aggregati della domanda interna (consumi finali nazionali e investimenti fissi lordi) sono diminuiti entrambi dello 0,3%, mentre le esportazioni sono aumentate dell'1,2%. Le importazioni hanno registrato una flessione dello 0,3%. Inoltre, la domanda nazionale al netto delle scorte ha sottratto 0,3 punti percentuali alla crescita del Pil. Il contributo dei consumi delle famiglie è stato di meno 0,3 punti percentuali, mentre quello degli investimenti fissi lordi e della spesa della pubblica amministrazione è stato nullo. La variazione delle scorte ha contribuito negativamente per 0,4 punti percentuali alla variazione del Pil, mentre l'apporto della domanda estera netta è stato positivo per 0,4 punti percentuali. Il valore aggiunto ha registrato variazioni congiunturali negative del 2,2% nell'agricoltura, dello 0,9% nelle costruzioni, dello 0,3% nei servizi e dello 0,1% nell'industria in senso stretto. In termini tendenziali, è diminuito del 6,9% nelle costruzioni, del 2,6% nell'agricoltura, del

### Contributo per gruppo di beni alla variazione dell'indice sulla produzione (luglio 2013)

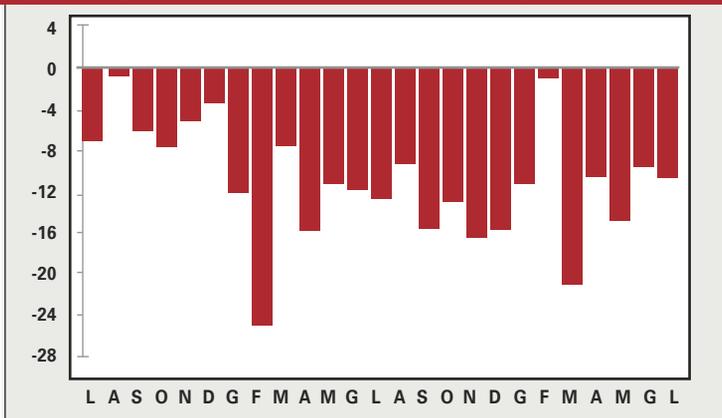
Fonte: ISTAT



## Produzione nelle costruzioni

Fonte: ISTAT

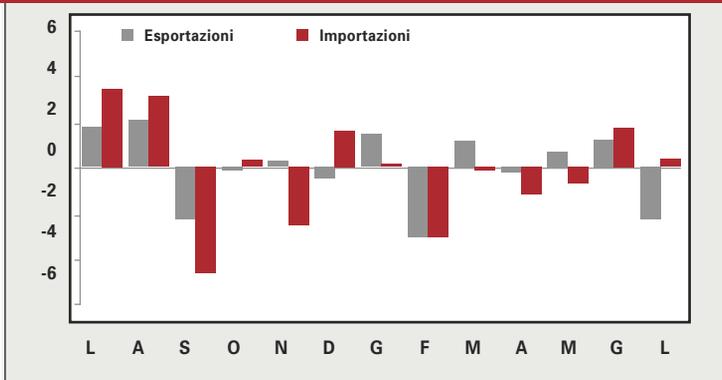
(luglio 2011-luglio 2013, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente)



## Andamento Import-Export

Fonte: ISTAT

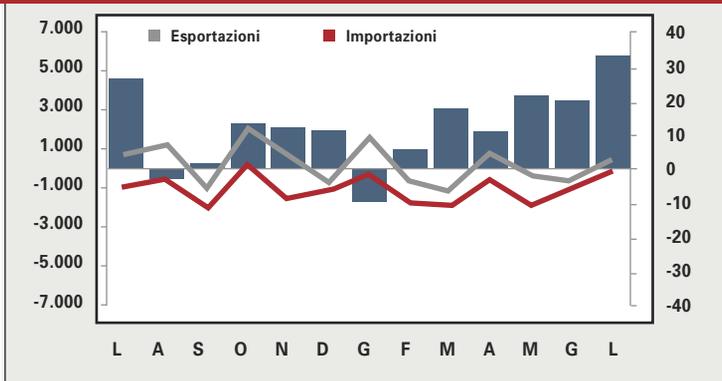
(luglio 2012-luglio 2013, variazioni % sul mese precedente)



## Flussi commerciali internazionali

Fonte: ISTAT

(luglio 2012-luglio 2013, variazioni % sullo stesso mese dell'anno precedente e valori in milioni di euro)



2,5% nell'industria e dell'1,2% nei servizi. Un quadro che continua a essere negativo, nonostante da qualche parte si affermi che si "evidenziano segnali di ripresa". Sinceramente non si afferra quali essi siano e in che cosa consistano, forse ciò è un'extrapolazione dal fatto che i dati negativi possano sembrare più "leggeri" rispetto al passato? Da qui parlare di "ripresa" appare esagerato. Di positivo, purtroppo in rallentamento, ci sono solo i dati sull'esportazione. Infatti, a luglio l'indice della produzione industriale è diminuito dell'1,1% rispetto a giugno, mentre nella media del trimestre maggio-luglio ha registrato una flessione dello 0,5% rispetto al trimestre precedente. Sempre a luglio, se si fa il confronto in termini tendenziali, ossia con lo stesso mese del 2012, l'indice mostra un calo significativo, pari al 4,4%. Ancora, nella media dei primi sette mesi dell'anno la produzione è scesa del 4,0% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Segnano variazioni negative i raggruppamenti dei beni strumentali (meno 3,1%), dei beni intermedi (meno 1,1%) e, in misura minore, dei beni di consumo (meno 0,3%). Nell'ambito della manifattura, gli unici incrementi rispetto a giugno si sono registrati per i settori delle industrie tessili, abbigliamento, pelli e accessori (più 4,4%) e della fabbricazione di coke e prodotti petroliferi raffinati (più 2,2%). Inoltre, sempre a luglio, il fatturato dell'industria registra una diminuzione dello 0,8% rispetto a giugno, con variazioni negative dello 0,9% sul mercato interno e dello 0,6% su quello estero. Nella media degli ultimi tre mesi, l'indice complessivo registra un incre- >

mento dello 0,5% rispetto ai tre mesi precedenti. Anche per riguarda gli ordinativi totali si registra una flessione dello 0,7% su giugno, sintesi di un calo del 2,6% degli ordinativi interni e un incremento dell'1,8% di quelli esteri. Pesante è anche la situazione della produzione nelle costruzioni: a luglio l'indice è diminuito, rispetto a giugno, del 2,0% (anche se nella media del trimestre maggio-luglio l'indice ha registrato un aumento dell'1,4% rispetto al trimestre precedente), mentre è calato pesantemente in confronto con luglio 2012, con una flessione a due cifre: 10,8%. Nella media dei

primi sette mesi dell'anno la produzione nel settore si è ridotta dell'11,7% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Accennavamo in precedenza a un rallentamento delle esportazioni. Infatti, a luglio si è registrata una diminuzione su giugno del 2,3% (mentre vi è stato un aumento dell'import dello 0,4%) determinata da un calo delle vendite sia verso i paesi dell'Unione europea (meno 2,5%) sia verso i paesi terzi (meno 2,0%). Sono in forte diminuzione le esportazioni di beni di consumo durevoli (meno 6,0%), beni strumentali (meno 4,4%) e beni di consumo non durevoli (meno 3,3%). ■



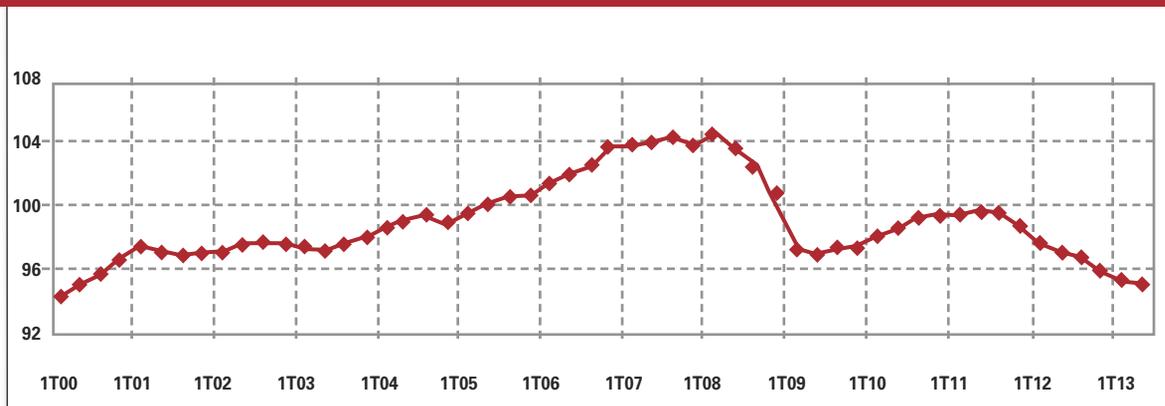
## Export per area territoriale (gennaio-giugno 2013, variazioni % e valori)

Fonte: ISTAT

RIPARTIZIONI TERRITORIALI	DATI GREZZI		DATI DESTAGIONALIZZATI	
	MILIONI DI EURO gen.-giu. 2013	VARIAZIONI gen.-giu. 2013 gen.-giu. 2012	% MILIONI DI EURO Il trimestre 2013	VARIAZIONI % Il trimestre 2013 I trimestre 2013
Italia nord-occidentale	78.165	-0,2	38.781	-1,0
Italia nord-orientale	60.691	0,8	30.748	-1,0
Italia centrale	32.350	2,8	16.291	-1,0
Italia meridionale	12.822	-6,0	10.439	-1,0
Italia insulare	8.095	-13,8		-1,0
Province non specificate	2.400			
<b>Italia</b>	<b>194.523</b>	<b>-0,4</b>		

## Prodotto Interno Lordo (variazioni numero indice, 2005=100)

Fonte: ISTAT



## Un 2013 sempre debole

La Federtrasporto ha reso noti i risultati dell'indagine congiunturale sui trasporti italiani per il primo semestre dell'anno. In coerenza con lo scenario economico generale, la dinamica settoriale per i trasporti di merci ha visto concludersi il 2012 complessivamente in rosso. Fa eccezione il trasporto ferroviario che, a volte anticipatore dell'evolversi dell'economia, fornisce qualche segnale positivo. Sebbene i margini di incertezza rimangano elevati, le indicazioni raccolte per il 2013 - sottolinea l'indagine - mostrano per il trasporto delle merci un generale progresso misurato dal rallentamento della discesa dei tassi per alcune modalità (quali quella aerea) e, per alcune specifiche realtà, anche da valori in ripresa. Ci soffermiamo sui risultati rilevati per le singole modalità.

Per quanto riguarda il trasporto aereo, nei primi cinque mesi dell'anno le tonnellate movimentate sono state 367 mila, appena lo 0,2% in meno rispetto allo stesso periodo del 2012 (costante il traffico delle merci e in leggera flessione quello della posta). Fra gli aeroporti più importanti in termini di traffico, contribuiscono a tale ripresa le dinamiche di Bologna e Milano Malpensa (dove invece il traffico era diminuito nel 2012): nell'ordine più 9% e più 1%. Di converso, il calo più rilevante spetta a Brescia (5% del totale), dove il traffico è stato il 7% in meno rispetto allo stesso periodo del

2012.

Per il trasporto terrestre, anche l'analisi dell'andamento del traffico autostradale di veicoli pesanti descrive un comparto dove la tendenza decrescente sembra rallentare. Il numero di veicoli-km pesanti, dopo essere rimasto costante nel 2011, è diminuito nel 2012, scendendo a 17 miliardi, con un calo sull'anno precedente del 7,5%. I dati disponibili per il 2013 (gennaio-aprile) però mettono in evidenza un rallentamento di tale dinamica negativa. In questi primi quattro mesi, il traffico autostradale di veicoli pesanti in termini di veicoli-km diminuisce, ma tale variazione si ferma a meno 3,5%. Invece, passando all'autotrasporto, è sempre negativo il quadro che emerge dalle indicazioni fornite dalle aziende di questo settore in termini di consuntivi e nulla di positivo si evince dalle previsioni per la prima parte del 2013. Per quanto riguarda la domanda nazionale, il saldo fra gli andamenti di crescita e di diminuzione nella seconda parte del 2012 è sempre negativo ed elevato: meno 31 e 33 punti percentuali rispettivamente in termini di tonnellate e di tonnellate-km (tkm). La situazione non dovrebbe inoltre migliorare nella prima parte dell'anno in corso. Il saldo fra gli andamenti opposti dovrebbe deteriorarsi, risultando pari a meno 48 e meno 44 punti percentuali in termini tonnellate e di tkm (pari invece a meno 34 e meno 39 nello stesso

### Indicatori della domanda di trasporto merci nel 2012 e 2013

Fonte: Federtrasporto

	2012	Gen.-giu. '13
<b>Trasporto ferroviario (var.% tend.) (1)</b>		
<b>Tonnellate-km</b>	<b>1,8</b>	<b>- - -</b>
<b>Trasporto aereo (tonnellate; var.% tend.) (2)</b>	<b>-4,9</b>	<b>-0,2</b>
<b>Merchi</b>	<b>-4,9</b>	<b>0,0</b>
<b>Posta</b>	<b>-4,6</b>	<b>-3,3</b>
<b>Trasporto marittimo (3)</b>		
<b>Merchi (tonnellate; var.%)</b>	<b>-4,7</b>	<b>---</b>
<b>Container (teu; var.%)</b>	<b>1,0</b>	<b>---</b>
<b>Trasporto autostradale (veic. pesanti-km; var.% tend.) (4)</b>	<b>-7,5</b>	<b>-3,5</b>
<b>Trasporto su gomma (5)</b>		
<b>Domanda nazionale</b>	<b>-30,9</b>	<b>-47,7</b>
<b>Domanda internazionale</b>	<b>-15,6</b>	<b>-34,4</b>

(1) Dati Gruppo Ferrovie dello Stato Italiane S.p.A.

(2) Nella 2° colonna sono riportate le variazioni tendenziali relative a gennaio-maggio '13.

(3) Dati provvisori; in termini di tonnellate, i porti considerati rappresentano circa il 94% del traffico realizzato nel 2011.

(4) Nella 2° colonna è riportata la variazione percentuale tendenziale relativa a gennaio-aprile '13.

(5) I valori indicati sono i saldi fra le risposte di aumento e di diminuzione sull'andamento tendenziale della domanda (tonnellate) nella prima colonna nel 2° sem.'12, a seguire nel 1° sem.'13 (previsioni).

semestre dell'anno precedente). Il quadro è altrettanto negativo sul fronte del trasporto internazionale.

Le indicazioni sull'andamento dell'offerta delineano un quadro difficile. Dopo aver chiuso il 2012 senza grandi variazioni rispetto allo stesso semestre dell'anno precedente, le previsioni per il primo semestre dell'anno in corso sono invece critiche. Il saldo fra i casi in cui la capacità veicolare disponibile è attesa in aumento e quelli in cui è prevista in diminuzione dovrebbe deteriorarsi, risultando pari a circa meno 40 punti percentuali, ossia 11 in più rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Per quanto riguarda il settore marittimo, la flotta mercantile italiana per il trasporto merci al 31 dicembre 2012 è composta da 1.137 navi per un totale di tonnellate di stazza lorda (tsl) pari a 14,6 milioni. La flotta continua a crescere in termini di tsl, 0,4%, seppure in misura più contenuta rispetto agli anni precedenti (9% e 18% nel biennio precedente) mentre diminuisce in termini di navi (19 in meno rispetto al 31 dicembre 2011). Sempre nel 2012, dopo un inizio d'anno più incerto, il trasporto marittimo di container, con un totale di 9,6 milioni di teu movimentati, chiude l'anno con una variazione, seppure di modesta entità, positiva dell'1%. Tale ripresa è stata trainata dal primo porto italiano di transhipment, Gioia Tauro (28% del totale annuo) dove il traffico

è aumentato nel 2012 del 18% (recuperando così la flessione dell'anno precedente). Salendo a nord, i teu movimentati sono cresciuti a Genova (quota del 22%) del 12%, ossia più 218 mila teu rispetto al 2011. A rallentare la ripresa è stato invece il porto di Taranto dove il traffico fra i due anni a confronto si è più che dimezzato, passando da 604 a 263 mila teu. A seguire, le flessioni più rilevanti sono state registrate in tre porti dell'alto Tirreno: a Savona dove il traffico continua a diminuire, passando fra i due anni a confronto da 170 a 75 mila teu; a Livorno dove s'interrompe la dinamica positiva rilevata nei due anni precedenti e il traffico diminuisce del 14%, ossia 89 mila teu in meno rispetto al 2011; anche a La Spezia, dopo un biennio di tassi positivi, i teu movimentati scendono del 5%. Sono positive le informazioni ad oggi disponibili per il 2013, fatta eccezione per Genova dove nei primi cinque mesi i teu movimentati sono diminuiti del 4% rispetto allo stesso periodo del 2012 e a Taran-

to dove il traffico, come nel 2012, è in forte calo (meno 29%). Invece, nel primo trimestre, il traffico è balzato in avanti, ancora una volta, a Gioia Tauro e in misura rilevante, ossia di ben il 22%. I teu movimentati sono inoltre aumentati in diverse realtà portuali fra cui Trieste (4% nel periodo gennaio-febbraio), Civitavecchia (4%, primo trimestre), La Spezia (2%, gennaio-aprile) e Ravenna (8% nei primi cinque mesi). Per la domanda in termini di tonnellate, i risultati del trasporto marittimo non sono altrettanto positivi; d'altra parte, dopo essere comunque aumentato nei due anni precedenti, risente inevitabilmente del perdurare della crisi economica. In base ai dati disponibili, l'unico porto con una variazione positiva significativa è Trieste (12% del totale 2012), dove le tonnellate, in aumento per il terzo anno consecuti-

vo, sono state in totale 49 milioni, ossia il 2% (in valore assoluto quasi un milione di tonnellate) in più rispetto al 2011. Il traffico è invece diminuito in quasi tutti i principali porti italiani, da nord a sud, dall'Adriatico al Tirreno. Passando sullo Ionio, comunque, la diminuzione in valore assoluto più sostenuta del 2012 si riscontra a Taranto. A seguire, la diminuzione in valore assoluto più sostenuta si è verificata al centro sul Tirreno: a Livorno, infatti, dopo la crescita del 13% nel 2010, il traffico è in calo per il secondo anno consecutivo (meno 8%). Sull'Adriatico la contrazione più elevata è stata

registrata a Ravenna: dopo un biennio di crescita, le tonnellate sono scese dell'8%. Anche in questo caso pesa il calo del trasporto di merci varie, passato da 8,5 a 7,1 milioni negli ultimi due anni. È sempre questa tipologia di attività a determinare la dinamica negativa di La Spezia, dove il traffico diminuisce del 10%. In base ai dati disponibili per il 2013, però, in diverse realtà portuali si rilevano segnali di ripresa. Per esempio, il porto di Venezia, dopo la flessione nel 2012 del 4%, nei primi quattro mesi dell'anno aumenta di quasi 1,5%; a Ravenna, dopo il calo dell'8%, nel periodo gennaio-maggio i volumi di traffico sono cresciuti del 3% e a Civitavecchia si passa da un calo del 2% a un incremento dell'1% (primo trimestre). In altre realtà (ad esempio Palermo e Savona), il traffico continua a diminuire ma a tassi più contenuti. Si deteriora ulteriormente invece l'andamento negativo del traffico nel porto di Genova, in calo del 4% nei primi cinque mesi del 2013, e in quello di Taranto. ■



IFWLA NEWS

## Come sta cambiando la logistica in terra cinese

Le compagnie multinazionali negli ultimi venti anni, e fino a qualche tempo fa, hanno scelto di delocalizzare in Cina le loro produzioni essenzialmente per il basso costo della manopera. Di recente sta sempre più prendendo consistenza una seconda opportunità per tali aziende: due mercati si stanno sovrapponendo, quello dell'export dalla Cina verso i mercati occidentali e quello del mercato interno. Due mercati che stanno sempre più convergendo. La logistica internazionale deve sempre più prendere atto di questo fenomeno. In passato, l'"occhio" era puntato quasi esclusivamente sul fatto di rendere più rapidi e fluenti i trasporti dai luoghi di produzione ai grandi porti cinesi, attualmente l'enfasi logistica è anche mirata a come rifornire di prodotti di consumo il mercato interno in un paese dalle gigantesche dimensioni. Una scelta obbligata, conseguenza dell'esigenza di agganciare



la domanda crescente di vaste categorie di cittadini che hanno migliorato notevolmente il loro tenore di vita. Un fenomeno che dovrebbe tendere a crescere

per due motivi: nelle aree costiere, che sono sempre state sede privilegiata delle delocalizzazioni occidentali, i salari stanno crescendo (ad esempio, nella provincia di Guangdong c'è un impegno per farli aumentare del 20% ogni anno per il prossimo quinquennio); nelle aree interne, il livello di vita sta salendo sia perché molti lavoratori, emigrati nel corso di venti e oltre anni nelle aree di nuovo sviluppo industriale (stime parlano di oltre 200 milioni di persone), stanno rientrando a casa dopo aver risparmiato per tutto il tempo della loro vita lavorativa sia perché l'interno è diventato oggi un luogo dove si stanno orientando le stesse imprese estere che cercano di "parare" il colpo degli aumenti salariali (ovviamente più lenti nelle aree di nuova industrializzazione). In generale, in Cina si sta manifestando una tendenza verso il riequilibrio socio-economico fra aree interne e aree costiere. Il cammino sarà certamente assai lungo, ma si è messo in moto. Lo stesso governo sta varando incentivi per attrarre investimenti nelle province interne. La logistica dovrà adeguarsi. ■

# SEBINO

FIRE PROTECTION®

Dal 1979  
progettazione,  
costruzione  
e installazione  
di sistemi automatici  
di spegnimento  
per la protezione  
antincendio.

SEBINO  
FIRE PROTECTION®

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

www.sebino.eu

## Ferrovia: entro l'anno accordo Italia-Svizzera

Prima della fine dell'anno sarà siglato un accordo interministeriale Italia-Svizzera sul trasporto ferroviario, anche in previsione della prossima apertura dei nuovi tunnel del San Gottardo e del Monte Ceneri in terra elvetica. È stato stabilito in un incontro

tra il ministro italiano dei Trasporti e delle Infrastrutture Maurizio Lupi e Doris Leuthard, consigliera federale svizzera con la responsabilità dei dipartimenti dei Trasporti, dell'Ambiente, dell'Energia e delle Comunicazioni. Nell'incontro è stata sottolineata la priorità per entrambi i paesi del trasferimento delle merci dalla gomma alla ferrovia (fatto sorprenden-

menti dei due paesi. Particolare attenzione è stata posta alla realizzazione del collegamento Mandrisio-Varese, considerato essenziale per l'Expo 2015, e alla tratta ferroviaria Busto Arsizio-Gallarate-Luino-San Gottardo giudicata di interesse prioritario per il trasporto merci sull'asse Genova-Novara-Basilea. La consigliera svizzera ha confermato la disponibilità del suo paese a una partecipazione al finanziamento della tratta italiana. In merito ai lavori per la messa in sicurezza del traforo stradale del San Gottardo (previsti dopo il 2020) la signora Leuthard ha prospettato l'ipotesi della realizzazione di una seconda canna che andrebbe incontro al reciproco interesse di non interrompere un'arteria importante per il traffico stradale tra l'Italia e l'Europa centrale.

Nella sua visita a Roma, la consigliera elvetica ha anche incontrato il ministro dell'Ambiente italiano Andrea Orlando, in particolare per discutere della politica internazionale alla luce dei cambiamenti climatici, e il ministro dello Sviluppo Economico Flavio Zanonato, con il quale ha parlato dell'accordo tra la Svizzera e l'Unione europea in materia di energia elettrica.

## Svizzera: aumenterà la vignette sulla rete stradale?

Il governo elvetico, in un referendum che si terrà il 24 novembre, chiederà ai cittadini se accettano l'aumento del contrassegno autostradale da 40 a 100 franchi. Tale aumento, secondo il governo, è reso necessario dalla decisione del parlamento di rilevare dalle autorità cantonali e porli sotto il controllo federale oltre 400 chilometri di strade. Un

"no" delle urne bloccherebbe tale decisione. Il ministero dei Trasporti ha sottolineato che la rete nazionale elvetica si estende per circa 1.800 chilometri, secondo come fu delineata da un provvedimento



Un treno merci delle Ferrovie Svizzere

te da parte italiana vista la politica sulle merci portata avanti negli ultimi anni e visti i comportamenti del Gruppo Ferrovie dello Stato, ndr) e la valenza strategica del corridoio europeo Genova-Rotterdam. Constatata l'accelerazione impressa alla realizzazione del Terzo Valico sulla linea ferroviaria Genova-Milano e dei lavori sul nodo ferroviario del porto ligure, i due ministri hanno convenuto, in vista dell'incontro tecnico che si terrà a Basilea nei primi giorni di ottobre, di aggiornare i contenuti della Dichiarazione d'intenti sulle infrastrutture e sul trasporto ferroviario del dicembre 2012. Come dicevamo, è stato inoltre programmato un incontro entro il prossimo dicembre nel quale sarà stilato un accordo interministeriale comprendente una "road map", un cronoprogramma e un piano di finanziamento delle opere da proporre alla ratifica dei parla-



Scorcio di un'antica strada di Zurigo

del parlamento preso nel

*Una carboniera in porto pronta al carico. La domanda di carbone è in continua crescita specie nei paesi emergenti, basti pensare che il Sud Africa lo utilizza per produrre circa il 90% della sua energia, mentre la Cina arriva al 70% e l'India al 55%*



1960, e che da allora vi sono stati fatti soltanto "esigui adeguamenti", sebbene nel frattempo la popolazione sia passata da 5,4 a 8 milioni di abitanti e il traffico stradale si sia quintuplicato. Questi 400 chilometri serviranno per adeguare la rete alla realtà odierna, in primo luogo migliorando i collegamenti con le città medio-grandi, con le regioni di montagna e con quelle periferiche. Ad esempio, tra le strade da rilevare dai Cantoni vi sono la Bellinzona-Locarno, la Berna-Bienne e la strada del passo dello Julier. È già iniziata la campagna referendaria: l'associazione degli automobilisti ha definito il referendum "un inaccettabile ricatto", ma da un primo sondaggio della radiotelevisione nazionale pare che i cittadini siano in maggioranza favorevoli (il 57% degli intervistati si è dichiarato d'accordo).

## Dry Baltic Index: grande balzo in avanti a settembre

Il Dry Baltic Index, che oltre a rappresentare l'andamento del costo del trasporto marittimo e dei noli delle principali categorie delle navi dry bulk cargo (ossia che trasportano materie prime sfuse, come carbone, ferro, derrate alimentari, cemento, ecc.) costituisce anche un indicatore significativo del livello della domanda e dell'offerta di tali merci. Il suo andamento è stato sempre negativo a partire dal novembre 2009, quando toccò quota 4.461 punti, per scendere il 31 gennaio 2011 a 1.107, il 30 gennaio 2012 a 702 e il 30 settembre, sempre del 2012, a 666. Negli ultimi mesi di quest'anno, l'indice si è iniziato a "muovere" (è arrivato il 27 giugno scorso a quota 1.151, dal 750 registrato il 1° febbraio), anche se in maniera contraddittoria, riscendendo il 9 agosto sul valore di 1.001. Improvvisamente, in questo mese di settembre, è salito in ma-

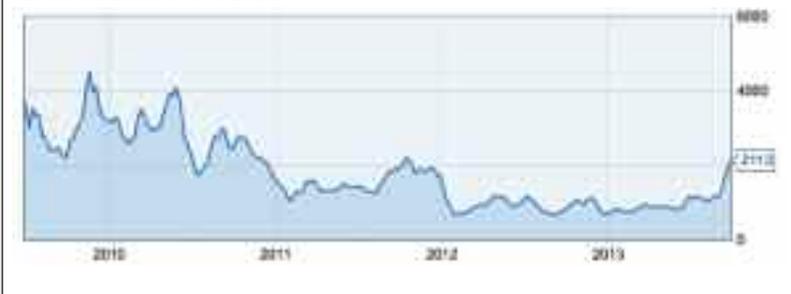
niera costante fino a toccare il giorno 24 quota 1.947. Ciò significa

ca che in un anno è salito di 1.249 punti con un incremento del 151,55%. Considerando che il Dry Baltic Index è un indicatore "reale" e affidabile, in quanto elaborato da una fonte indipendente, il Baltic Exchange, che si avvale delle informazioni di oltre 550 tra i maggiori spedizionieri del mondo, i suoi dati di settembre lasciano sperare in una decisa crescita dell'economia mondiale, che chiederebbe più materie prime. Nessun analista si aspettava una tale crescita, in quanto i ripetuti "rimbalzi" verso il basso degli ultimi mesi, registrati sempre dopo un aumento, parevano sottolineare la precarietà e la volatilità della ripresa. Resta da capire, e lo si scoprirà nell'immediato futuro, quanto l'incremento di settembre sia dovuto all'aumento della domanda di materie prime sulla scena mondiale (e, in particolare, cinese) e quanto alla notevole riduzione sul mercato marittimo della sovracapacità dell'offerta.

## Il sistema aeroportuale dell'area "nord est"

L'assemblea dei soci della società Catullo, che gestisce gli aeroporti di Verona e Brescia, valutata la proposta ricevuta da Save spa lo scorso 1° agosto, ha dato il via libera alla trattativa con questa società per raggiungere un accordo. L'assemblea ha considerato la proposta della Save in linea con la visione strategica e con gli obiettivi di sviluppo dei due aeroporti, definiti nel piano industriale approvato dagli azionisti lo scorso 5 luglio. Gli esiti (la trattativa dovrà essere portata a termine entro il 30 settembre) saranno sottoposti a una nuova seduta assembleare. L'assemblea ha preso atto, sulla base di quanto riferito dal consiglio di amministrazione, che tra tutti gli operatori del settore incontrati per discutere possibilità di accordi, Save è stato quello che ha dimostrato interesse a vedere il progetto in una chiave di sistema multi-aeroporto. Il progetto, fa- >

L'andamento del DBI





ciendo lavorare in modo complementare ed efficiente i due aeroporti, sfrutterebbe le potenzialità e le sinergie espresse dal raggruppamento, accelerando lo sviluppo di ciascuna infrastruttura e rispondendo in modo adeguato alla domanda attuale e futura di traffico del territorio. L'area del nord est del paese interessata dai due aeroporti (ai quali si dovrebbero aggiungere quelli di Venezia e Treviso in una gestione coordinata e con particolari specializzazioni) comprende circa 15 milioni di abitanti, esprime un Pil pro capite tra i più alti d'Europa, di quasi il 20% più alto della media europea, e una produzione che può contare su un export secondo solo a quello della Germania. È un'area equivalente per caratteristiche alle grandi aree metropolitane europee. C'è da aggiungere che l'Italia, data la sua attuale situazione economica e infrastrutturale, è uno dei paesi in Europa che avrà maggiori difficoltà a soddisfare la domanda di traffico sia passeggeri sia merci nel medio/lungo periodo. In questa ottica lo sviluppo di un sistema integrato di aeroporti nel nord est è destinato ad assumere un notevole rilievo per l'area e per l'economia dell'intero paese. Inoltre, il progetto di sviluppo del "sistema aeroportuale del nord est", mettendo, appunto, a sistema gli aeroporti di Venezia, Verona, Treviso e Brescia si porrebbe in linea con le più moderne strategie del trasporto aereo a livello europeo. Il volume di traffico attualmente gestito in questi aeroporti è di circa 15 milioni di passeggeri e quasi 80 mila tonnellate di merce. Il sistema avrebbe modalità operative del tutto simili al modello londinese con la specializzazione degli aeroporti in funzione della componente di traffico: Venezia avrebbe il ruolo di aeroporto che dovrebbe garantire importanti collegamenti europei e intercontinentali; Verona opererebbe con il ruolo di soddisfare le esigenze del territorio del nord est in termi-

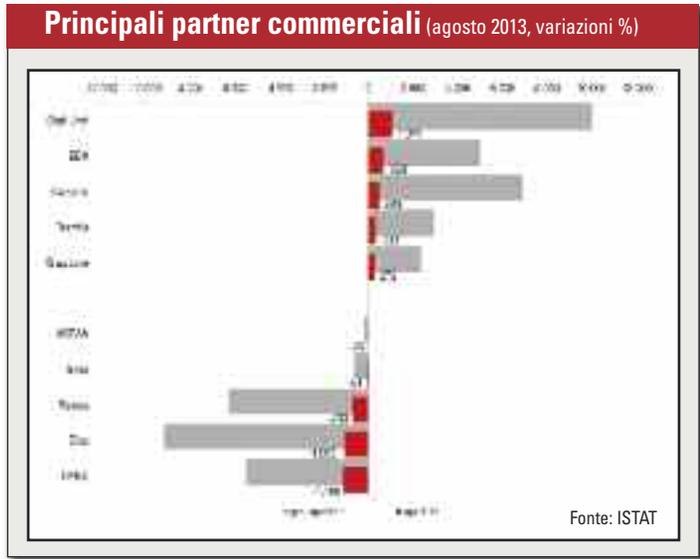
ni di collegamenti nazionali ed europei, non trascurando la componente charter che ormai da decenni opera con successo; Treviso sarebbe dedicato a una offerta low cost; Brescia continuerà a operare nel campo delle merci, garantendo a breve termine l'apertura di collegamenti con i nuovi mercati emergenti mentre nel medio/lungo termine avrà un importante ruolo nel settore passeggeri, considerando che sarà il terzo aeroporto ad avere una fermata dell'alta velocità ferroviaria all'interno del sedime aeroportuale. Infine, si considera che le esigenze del nord Italia per il lungo termine (2040) sono di circa 165 milioni di passeggeri sulla base dei tassi di crescita calcolati da Icao/Iata. La capacità massima dell'attuale sistema aeroportuale del nord (escluso Brescia) è potenzialmente in grado di gestire fino a 100 milioni di passeggeri. Questo determinerebbe un deficit di circa 65 milioni di unità che non potrebbero essere gestiti: il progetto del "sistema aeroportuale del nord est" si candiderebbe a colmare in parte questo deficit diventando, sotto questo aspetto, anche un "progetto paese".

ni di collegamenti nazionali ed europei, non trascurando la componente charter che ormai da decenni opera con successo; Treviso sarebbe dedicato a una offerta low cost; Brescia continuerà a operare nel campo delle merci, garantendo a breve termine l'apertura di collegamenti con i nuovi mercati emergenti mentre nel medio/lungo termine avrà un importante ruolo nel settore passeggeri, considerando che sarà il terzo aeroporto ad avere una fermata dell'alta velocità ferroviaria all'interno del sedime aeroportuale. Infine, si considera che le esigenze del nord Italia per il lungo termine (2040) sono di circa 165 milioni di passeggeri sulla base dei tassi di crescita calcolati da Icao/Iata. La capacità massima dell'attuale sistema aeroportuale del nord (escluso Brescia) è potenzialmente in grado di gestire fino a 100 milioni di passeggeri. Questo determinerebbe un deficit di circa 65 milioni di unità che non potrebbero essere gestiti: il progetto del "sistema aeroportuale del nord est" si candiderebbe a colmare in parte questo deficit diventando, sotto questo aspetto, anche un "progetto paese".

## Export in crescita verso l'area Mercosur e la Cina

L'Istat ha pubblicato il 24 settembre la stima preliminare del nostro commercio estero con i paesi extra Unione europea relativa al mese di agosto. I dati sottolineano, rispetto a luglio, un leggero aumento dell'export (più 0,2%) e una diminuzione dell'import (meno 0,5%). Riguardo alle merceologie, per l'esportazione crescono i beni di consumo (più 3,8%) e i prodotti intermedi (più 1,2%) mentre flettono notevolmente i prodotti energetici (meno 12,3%) e leggermente i beni strumentali (meno 1%). Allargando l'analisi all'ultimo trimestre, si registra un rallentamento delle nostre esportazioni extra Ue: il dato mostra un calo dell'1,4% sul trimestre precedente. Dato che è ascrivibile essenzialmente alla diminuzione dell'export di prodotti intermedi (meno 5,4%) mentre, di converso, aumenta, seppur di poco, quello dei beni di consumo (più 1,1%). Da gennaio ad agosto 2013, rispetto allo stesso periodo del 2012, le esportazioni extra Ue sono in aumento del 2,3%. Sem-

pre in agosto 2013, il surplus commerciale negli scambi con i paesi al di fuori dell'Unione ammonta a 559 milioni di euro (nell'agosto 2012 il dato era invece negativo per 903 milioni). Al netto dell'energia, il saldo tocca 4,6 miliardi di euro. Sempre in agosto, i principali partner commerciali verso i quali si registra un'espansione delle esportazioni, rispetto allo stesso mese del 2012, sono l'area Mercosur (paesi dell'America meridionale, come Argentina, Brasile, Uruguay, Venezuela, ecc.) che registra un più 16,4% e la Cina con una crescita del 14,4%. Anche l'export con Russia e Stati Uniti è in aumento, seppur lieve: rispettivamente, più 1,8% e più 1,7%. In forte flessione, invece, l'export verso la Turchia (meno 29,5%) e la Svizzera (meno 24,3%). ■



**TimoCom** Il trasporto del futuro!

## Pia, addetta alle spedizioni, tiene sempre gli occhi bene aperti.

Borsa di carichi

Tracking

Piattaforma per tender

Lavoro, fidanzato, Labrador: non perde niente di vista. E lo stesso vale anche per i suoi trasportatori. Infatti, grazie alla nuova funzione tracking di TC eMap®, può monitorare contemporaneamente i sistemi GPS di differenti fornitori di sistemi telematici: tutti su un'unica piattaforma. Per Pia, tutto questo significa più trasparenza, più efficienza e, soprattutto, più tempo da dedicare alla dolce metà: il suo Labrador.

**Tenete anche voi gli occhi aperti e provate gratuitamente TC eMap® per 4 settimane senza limitazioni. Telefono: +800 10 20 30 90 (gratis da rete fissa)\* o download diretto dal sito [www.timocom.it](http://www.timocom.it).**

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

\*Di regola gratuito per le chiamate da rete fissa. A seconda delle tariffe applicate dal gestore del numero chiamante sono possibili altre tariffe.

## Il disastro di Roma

**N**elle più grandi aree metropolitane italiane, in primo luogo quella di Roma e poi quella di Milano, nulla è stato fatto nell'intento di riorganizzare o almeno regolamentare o disciplinare in qualche maniera il trasporto e la consegna delle merci. Parigi, per fare un esempio, anche per l'impegno delle ferrovie francesi e della loro società logistica Geodis, sta da tempo lavorando a livello progettuale e operativo per risolvere tale aspetto che molto incide sia sulla mobilità urbana sia sulle condizioni ambientali. Roma, inoltre, è gravemente penalizzata a causa di una storica, dissennata politica (ammesso che si possa definire tale) urbanistica, in gran parte giocata sulla speculazione edilizia, che ha sviluppato la città senza tenere in alcun conto le esigenze di

mobilità di persone e beni, specialmente riguardo le aree periferiche. L'Osservatorio sulla mobilità e i trasporti dell'Eurispes ha recentemente disegnato un quadro pesantemente negativo della capitale, chiedendo che la nuova amministrazione capitolina ponga al primo posto

della sua agenda "i problemi del trasporto urbano, del pendolarismo e di una mobilità sostenibile". "Con i suoi tre milioni di abitanti e un'estensione geografica seconda in Europa dietro solo a Londra e, soprattutto, con gli oltre venti milioni di visitatori l'anno, Roma è in una situazione di svantaggio rispetto a tutti gli altri grandi centri urbani europei", sottolinea l'Eurispes. Intanto, ed è un rivelatore rilevante delle difficoltà che i cittadini incontrano a livello della mobilità e del trasporto pubblico urbano, Roma è la città in Europa con il più alto numero di autoveicoli privati: nel 2011, 74 ogni cento abitanti, contro i 46 di Madrid, i 31,4 di Londra, i 25 di Parigi. I romani hanno il triplo delle automobili dei parigini perché hanno il triplo delle difficoltà a muoversi in ambito urbano e a usare i mezzi pubblici, inefficienti e caratterizzati da eclatanti disservizi. L'impetoso confronto tra chilometri



di metropolitana di alcune capitali europee mette a nudo l'arretratezza romana (e del paese): rispetto ai 45 della nostra capitale, Londra può contare su 402 chilometri (la prima tratta è stata inaugurata il 10 gennaio 1863...), Madrid su 293, Parigi su 213. Le linee di queste sole tre città europee superano in estensione la nostra intera rete nazionale. Lo stesso negativo confronto può essere fatto a livello della velocità del trasporto su gomma: nella fascia oraria che va dalle 8 alle 9 del mattino, a Roma i mezzi pubblici non superano i 15 km/h e quelli privati i 17, mentre a Londra si viaggia tutto il giorno a 29 km/h, a Madrid nelle ore di punta a 24 e a Parigi a 20,4. L'arretratezza, va sottolineato, non è solo una caratteristica romana, ma nazionale e di governo. Il nostro paese ha

sempre puntato, e continua a farlo, sul trasporto gommato: secondo uno studio di Legambiente, i finanziamenti della famosa "legge obiettivo" sono stati destinati per il 71% a strade e autostrade, per il 15% alla ferrovia e solo per il restante 14% alle reti metropolitane. "A Roma,

essere pendolari è una scommessa quotidiana. L'arretratezza delle infrastrutture ferroviarie, la vetustà dei treni e dei mezzi, l'assenza in ogni ingresso alla capitale di corsie dedicate ai mezzi pubblici rendono gli spostamenti da e verso il centro nelle ore di punta indegni di un paese moderno", sottolinea l'Eurispes. Altro dato negativo e che pesa in maniera drammatica sul servizio pubblico è la perseverante sottovalutazione dell'importanza della manutenzione ai mezzi. Ogni giorno decine di autobus restano fermi nei depositi perché guasti.

"Lo sviluppo di soluzioni per la mobilità collettiva e per una razionale movimentazione delle merci costituisce la risposta alle istanze di sostenibilità sociale ed economica, di riduzione dell'impatto ambientale, di sostegno allo sviluppo delle imprenditorialità locali", ricorda l'Eurispes. Invano? ■

Consorzio ZAI



Interporto  
Quadrante  
Europa

# Nuovo Comparto "P"

I lotti sono nella nuova zona di espansione dell'Interporto Quadrante Europa a 4 km circa dal casello di Verona Nord e con uscita dedicata da SR62

## Lotto C1

Logistica

superficie lotto  
**12.080 mq**

superficie coperta  
**4.500 mq**

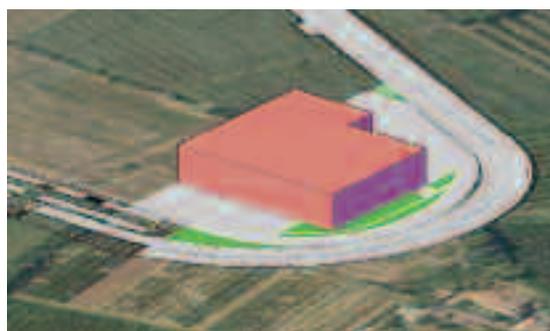
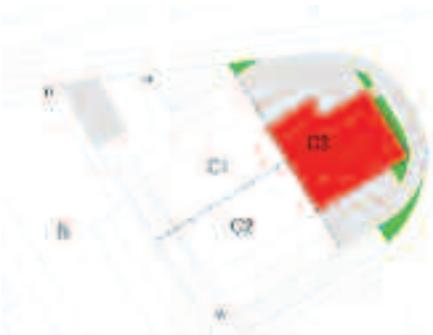


## Lotto C3

Logistica

superficie lotto  
**14.095 mq**

superficie coperta  
**5.470 mq**



[www.quadranteeuropa.it](http://www.quadranteeuropa.it)  
consorzio.zai@qevr.it • Tel. +39 045 8622060

## L'aiuto della tecnologia satellitare

**P**er migliorare e rendere più efficiente la gestione dei trasporti di merci su gomma uno strumento rilevante è il ricorso alla tecnologia satellitare. Il 23 settembre, a Torino, nel corso di un convegno organizzato dall'Unione industriali cittadina e dal Gruppo Viasat, è stato sottolineato come sia "prioritario nel settore dell'autotrasporto italiano avviare un processo di cambiamento in grado di garantire più competitività". Inoltre, è stato aggiunto che "le prospettive di crescita del settore dipendono anche dalla tempestività e dalla capacità di rinnovamento per acquisire maggiore efficienza sfruttando appieno le opportunità tecnologiche disponibili sul mercato". In particolare, nel convegno torinese è stato messo in rilievo che "il trasporto merci e la logistica in Italia soffrono di una serie di condizioni sfavorevoli che ne appesantiscono i costi e ne diminuiscono la competitività. La telematica satellitare, applicata al mondo del trasporto merci, può fornire un importante contributo al miglioramento di tali sfavorevoli condizioni". Può anche permettere risparmi significativi: "in un anno sino a 10 mila euro per ogni mezzo e risparmi al sistema paese di almeno un miliardo di euro", ha sottolineato, presentando alcune case history, Massimo Getto, vicepresidente di Viasat, azienda italiana leader del mercato della

progettazione, produzione e diffusione di soluzioni telematiche per il trasporto. Infatti, Viasat, già a partire dagli anni Ottanta, è stata all'avanguardia in Italia e in Europa nell'utilizzo della tecnologia infotelematica: il servizio base consiste nella localizzazione georeferenziata dei mezzi, trasmettendo via Gprs i dati su un pannello di controllo. Le informazioni, messe a disposizione del gestore di flotta attraverso report specifici e di facile utilizzo, permettono

l'uso di dati per la diagnostica del veicolo, la sicurezza del mezzo e del carico trasportato, il comportamento alla guida del mezzo durante la missione e molto altro ancora. La capacità di sfruttare appieno queste informazioni permette alle aziende di trasporto di ottenere risultati di particolare rilievo nell'abbattimento dei costi operativi e nel miglioramento dei livelli di servizio. Con l'apporto delle tecnologie telematiche, basate su tecnologia satellitare, è possibile ottenere una maggiore efficienza e competitività del sistema dei trasporti su gomma, con costi d'investimento minimali e recuperabili in un breve periodo, agendo su specifiche aree critiche, come, ad esempio:

- l'ottimizzazione delle rotte e la riduzione dei fermi mezzo a motore acceso e costi di funzionamento. Il gestore può, infatti, pianificare e comunicare, attraverso appositi display, direttamente col mezzo e dare informazioni puntuali sul traffico relative alla rotta tracciata, indicando all'autista nel caso fosse necessario percorsi alternativi, evitando ritardi, fermi del mezzo, spreco di risorse e ridurre la probabilità di comportamenti fraudolenti;
- il trasporto rifiuti, merci pericolose o deperibili. In molti casi, i beni trasportati necessitano di particolari cautele e verifiche sul loro corretto trasporto e conferimento. In questi casi il satellite è di grande e costante aiuto. Inoltre, come nel caso dei beni deperibili, è determinante il monitoraggio di alcuni parametri, come la temperatura del vano frigorifero nella "catena del freddo". Grazie alle tecnologie telematiche, il gestore della flotta può tenere sotto costante controllo i parametri sensibili e ricevere automaticamente degli alert, nel caso venissero superate le soglie predefinite;
- una maggiore produttività del fattore lavoro. L'utilizzo della tecnologia telematica permette di aiutare l'autista nell'ottimizzare la propria efficienza operativa. Il gestore di flotta può monitorare in tempo reale dove si trova l'auto-mezzo, anziché telefonare all'autista per chiedere l'informazione (esponendolo al pericolo di causare un incidente) e seguire gli spostamenti dei propri mezzi su apposito supporto video. Uno studio condotto dall'Università del Michigan su un campione significativo di mezzi ha evidenziato come il solo fatto che l'autista sappia di essere coadiuvato nella sua attività da un sistema telematico abbia generato un aumento del numero di consegne giornaliere, mediamente del 15%;
- un aumento della sicurezza e una riduzione dei costi assicurativi dei mezzi e delle merci. La telematica permette inoltre una reportistica semplificata nel rendiconto dei costi operativi e di staff. ■



# MY USATO

**GARANTITO**

## 5 BUONE RAGIONI PER SCEGLIERE L'USATO SICURO

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

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

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



**Tutti i carrelli in vendita con le disponibilità aggiornate sono visibili sul sito [www.cls.it](http://www.cls.it)**

## Crisi e perdite per furti

Il Centro di ricerca per il Retail-CCR, con sede a Boughton, Inghilterra, è un organismo indipendente che fornisce studi, analisi e consulenze per il settore retail. Ha recentemente pubblicato un'interessante ricerca, condotta a livello mondiale, intitolata "Cambiamenti nel retail e nella prevenzione delle perdite", nel quale analizza l'evoluzione della criminalità nel settore e della prevenzione delle perdite anche alla luce dei dati prodotti dal Barometro mondiale dei furti nel retail (nato nel 2001 e finanziato da un fondo indipendente di Checkpoint Systems Inc., leader mondiale per la gestione delle differenze inventariali e le soluzioni di etichettatura dei capi di abbigliamento). Ne pubblichiamo una sintesi.

**Il passato.** Una volta, la protezione delle risorse in una società di retail era vista essenzialmente come un'attività di sorveglianza e i retailer assumevano dipendenti con il compito di svolgere questo incarico (spesso con un passato in polizia o militare). Il loro ruolo principale era quello di arrestare i ladri colti mentre commettevano un furto. Spesso, il valore

della sicurezza nel retail e l'efficienza del personale addetto alla sorveglianza veniva giudicato in termini di numero degli arresti effettuati. Però arrestare i ladri e consegnarli alla polizia è estremamente oneroso e spesso costa di più della merce recuperata con l'arresto. Certamente, gli specialisti della prevenzione delle perdite sorvegliano i punti vendita e tengono sotto controllo eventuali comportamenti sospetti dei dipendenti, ma prevenzione delle perdite vuol dire anche sviluppare procedure migliori, garantire una maggiore conformità alle politiche aziendali di prevenzione, formare il personale per renderlo più consapevole delle potenziali perdite, ana-

lizzarle e collaborare con gli altri reparti per mitigare perdite effettive e potenziali, causate da errori interni o di processo (anche le perdite causate dai furti), nonché contribuire allo sviluppo di nuove politiche rese necessarie dalle variazioni nei modelli di perdite nel retail, come le truffe online o le frodi sui rimborsi/resi, che rappresentano un problema in crescita.

**Le differenze inventariali.** Il rendimento dei reparti di prevenzione delle perdite è spesso valutato in termini di "differenze inventariali", che sono definite come perdite di inventario, ovvero la discrepanza tra il valore della merce inviata a un punto vendita e i ricavi provenienti dalle vendite. Nel 2011, i dati del Barometro prima citato hanno posto in evidenza che, nei 43 paesi presi in esame, le perdite da differenze inventariali, registrate dai retailer mondiali, ammontavano a 119 miliardi di dollari per i precedenti 12 mesi. Tali perdite espresse come percentuale delle vendite (ai prezzi retail) erano pari all'1,45%, con un aumento del 6,6% rispet-

to all'anno precedente in cui le perdite erano state pari all'1,36%. Le maggiori "punte" del 2011 si sono registrate in Europa e negli Usa, con rispettivamente perdite per 48,61 e 45,32 milioni di dollari. Le cause principali delle differenze inventariali nel retail sono: il taccheggio (furti dei clienti), i furti dei dipendenti, i furti e le frodi dei produttori e fornitori, gli errori di processo e gli errori contabili e nelle procedure, come errori di prezzo e problemi di fatturazione. I reparti addetti alla prevenzione delle perdite devono pertanto essere in grado di mettere in pratica le proprie competenze in ciascuno di questi ambiti. Stabilire se la causa principale delle perdite siano i



*Nel 2011, secondo una ricerca inglese, i retailer di 43 paesi hanno complessivamente perso 119 miliardi di dollari a causa di furti di clienti o dipendenti*

taccheggiatori o i dipendenti disonesti è oggetto di costanti discussioni tra i retailer. Sulla base dei dati del Barometro per il 2011, il taccheggio è stato, a livello globale, la causa principale delle differenze inventariali (43,2%), seguita dai furti dei dipendenti (35,0%), dagli errori di processo insieme a quelli contabili e relativi alle procedure (16,2%) e dalle frodi dei fornitori/producenti (5,6%). Questa "classifica" vede però differenze per aree geografiche: nel Nord America e in America Latina i furti dei dipendenti sono la prima causa delle perdite, incidendo rispettivamente per il 44,1% e il 42,6%, mentre, in Europa, la causa predominante sono i taccheggiatori (47,7%), seguita dai furti dei dipendenti (30,2%). Un fenomeno si è manifestato in Europa: i retailer hanno rivolto molta attenzione al taccheggio, evento che li ha portati a sottovalutare l'impatto dei furti dei dipendenti e a non dedicare tempo e risorse sufficienti a tale problema.

### Le tendenze e la crisi.

A partire dal 2000, i livelli delle differenze inventariali in Europa occidentale sono stati altamente fluttuanti: nei primi anni, i retailer hanno fatto registrare notevoli successi nel ridurre le proprie perdite da una media dell'1,45% delle vendite nel 2002 all'1,23% nel 2006. Tutto ciò è stato reso possibile grazie a metodi di gestione migliorati, all'adozione di approcci focalizzati alla prevenzione, alla maggiore attenzione rivolta alle singole cause delle perdite e agli investimenti nelle attrezzature di prevenzione. Dal periodo 2007-08, le differenze inventariali in Europa sono aumentate rapidamente, raggiungendo un picco dell'1,39% delle vendite, entro il 2011. Questo è stato il periodo della recessione globale e la sua relazione con l'aumento delle per-



*In Italia, tra i prodotti che sono maggiormente oggetto di furto nei supermercati ci sono prodotti come la carne, il formaggio Parmigiano, lo zafferano*

centuali delle perdite non è certo una coincidenza. Infatti, lo stesso fenomeno si è registrato in altre parti del mondo: le differenze inventariali sono aumentate, in tutti i paesi, durante la recessione. Forse, se i paesi occidentali più duramente colpiti dalla crisi fossero usciti rapidamente dalla recessione, questa avrebbe avuto un impatto a malapena percepibile sulla criminalità nel retail e sulle differenze inventariali.

**I rimedi.** I cambiamenti nel retail implicano un maggior coinvolgimento dei team di prevenzione delle perdite in ambiti quali l'analisi dei dati, la gestione dei progetti, l'introduzione di nuovi strumenti software come il data mining,

l'utilizzo di sofisticati dispositivi di sorveglianza che forniscono informazioni ad altri reparti, nonché il supporto online per le attività retail, che comprende la lotta alla criminalità online e agli attacchi informatici. Tutto ciò richiede, però, una serie di nuove competenze che non fanno parte del bagaglio tradizionale del responsabile della sicurezza o della prevenzione delle perdite.

In particolare, il 55% dei retailer ha incrementato la spesa per i sistemi hardware e software di prevenzione dei furti. Il 34% sta ora assumendo più collaboratori per la prevenzione delle perdite all'interno dei punti vendita, rispetto al 16,1% del 2009. Altre politiche, tra cui una più attenta formazione professionale, la selezione approfondita in fase di pre-assunzione dei dipendenti, l'acquisto di nuovi sistemi di video sorveglianza a circuito chiuso e l'aumento degli investimenti in articoli per la prevenzione delle perdite, sono state applicate da una percentuale compresa tra il 27% e il 30% dei retailer.



## TJ Morris si affida all'esperienza di Swisslog

TJ Morris Ltd., noto anche con il marchio commerciale Home Bargains, è una delle aziende del settore retail in maggiore crescita nel Regno Unito con oltre 280 punti vendita dislocati sul territorio britannico e una prevista espansione per un totale di circa 700 punti vendita entro i prossimi cinque anni. Per sostenere la crescita, l'azienda ha in progetto di realizzare un nuovo centro distributivo, che consentirà di gestire l'aumento dei volumi e di facilitare la distribuzione dei prodotti nel sud dell'Inghilterra. Per questo progetto, ha scelto di affidarsi all'esperienza di Swisslog. Come general contractor, Swisslog, infatti, si occuperà della fornitura e installazione di macchinari e attrezzature di movimentazione per il nuovo centro, quali trasloelevatori e sistemi di convogliamento pallet e light goods, scaffalature e software WMS per la gestione. Anche in questo caso, verrà utilizzato e sviluppato l'innovativo sistema di picking CaddyPick®, che è in grado di integrare funzionalità completamente automatiche per processi ripetitivi ad attività manuali, di incrementare la produttività di ogni singolo operatore, di ridurre gli errori di picking e le rotture di stock, garantendo una migliore qualità del lavoro nel centro di distribuzione. Il progetto verrà completato entro il 2015. Grazie a questo importante ordine, Swisslog rafforza la sua posizione di leader nella fornitura di soluzioni automatizzate per il settore retail.

## Olfood e Yale: "semplici" prodotti, ma tecnologia avanzata

Oltre 60 anni di storia: Olfood spa di Borgo San Giacomo, in provincia di Brescia, rappresenta un segmento importante dell'industria alimentare italiana, caratterizzandosi per la pro-

duzione di prodotti semplici e genuini. Nata come Samor nel 1946 per opera di Mario Mussida, che iniziò a produrre e commercializzare in Italia e all'estero olio di semi, l'azienda ha conosciuto nel corso degli anni un notevole sviluppo, facendo acquisizioni e allargando l'offerta di prodotti. Con più di 30 dipendenti altamente qualificati, oggi vanta uno stabilimento all'avanguardia, articolato su un'area di circa 9 mila mq di cui 6 mila dedicati a magazzino, un'ampia rete di vendita e una nuova unità di ricerca&sviluppo, vero centro di innovazione. Proprio in questa ottica, Olfood ha scelto la qualità dei carrelli Yale per gestire lo stoccaggio e la movimentazione del proprio magazzino. Grazie alla relazione storica con il concessionario Idea Diesel Due e alla fiducia riposta nel suo titolare Sergio Bianchini, ha rinnovato il proprio parco macchine dotandosi di stoccatori MS12X, di transpallet elettrici MP20X, di retrattili MR e di controbilanciati ATF, questi ultimi usati esclusivamente per il carico/scarico dei materiali dai camion. La funzionalità e l'ergonomia dei carrelli Yale hanno permesso di migliorare notevolmente la qualità del lavoro, sia in termini di immagazzinamento sia di comodità dell'operatore. In generale infatti, poiché l'azienda produce esclusivamente su commissione e i tempi di stoccaggio dei prodotti vanno da un minimo di 24 ore a un massimo di tre settimane, la movimentazione giornaliera delle merci è molto intensa ed è stimata intorno ai 500 pallet. I prodotti, vista la natura deperibile, vengono stivati in cinque grandi celle frigorifere e spostati dall'una all'altra almeno una volta al giorno, a seconda dei tempi di maturazione. Queste caratteristiche di produzione hanno trovato la migliore risposta nella tecnologia Yale, capace di offrire un'ampia gamma di macchinari in grado di assolvere alle funzioni più complesse e di fornire un servizio di assistenza vendita e post vendita celere ed efficace.

## GLS Italy investe in nuovi palmari

Da giugno, il corriere espresso GLS Italy ha iniziato a introdurre l'utilizzo di nuovi palmari, più maneggevoli che facilitano la trasmissione dei dati inviati dai mezzi di consegna, permettendo ai clienti di ricevere informazioni sulle spedizioni quasi in tempo reale e semplificando notevolmente il lavoro quotidiano dei corrieri. Infatti, che si tratti di un ritiro presso la sede o di una consegna al cliente, il corriere deve scannerizzare ogni collo. Quindi, i nuovi palmari (si tratta del modello MC9596 di

Motorola) trasmettono in formato digitale le firme dei destinatari; dopo ogni cambio di stato (ad esempio: "consegnato"), queste informazioni vengono trasmesse quasi in tempo reale nel sistema IT e sono rese disponibili ancora più velocemente sul sito web di GLS oltre che sulla GLS Mobile App. "In Italia stiamo sostituendo



avere guidato l'azienda in anni difficili e di averla saputo strutturare e organizzare con l'efficienza di una multinazionale". Fondata nel 1987 dalla famiglia De Grossoli, la Degrocar è "sana e con grandissime potenzialità di crescita", ribadisce il nuovo direttore.

i modelli precedenti sede dopo sede, fino a 300 palmari alla settimana. Progettiamo di introdurre circa 4000 nuovi dispositivi su tutto il territorio nazionale entro la fine di settembre", afferma Klaus Schädle, amministratore delegato di GLS Italy. Fino a poco tempo fa, le informazioni di scansione e di stato dovevano prima essere inviate al cellulare dell'autista e, da qui, trasmesse al sistema GLS. Grazie alla carta SIM integrata nei nuovi modelli, ora non è più necessario far passare i dati dal cellulare; così i dati vengono immessi direttamente nel sistema e possono essere visualizzati più velocemente sia dal mittente sia dal destinatario. I nuovi palmari presentano ulteriori vantaggi grazie alle loro funzioni aggiuntive, ad esempio possono essere impiegati sia come navigatori sia, in futuro, come dispositivi per l'ottimizzazione degli itinerari di consegna. Consentono altresì di saldare i contrassegni in modalità elettronica e di gestire il servizio IdentPinService appena sviluppato. La funzione di fotocamera, inoltre, è stata migliorata e grazie al processore potenziato, il software sviluppato da GLS risponde più velocemente. La somma investita si aggira intorno a quattro milioni di euro. "Ma - sostiene Schädle - ne è valsa la pena".

Operativo da luglio, si è confrontato con gli oltre trenta dipendenti. Stessa cosa ha fatto con i concessionari, andando di persona su è giù per l'Italia. "Sono loro i nostri primi clienti, il nostro punto di forza, è importante conoscerli per valorizzarli e per consolidare un vero team. Perché insieme si vince e insieme si perde". Se il suo obiettivo principe è portare il marchio Mitsubishi-Degrocar nell'Olimpo del settore, i passaggi fondamentali sono: aprire nuovi concessionari nelle aree dove il marchio non è sufficientemente presente; creare per ciascuno un piano industriale, con un'azione commerciale mirata, "perché quello che vale a Padova non vale a Napoli"; potenziare la rete esistente, sfruttando maggiormente il noleggio e fornendo nuovi servizi; ampliare la rete dei venditori; puntare su una formazione capillare, continuativa e finalizzata alla guida all'acquisto. Il tutto partendo da un presupposto fondamentale: "I nostri prodotti, ad alta tecnologia e con la garanzia dell'assistenza, sono eccellenti".

## Degrocar: Enrico Marcato nuovo direttore commerciale



Torinese, classe 1959, una professionalità consolidata in una realtà leader come OM-Still del Gruppo Kion, Enrico Marcato è il nuovo direttore commerciale della Degrocar di Arzignano (Vicenza), referente nazionale di Mitsubishi Carrelli Elevatori. Marcato subentra a Roy De Ruijter, "al quale va il merito di

## Checkpoint ha presentato L'i-MAP Store integrato

Checkpoint Systems (azienda quotata a New York e leader mondiale per la gestione delle differenze inventariali, la visibilità della merce e le soluzioni di etichettatura dei capi d'abbigliamento nel settore retail) e GS1 Italy/Indicod-Ecr (l'associazione italiana che raggruppa 35 mila aziende industriali e della distribuzione che operano nel settore del largo consumo) hanno avviato da tempo un progetto di collaborazione sull'analisi delle tecnologie RF e hanno presentato l'i-MAP Store integrato presso il Lab di GS1 Italy, il laboratorio di sperimentazione degli standard internazionali GS1 nella supply chain. Obiettivo di questa partnership è la realizzazione di studi di fattibilità volti a testare l'utilizzo dell'RFId/EPC nell'ambito dei pro- >

cessi operativi della supply chain, grazie anche al supporto del Lab di GS1 Italy, sito a Peschiera Borromeo, e sponsorizzato da Checkpoint. Le due aziende, inoltre, contribuiscono, alla divulgazione di informazioni sulla tecnologia RF, le sue modalità di impiego e i relativi vantaggi. In tal senso, l'RFId si presenta attualmente come una realtà emergente, in grado di offrire numerosi benefici ai retailer: tracciabilità della merce lungo tutta la supply-chain, ottimizzazione dei tempi di inventario e maggiore visibilità della merce a scaffale. Il business, così, diventa ancora più efficiente e il consumatore più soddisfatto, in quanto una gestione più accurata delle referenze, da parte del personale del punto vendita, consente di trovare più facilmente il prodotto richiesto. Se, poi, alle etichette intelligenti si aggiunge il plus dell'antitaccheggio, l'RFId si trasforma in un investimento particolarmente interessante per i retailer, in quanto in grado di assicurare un aumento minimo delle vendite di circa il 5%.

## Palletways estende il "servizio garantito" alla Gdo

Consegna puntuale o spese rimborsate, anche per la grande distribuzione organizzata. Dal 10 settembre, Palletways, società leader in Italia nel trasporto espresso su pallet estende alla Gdo il "servizio garantito", che assicura ai clienti il risarcimento dei costi di spedizione in caso di ritardi nel recapito della merce. "Trattandosi di un settore caratterizzato da una certa complessità operativa, solo chi è in grado di offrire la massima precisione e affidabilità in tutte le fasi di ogni spedizione,

dal ritiro della merce alla consegna, può permettersi di proporre un servizio di questo livello. Non a caso, siamo i primi a farlo in Europa", rivendica Albino Quaglia, amministratore delegato di Palletways Italia. Per la società di Calderara di Reno, l'estensione di tale servizio alla Gdo rappresenta la naturale evoluzione di un percorso iniziato oltre tre anni fa con un obiettivo preciso: rendere il rispetto rigoroso dei tempi un imperativo categorico. Il servizio fu lanciato nel giugno 2010: Palletways fu la prima azienda a offrire il rimborso delle spese in caso di ritardo nella consegna, sull'intero territorio nazionale. A settembre 2011, la garanzia venne estesa a tutte le spedizioni Premium, fiore all'occhiello dell'offerta di Palletways e, un anno più tardi, anche alla merce pericolosa. "Con la grande distribuzione, il quadro è finalmente completo. Per noi non esistono clienti di serie B", ricorda Quaglia, "La Gdo rappresenta un quarto dei nostri volumi. È un settore in continua espansione a cui dedichiamo da sempre una particolare attenzione".

## Chep: operativo il robot Klippa per riparare i pallet

Chep Italia, filiale italiana del leader mondiale nelle soluzioni di pooling di pallet e contenitori, ha annunciato di aver reso operativo il robot Klippa per la riparazione automatizzata dei pallet presso il Centro servizi di Massalengo, in provincia di Lodi. L'azienda spedisce, raccoglie, ripara e spedisce nuovamente oltre 300 milioni di pallet e contenitori tramite una rete mondiale di service center, aiutando i propri clienti operanti in diversi settori a consegnare puntualmente i prodotti a distributori e punti vendita. Prima di essere inviati, tutti i pallet sono controllati in dettaglio da un Centro servizi e, se necessario, rigenerati per assicurare sempre standard qualitativi elevati. I Centri servizi di Chep in Italia sono 14. Di questi il Centro di Massalengo rappresenta uno dei più importanti e gestisce tutta l'area lombarda con 1.175 distributori e 161 produttori e, inoltre, un ottimo esempio di automazione, efficienza e procedure efficaci grazie all'introduzione del robot Klippa: una cella automatizzata che taglia gli elementi danneggiati del pallet attra-





verso un sistema idraulico; una volta identificato, il pezzo difettoso viene tagliato e poi lasciato cadere su un nastro e trasportato nel contenitore degli scarti. Immediatamente dopo, il pallet viene riparato manualmente con i pezzi di ricambio. La tecnologia all'avanguardia e i controlli meccanici rigorosi del robot Klippa permettono di rimuovere i difetti dei pallet, dalle schegge alle rotture ad altre irregolarità, fornendo quindi al cliente pallet sempre conformi alle specifiche tecniche. "Qualità del servizio, ma anche qualità del prodotto, è ciò che cerchiamo di garantire con l'innovazione Klippa", sottolinea Paola Floris, Country General Manager dell'azienda.

## ABM sceglie le soluzioni Rockwell Automation

ABM Automazione è un'azienda italiana specializzata nella progettazione e assemblaggio di sistemi di automazione per l'industria. Da

circa un decennio, è anche impegnata nello sviluppo di sistemi di automazione di macchine per la ricostruzione di pneumatici di grandi dimensioni. In questo contesto si è collocata la collaborazione con Rockwell Automation. Per rispondere al meglio alla domanda del mercato, ABM Automazione ha avviato la progettazione e costruzione di Monobeam 80P. Si tratta di una nuova linea per l'estrusione e l'applicazione di gomma su pneumatici per autovettura e autocarro per la quale ha scelto, appunto, i componenti Rockwell Automation. "Ci eravamo prefissati l'obiettivo di raggiungere un livello di prestazione comparabile a quello delle macchi-

ne più grandi e costose ma con dimensioni contenute o equivalenti a quelle delle macchine meno performanti." commenta Alessandro Bollentini, titolare di ABM Automazione. "Quando abbiamo iniziato la progettazione ci siamo resi conto che il successo della macchina era strettamente legato all'adozione di soluzioni innovative e quando abbiamo scoperto che l'offerta Midrange di Rockwell Automation rispondeva perfettamente alle nostre esigenze di alte prestazioni, dimensioni compatte e costi contenuti, la scelta è stata naturale". "Quando ABM Automazione ha condiviso con noi il progetto di questa macchina, abbiamo pensato subito di proporre CompactLogix come sistema di controllo così come il servoazionamento multiasse Kinetix 6000 per il loro rapporto ingombro/prestazione e, per completare l'architettura, i componenti elettromeccanici, l'interfaccia operatore e gli inverter, tutti di Rockwell Automation. La nostra proposta è stata premiata dalla soddisfazione di ABM Automazione che oggi dispone di una macchina innovativa che risponde maggiormente alle più attuali esigenze del mercato", conclude Renzo Lombardi, District Manager Rockwell Automation. ■



# L'imposta di bollo sulle fatture

di Franco De Renzo

**L'**imposta di bollo nella misura di 2,00 euro è obbligatoria sui documenti non soggetti a Iva (dpr 633/1972), qualora l'importo complessivo indicato sia superiore a 77,47 euro. Va tenuto presente che la marca va applicata anche se solo una parte della fattura è assoggettata a Iva e se un importo superiore a 77,47 euro sia relativo a spese anticipate in nome e per conto. Si ricorda che sono esenti dall'imposta di bollo le fatture, le ricevute, le quietanze, le note, i conti, le lettere e gli altri documenti di accredito e di addebitamento riguardanti il pagamento di corrispettivi di operazioni già assoggettate a Iva.



le fatture riguardanti gli acquisti intracomunitari e le operazioni per le quali il contribuente minimo assume la veste di debitore di imposta (esempio: acquisti soggetti al reverse charge).

2) Le fatture emesse in applicazione del reverse charge sono esenti dall'imposta di bollo, poiché riferite a operazioni soggette a Iva (circolari Assonime 23.12.2003, n. 51, e

agenzia entrate 29.12.2006, n. 37/E).

- 3) La R.M. 22.07.1975, n. 432734, precisa che in fattura deve essere chiaramente indicato che si tratta di merci destinate all'esportazione.
- 4) Sulla fattura deve essere indicato che si tratta, ad esempio, di cessione non imponibile ai sensi dell'art. 41 dl 331/1993.
- 5) Le fatture emesse in relazione ai servizi internazionali, di cui all'art. 9, c. 1 dpr 633/1972, godono dell'esenzione in modo assoluto dall'imposta di bollo, in forza dell'art. 15 della tabella allegata al dpr 642/1972, purché tali servizi internazionali siano diretti esclusivamente al fine di realizzare l'esportazione di merci con esclusione, quindi, dei servizi relativi all'art. 8-bis, a favore delle cessioni di navi e aeromobili effettuate nello Stato, a beni in transito doganale, ai trasporti di persone, ecc. (R.M. 6.06.1978, n. 290586).
- 6) La non imponibilità Iva riconosciuta da autonomo e non può ritenersi una disposizione di carattere generale: pertanto, le fatture relative a queste fattispecie devono essere assoggettate alla normale imposta di bollo, fatta eccezione per le fatture emesse nei confronti degli armatori per l'imbarco sulle loro navi di provviste e dotazioni di bordo, in quanto atti inerenti a operazioni tendenti alla realizzazione dell'esportazione di merci.
- 7) Sono esenti le fatture per cessioni di beni (mai le prestazioni di servizi) certamente destinati a successiva esportazione a cura dell'acquirente, previa espressa menzione in fattura (circolare agenzia entrate 1.08.1973, n. 415755). In assenza di certezza di tale condizione si applica il bollo (R.M. 10.08.1978, n. 411861).

Era stato previsto che l'applicazione dell'Iva sarebbe stata semplice e facile. Poi, è intervenuta una serie di precisazioni, circolari, sentenze, innovazioni. In un anno, l'aliquota nell'edilizia è variata 17 volte... ma per legge, ognuno di noi, deve essere sempre perfettamente aggiornato su cosa decidono i nostri eletti. ■

## Per le operazioni superiori a 77,47 euro

### Fuori campo Iva

Art. 2, 3, 4, 5, 7-bis, 7-septies	imposta di bollo 2,00
Contribuenti minimi, art. 100 legge 244/2007 e dl 98/2011 (1)	imposta di bollo 2,00

### Nel campo Iva

Imponibili, comprese le operazioni nel regime dei beni usati, reverse charge (edilizia art. 17, c. 6) (2)	no bollo
rottami (art. 74, commi 7 e 8)	no bollo
Iva assolta all'origine (art. 74, c. 1)	no bollo

### Esenti

Art. 10	imposta di bollo 2,00
Esportazioni (art. 8a, 8b) (3)	no bollo
Cessioni intracomunitarie (art. 66, c. 5, D.L. 331/1993) (4)	no bollo

### Non imponibili

Servizi internazionali (art. 9) (5)	no bollo
Esportatori abituali (art. 8c) (6)	imposta di bollo 2,00
Operazioni assimilate all'esportazione (art. 8 bis) (7)	imposta di bollo 2,00

### Escluse

Art. 15	imposta di bollo 2,00
---------	-----------------------

1) Le fatture emesse dai contribuenti minimi devono essere assoggettate all'imposta di bollo, poiché documentano operazioni per le quali non è esercitabile il diritto di rivalsa (circolare agenzia entrate 7/E/2008, p. 6.4). Sono invece esenti

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

# EDIA EM

Il piacere della guida

quando  
l'affidabilità  
è tutto...



Facilità di manovra senza sforzo... controllo totale  
il nostro unico modello elettrico ha risposto ad nuove richieste  
per "SOLLEVA" - il design rimane più importante della produttività.

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

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

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

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

... giorni dopo giorni... anni dopo anni...

qualunque sia il lavoro... qualunque siano le condizioni.

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



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



**DEGRADCAR**  
insieme possiamo

Numero Verde 800.204.003

Uso: [www.mitsubishitruks.com](http://www.mitsubishitruks.com)

# Le tariffe a forcella sono ancora una questione aperta?

di **Marco Lenti\***

**C**ome sappiamo, con l'entrata in vigore del decreto legislativo 286/2005, le tariffe a forcella sono state definitivamente abolite. Da allora, e sino all'introduzione dell'art. 83 bis del decreto legge 112/2008, convertito con la legge 133/2008, e successive modifiche, le tariffe dell'autotrasporto sono state liberamente negoziabili. Con il citato art. 83 bis, poi, sono stati introdotti i costi minimi.

Nelle intenzioni del legislatore vi era anche quella di introdurre un meccanismo che deflazionasse il contenzioso relativo al recupero delle tariffe a forcella da parte degli autotrasportatori. Tale intenzione doveva essere affidata ad una norma contenuta nella legge n. 32/2005 (delega al governo per il riassetto normativo del settore dell'autotrasporto di persone e cose), la quale all'art. 3 comma 1, da un lato, abrogava una precedente norma interpretativa dell'art. 26 u.c. della legge 298/74 (quest'ultimo imponeva di riportare nei contratti di trasporto in forma scritta, a pena di nullità, gli estremi dell'iscrizione all'Al-

bo dell'autotrasportatore) e, dall'altro, alquanto sinteticamente, affermava che "è prevista la decadenza, entro quattro mesi dalla data di entrata in vigore della presente legge, delle azioni da esercitare". A una prima lettura, gli interpreti hanno ritenuto che tale decadenza dovesse riferirsi alle azioni volte a far valere le tariffe a forcella. Tale interpretazione si fondava sul fatto che la norma era contenuta nella legge per il riassetto normativo dell'autotrasporto, la quale conferiva al governo la delega per adottare uno o più decreti volti, tra l'altro, al superamento delle tariffe obbligatorie a forcella. Per alcuni, dunque, era chiara la volontà del legislatore di riferire la decadenza entro il termine di quattro mesi dall'entrata in vigore della legge alle azioni proponibili nel vigore del sistema tariffario a forcella.

Altri interpreti, invece, hanno ritenuto che la decadenza in questione, essendo stata posta in un articolo che si riferisce all'abrogazione di una norma interpretativa relativa alla nullità dei contratti di autotrasporto redatti in forma scritta ma

senza l'annotazione del numero di iscrizione all'Albo, si dovesse riferire alle sole azioni di nullità di tali contratti. Tale interpretazione, sebbene apparentemente più calzante sotto il profilo letterale, sembrava dovesse escludersi per il fatto che la norma che prevedeva tale nullità era già stata dichiarata incostituzionale con la sentenza n. 7/2005. Questo conflitto interpretativo è stato risolto dalla Cassazione, la quale, con la sentenza n. 4247/2012, ha sancito che la decadenza di quattro mesi dall'entrata in vigore della legge 32/2005 si riferisce alle sole azioni di nullità dei contratti per carenza dell'annotazione dell'iscrizione all'Albo, e non invece alle azioni pro-

mosse dagli autotrasportatori per ottenere il pagamento delle tariffe a forcella. Il motivo principale addotto dalla Suprema Corte a sostegno di tale più restrittiva interpretazione deriva dal fatto che, a suo dire, non sarebbe stato logico ritenere che il legislatore avesse introdotto una decadenza delle azioni per il recupero delle tariffe a forcella prima ancora che esse fossero de-

finitivamente abolite, dato che tale abolizione è intervenuta solo con il decreto 286/2005.

In sostanza la Suprema Corte ci ha detto che quel filtro posto dal legislatore, probabilmente con l'intento di imporre una rigida tagliola alle azioni per le differenze tariffarie, non riguarda queste ultime, ma quelle, residuali, relative alla nullità dei contratti in forma scritta che difettavano dell'annotazione del numero di iscrizione all'Albo. Ciò vuol dire che, qualora un autotrasportatore abbia adeguatamente interrotto i termini di prescrizione, potrebbe ancora oggi intentare un'azione per il recupero delle tariffe a forcella, che si pensavano far parte della storia dell'autotrasporto italiano. ■

**\*Studio legale Mordiglia**

20145 Milano - Via Telesio, 2

Tel. 0243980804

16121 Genova - Via XX Settembre, 14/17

Tel. 010586841 - [mail@mordiglia.it](mailto:mail@mordiglia.it) [www.mordiglia.it](http://www.mordiglia.it)



TOTAL  
COMMITMENT.  
AGILE  
SOLUTIONS.

**FM** > **LOGISTIC**

The art of winning solutions

CONTRACT  
LOGISTIC

MAGAZZINO E  
MOVIMENTAZIONE

CO-PACKING & CO-  
MANUFACTURING

TRASPORTO E  
DISTRIBUZIONE  
NAZIONALE ED  
INTERNAZIONALE

La Nuova Mission:

- Offrire ai clienti servizi innovativi e personalizzati, basati sulle migliori tecnologie e sulle migliori risorse di competenza e professionalità.
- Operare in Italia e all'estero, fornendo servizi di alta qualità, con maggiore ed estesa copertura.
- Essere partner di riferimento per i clienti, fornendo servizi di consulenza e supporto continuo.

17.000 collaboratori in tutto il mondo a servizio di aziende clienti.



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

# Una sentenza che lascia attoniti

di **Stefano Morelli**

Presidente della commissione Dogane di Assologistica

**S**tiamo parlando della sentenza della Cassazione del 27 marzo scorso, n. 7720. Il tema riguarda l'Iva e, in particolare, l'utilizzo mendace della dichiarazione d'intento all'importazione: un operatore doganale, utilizzando l'istituto delle procedure doganali semplificate/domiciliate, in rappresentanza indiretta, suo malgrado, perché in questo paese non si può liberamente scegliere il tipo di rap-



presentanza con il ricorso all'istituto di cui sopra, è stato condannato solidalmente al pagamento dei maggiori diritti doganali in importazione, tributo interno Iva.

Entrando nel merito: un importatore ha fornito una dichiarazione di intento al suo rappresentante doganale; tale dichiarazione è risultata mendace a posteriori, dalla data dell'operazione doganale, in quanto l'importatore aveva indebitamente utilizzato il plafond per non pagare il tributo Iva all'atto dell'importazione. La Suprema Corte ha sentenziato che per l'evasione dell'imposta sul valore aggiunto, derivante da indebito utilizzo del plafond, ne debba rispondere non solo il soggetto per conto del quale è stata presentata la dichiarazione doganale ma anche il suo rappresentante. Inoltre, nella sentenza viene ribadito che la rappresentanza indiretta si estende a tutte le operazioni doganali che il rappresentante, nella veste di dichiarante, sottoscrive ed è solidalmente obbligato per il pagamento dei maggiori diritti, così come nelle previsioni dell'art 201, del codice doganale comunitario, paragrafo 3. Nel dispositivo della sentenza viene espresso anche il dubbio sulla diligenza qualificata

dell'operatore doganale in quanto viene detto che per la natura dell'attività esercitata è implicito che egli debba imporsi obblighi di informazione strumentale rispetto al corretto espletamento dell'incarico conferito, in ordine all'effettiva sussistenza del plafond del proprio rappresentato/cliente.

Una considerazione: il rappresentante in dogana è responsabile della corretta compilazione dei dati sul modello DAU,

forniti dal rappresentato e non può essere chiamato a rispondere di violazioni che non ha commesso e che non era neppure in grado di prevenire. Dico meglio: l'operatore doganale non ha veste giuridica titolata per richiedere al suo cliente documentazione giustificativa/probante che dimostri la titolarità di un plafond Iva. A questo punto è assolutamente indispensabile che anche in Italia sia reso possibile ciò che è previsto dalla norma comunitaria, ossia che, anche con il ricorso all'istituto della procedure semplificate/domiciliate, si possa scegliere il tipo di rappresentanza con cui operare in dogana. Le dogane nazionali hanno sempre rifiutato il ricorso alla formula della rappresentanza diretta

con le procedure semplificate/domiciliate senza peraltro mai comunicare in forma scritta e con riferimenti normativi il motivo del diniego. La motivazione "non scritta" è però evidente: avere due soggetti a disposizione per ogni tipo di rivalsa tributaria.

La dogana è obbligata a motivare un rifiuto, in via generale, ai sensi e per gli effetti dell'art 6, paragrafo 3 del codice doganale comunitario. L'art 5 di tale codice (Reg. Cee n. 2913/92) disciplina in maniera esaustiva la questione della rappresentanza in dogana. Infatti è prevista la possibilità che chiunque possa farsi rappresentare presso l'autorità doganale per l'espletamento di atti e formalità previsti dalle normative doganali e che tale rappresentanza può essere diretta e/o indiretta e non si pone la questione delle procedure semplificate/domiciliate. I rappresentanti in dogana sono una "garanzia in termini di professionalità ed etica", a costo zero per lo Stato, e sono il tramite tra la pubblica amministrazione e il commercio internazionale, dunque un valore da salvaguardare, da sostenere e valorizzare e non da usare come "scudo" rispetto a insolvenze altrui. ■

AVSILO<sup>2</sup>

Molti hanno una soluzione per tutti.  
Noi offriamo a ciascuno la sua.



SILO<sup>2</sup>



MULTIPLO



SILO

 LA PIÙ VASTA GAMMA DI MAGAZZINI VERTICALI

SILO<sup>2</sup> - magazzino automatico a vassoi traslanti per prodotti medio piccoli

MULTIPLO - magazzino verticale a cassette per minuteria varia

SILO - magazzino verticale a vassoi traslanti per barre

**ICAM**  
intelligent space solutions

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

# La funzione dei social network

di **Riccardo Tagliavini**

Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

La formazione professionale continua è una risorsa per il professionista e si inserisce nel concetto del lifelong learning, fondato sull'autovalutazione e sulla autogestione guidata del percorso di sviluppo. L'azione di piattaforme web e di social network per la formazione favorisce l'apprendimento e la crescita collettiva del gruppo che avviene attraverso l'interazione fra i partecipanti. In questo contesto con il termine rete si intende la somma di vari componenti che partono dagli spazi per l'apprendimento animati da partecipanti al corso, tutor formativi e aziendali, docenti, esperti aziendali, passano attraverso ambienti in cui svolgere un'azione prevalente di facilitazione da parte dei docenti, fino ad arrivare a forme di interrelazione da parte di tutti i soggetti coinvolti.

Le nuove tecnologie e il mobile hanno ridotto le distanze e si cerca di individuare forme efficaci per la gestione della conoscenza, per una vision strategica che si potrebbe ridurre a "Ciò che mi serve quando mi serve". L'aspettativa sulla formazione è molto alta, ma i contenuti raccolti non saranno aggiornati per sempre, spesso risultano poco organizzati e facilmente dispersi in qualche forma di memoria, con una frammentazione che stride con l'esigenza operativa di far emergere con facilità dal mare magnum di informazioni i soli contenuti necessari. Nuovi strumenti già molto diffusi potrebbero aiutarci: motori di ricerca semantici per il primo soccorso nella ricerca e modelli quali Wikipedia per lo sviluppo collaborativo di una memoria collettiva. A noi interessa proporre qualche pillola di conoscenza sui social network, perché impazzano nella vita quotidiana e possono essere utili anche in ambito formativo in uno scenario che descriveremo.

L'impronta fortemente virtuale dei social network non sostituisce l'incontro fisico che è alla base delle relazioni, ma si è creato uno spazio trasversale, libero, in cui la persona oltre al professionista ha la possibilità di potersi esprimere. Il variegato e animato panorama di social network ci pone però spesso in una posizione scomoda perchè vorremmo poter veicolare tutti i contenuti digitali di nostro interesse in un unico contenitore, facilmente accessibile e totalmente personalizzabile. A tutti piacerebbe poter disporre di un cruscotto utente che visualizzi guide e manuali aggiornati, l'elenco dei crediti maturati, le prossime scadenze obbligatorie per il profilo professionale ricoperto e, soprattutto, le opportunità formative di un catalogo formativo validato da enti preposti a tale funzione. Potendo disporre di uno strumento simile, la rete appare come il naturale mezzo per lo scambio di tutte le informazioni

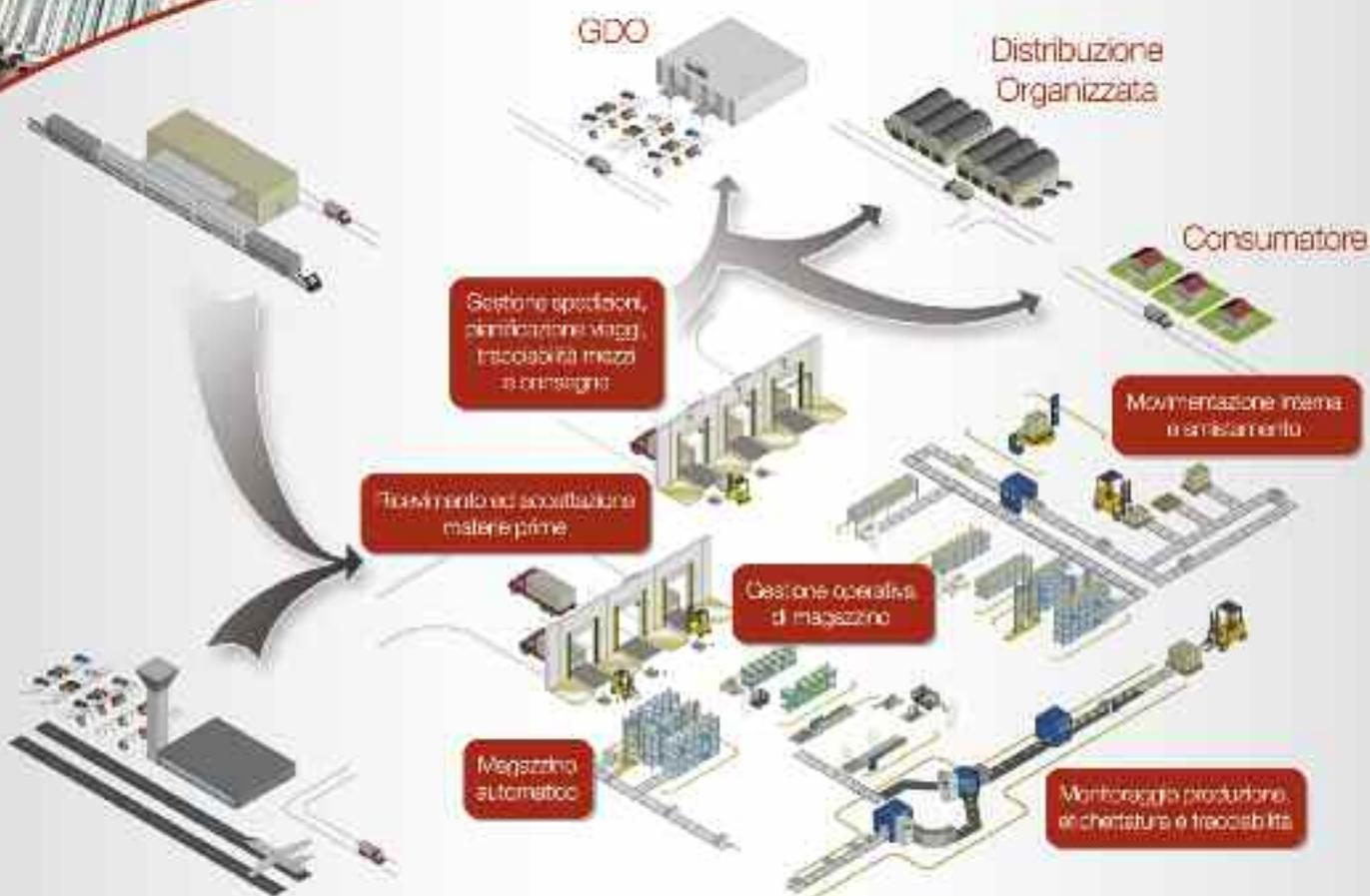


realizzato selezionando il mix di canali di comunicazione più funzionale. Un percorso simile si realizza con una modalità interattiva che oltre agli obiettivi minimi garantisce una elevata personalizzazione. Ci è stato insegnato che l'ascolto e la comunicazione sono i primi passi per mettere in movimento le competenze, ma ciò che stiamo introducendo nella nostra realtà in rete è la filosofia open source e open content. Aprire le piattaforme e renderle potenzialmente utilizzabili da qualsiasi aggregatore di contenuti è quindi una strada percorribile anche nelle fasi vortuose che accompagnano il raggiungimento degli asset aziendali e Scuola Nazionale Trasporti e Logistica è in grado di predisporre i canali innovativi necessari, mettendosi a disposizione anche di chi delega la realizzazione di processi formativi in rete. Il sito ufficiale [www.scuolatrasporti.com](http://www.scuolatrasporti.com) è l'aggregatore di contenuti in un mercato ormai maturo per uno switch-off e in questo scenario il cui primo passo è un progetto pilota sui social network in ambito logistica e trasporti, al fine di realizzare con alcuni partner il prototipo di un hub partecipativo per il settore di riferimento, un canale formativo e di comunicazione riconosciuto per contenuti culturali, competenze tecniche, valori etici e capace di veicolare informazioni e tendenze utili a professionisti, aziende, istituzioni e territorio. Per descrivere la conoscenza ci piace utilizzare la metafora di una forma liquida che si adatta continuamente all'ambiente, alle persone e agli scenari. La possibilità di selezionare solo i contenuti di interesse per poi approfondire l'intero programma, crea quella confidenzialità che legittima il mezzo, fidelizza l'iscritto e favorisce la diffusione dei contenuti. Oltre alle fasi formative, i momenti di vita propri della community e le idee di business che nasceranno all'interno del social network avranno così la giusta visibilità.

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



- Innovazione
- Esperienza
- Affidabilità



# Cultura&Formazione per una logistica migliore

“È nei momenti difficili che le aziende devono rafforzare le loro capacità di incidere sul mercato, sfruttando al meglio le risorse, in primis il loro capitale umano”, afferma Donatella Rampinelli.

di **Giovanna Visco**



**DONATELLA RAMPINELLI**

**A**nche in tempi migliori, la vita delle imprese di logistica in conto terzi in Italia non è mai stata semplice. Infatti, a differenza dei paesi europei transalpini, da decenni deve confrontarsi con gigantesche burocrazie e infrastrutturazioni avulse da logiche di sistema. La complessità ormai evidente dell'ambiente economico, normativo, infrastrutturale e sociale nel quale la logistica in conto terzi si muove spesso sopravanza le possibilità strumentali e percettive dei singoli soggetti operativi, rendendo il processo di formazione e di preparazione professionale delle risorse umane presenti in azienda un fattore non più opzionabile. Esigenze di approfondimento tecnico e di conoscenza culturale degli ambiti nei quali si sviluppano i business

delle imprese logistiche sono state recepite già da diversi anni da Assologistica, che ha creato al proprio interno un ramo strutturato esclusivamente per la formazione e la cultura logistica, spesso anticipando i bisogni delle imprese, Assologistica Cultura e Formazione (C&F). “Siamo convinti che l'operatività dell'impresa logistica debba essere sostenuta con strumenti formativi adeguati che possono essere prodotti solo all'esterno, dato i costi che comporterebbe farlo internamente. Oggi l'impresa di logistica conto terzi deve confrontarsi con aspetti che non riguardano più semplicemente il rapporto cliente-fornitore, ma il mondo esterno, dai vincoli ambientali a quelli amministrativi e sociali. Nello stesso tempo, la diffusione della pratica formativa significa anche creare un ambiente competitivo che stimoli la crescita non solo delle singole aziende ma dell'intero sistema” sottolinea Francois Daher, segretario generale di Assologistica.

A presiedere Assologistica C&F Donatella Rampinelli, che, proveniente da anni di esperienza manageriale nel campo operativo logistico, persegue lo scopo dell'associazione di sviluppare e diffondere cultura logistica, con passione, tenacia e indiscussa competenza.

**PRESIDENTE RAMPINELLI, SE LA CRISI CONTINUA A MORDERE, PERCHÉ INVE-**

## **STIRE IN FORMAZIONE?**

■ È soprattutto nella crisi che le imprese devono rafforzare le proprie capacità di incidere sul mercato utilizzando al meglio i propri asset, a partire da quello principale costituito dal capitale umano, e la formazione è proprio il sistema più utile per garantire competenze in linea con l'evoluzione del mercato.

## **TUTTAVIA SPESSO PREVALE L'IDEA “C'È DIFFICOLTÀ, STRINGIAMO LA CINGHIA, ASPETTIAMO CHE PASSI E NON SPENDIAMO PIÙ NIENTE”...**

■ In momenti di incertezza per molti vale ancora la propensione derivata da modelli economici passati, quando governava il semplice meccanismo della domanda-offerta, e la risposta migliore era di chiudersi nel proprio ufficio a controllare la situazione, evitando decisioni anche di minimo rischio. La strategicità della cultura e formazione logistica oggi consiste nel miglioramento e nel salto di qualità guardando anche a scenari alternativi, obbligando il manager a potenziare, tonificare e motivare alla sfida tutto il proprio team con attività di coaching e formazione.

## **INSOMMA È DIVENUTO STRATEGICO PER L'IMPRESA LOGISTICA UN DIVERSO APPROCCIO CULTURALE.**

■ Sì, proprio così. Se il momento si fa duro, la risposta migliore è innanzitutto



culturale: capire dove sta l'eccellenza, studiarla e imparare da chi ha acquisito per primo la leadership in un determinato settore.

### MA UNA COESIONE CULTURALE DI SETTORE PER FAR FRONTE ALLA CRISI QUANTO È IMPORTANTE?

■ Ritengo che l'unica risposta valida per uscire da questa crisi, che non è espressione di un momento, ma un radicale cambio di contesto, sia la sinergia operativa, che richiede umiltà e coesione e contrasta fortemente con l'essere arroccati sulle proprie posizioni e il non "fare squadra", nella convinzione di non aver bisogno di nessuno o, peggio, per paura di essere "copiati". Il continuare a muoversi seguendo vecchie coordinate, mentre all'esterno si stanno modificando profondamente gli assi di riferimento, rischia di depotenziare l'effetto sul mercato anche di risposte "geniali". Bisogna unire le forze e, per farlo, servono menti aperte che nulla più dello studio formativo è in grado di creare.

### TUTTAVIA, SPESSO IL SENSO COMUNE VEDE LA FORMAZIONE COME QUALCOSA DI TEORICO E NOIOSO, DI SCARSA UTILITÀ...

■ Nei corsi di Assologistica C&F la testimonianza di manager e professionisti del settore porta concretezza e attualità ai temi proposti. Inoltre tutto l'ambito riguardante le tematiche più a diretto contatto con le normative vigenti è costantemente arricchito dai pareri espressi in giurisprudenza a garanzia di una solida stesura di contratti e accordi in ambito logistico. Siamo impegnati con entusiasmo e passione, anche in si-

nergia con altri partner, a elaborare le nostre proposte formative, seguendo la consapevolezza di dove si possono for-

mare le lacune. Alcune iniziative riguardano argomenti su cui sono concentrate le necessità della maggior parte delle aziende soprattutto nel campo normativo; altre invece sono particolarmente complesse perché nascono da nuove discipline che creano valore all'interno della supply chain, come l'utilizzo di nuovi modelli previsionali o di tecniche di simulazione.

### QUAL È IL RAPPORTO DI ASSOLOGISTICA C&F CON LE IMPRESE ADERENTI AD ASSOLOGISTICA?

■ Innanzitutto di stimolo prezioso sotto forma di domande e richieste che ci rivolgono, che, con i consiglieri di Assologistica e la segreteria, trasformiamo in nuovi percorsi formativi aperti alle imprese del settore e a chi vuole sviluppare la conoscenza in logistica e supply chain management. Grazie a questo tipo di sollecitazioni, nel prossimo trimestre di fine anno abbiamo un programma corsi ancor più rinnovato, in cui trova ampio spazio la nuova collaborazione con GEA, società di consulenza di direzione da tempo al fianco delle aziende del made in Italy. Capire il momento, studiare le necessità, cercare l'eccellenza e trovare il modo più efficace per divulgare e condividere queste conoscenze attraverso convegni o percorsi formativi è quello su cui Assologistica Cultura e Formazione sta lavorando intensamente. ■

## I PROSSIMI CORSI

Pubblichiamo il fitto calendario dei corsi previsti da Assologistica Cultura&Formazione per i mesi di ottobre e novembre.  
Segreteria corsi: tel. 0266989866  
email: [culturaformazione@assologistica.it](mailto:culturaformazione@assologistica.it)  
Info corsi: [www.culturaeformazione.com](http://www.culturaeformazione.com)

### OCTOBRE

14/15

Reengineering dei processi di magazzino

16

Il contratto di logistica e le operazioni di terziarizzazione

17

La comunicazione digitale (nuovo)

22

Il budget di un operatore della logistica conto terzi (nuovo)

23

Il trasporto internazionale su gomma

24

Introduzione al mondo doganale

25

Il contratto di trasporto dalle implicazioni alle soluzioni

30

La logistica protagonista della filiera

### NOVEMBRE

5

Il marketing logistico e la creazione di nuovi servizi (nuovo)

6

La logistica dell'ultimo miglio (nuovo)

7

I rischi import-export e le best practices doganali

12

Il contratto di sub-vezione (nuovo)

13

Gestione delle controversie nel trasporto su gomma

14

La pianificazione della domanda (nuovo)

20

Le responsabilità del committente nella filiera del trasporto

21

I depositi Iva, i depositi doganali e gli altri regimi doganali

26

La dogana nel magazzino

# Combattiamo all'estero la crisi italiana

Il Gruppo Transmec, con tante filiali nel mondo e una notevole presenza nell'est europeo, fronteggia la flessione sul mercato interno con un forte sviluppo delle attività fuori dall'Italia.

di **Paolo Giordano**



**DANILO MONTECCHI**

**L**e radici di Transmec Group, con sede a Campogalliano, in provincia di Modena, risalgono alla metà del 1800. Il Gruppo, ora spesso definito nelle cronache locali come “una multinazionale tascabile”, ha una storia che si può identificare con quella dell’“imprenditoria di famiglia” che ha costruito la nostra industria e che ha fortemente contribuito a fare del nostro paese una delle punte industriali nel mondo. “Il mio trisnonno, Gaetano, ha incominciato con il carretto a collegare la pianura con le montagne del modenese. Mio nonno raccontava che a quei tempi il vero problema era rappresentato dalle ripide discese. Allora, per affrontare questo problema, usavano cavalli addestrati, cavalli ‘da freno’. Si ri-

cordava anche con piacere quando sotterrò, durante la seconda guerra mondiale, due camion affinché i tedeschi non glieli portassero via”, ci dice, non nascondendo una punta di orgoglio, Danilo Montecchi, che attualmente è al vertice dell’azienda con il fratello Massimo. Un orgoglio, del resto, pienamente giustificato, dato che il “cavallo da freno” è stato oggi sostituito da sofisticate tecnologie, che il raggio d’azione dell’impresa si è esteso dalle colline modenesi a tutto il mondo, che l’azienda è diventata un Gruppo a cui fanno riferimento tante imprese impegnate in diversi settori e in tante aree geografiche, dall’America del sud, con presenza in Cile, Venezuela, Brasile, Perù, all’intera Europa, all’India e alla Cina, che il carretto del trisnonno dei Montecchi si è trasformato in tir, aerei, navi e treni. Quindi, l’azienda ha vissuto una grande trasformazione, una grande crescita nel corso dei decenni, con tappe importanti, ad esempio il 1972, quando iniziò la sua “era moderna” con la nascita di Transmec e cominciarono i trasporti fuori dai confini nazionali (“In primo luogo le ciliege di Vignola”, precisa Montecchi) e il 1991, anno in cui l’impresa “sbarcò” in maniera importante oltre Manica, sulla terra inglese.

Dai numeri che ci riferisce Montecchi per descrivere le performance del Grup-

po nel 2012, durante la nostra intervista, un dato ci colpisce: su un fatturato consolidato di 260 milioni e aggregato di 300 milioni, 150 sono stati maturati all’estero, dei quali il 66% con attività estero su estero. Un dato che fa ben capire la definizione che prima abbiamo riportato, ossia di “multinazionale tascabile”. Da qui partiamo nella nostra conversazione.

## **QUAL È LA SPIEGAZIONE O LA MOTIVAZIONE DI QUESTA PREMINENZA NEL VOSTRO BILANCIO DELLE VOCI CHE RICHIAMANO ATTIVITÀ FUORI DAL NOSTRO PAESE?**

■ Premetto che guardare fuori dall’Italia è sempre stato un elemento importante della nostra strategia aziendale. Non per nulla, quando l’azienda fu, diciamo, “ribattezzata” Transmec, quel “mec” finale richiamava il “mercato comune europeo”. Oggi, penso che espandersi all’estero sia una necessità, resa ancora più urgente e necessaria dalla situazione economica e produttiva del nostro paese. L’Italia è ferma, altre economie nel mondo invece stanno ripartendo: gli Stati Uniti sono in ripresa, in Europa le cose stanno, anche se lentamente, migliorando, così come sta accadendo nella stessa Cina. Nell’Unione europea, i consumi stanno aumentando, si stanno attualmente toccando i livelli che generalmente si raggiungono a Natale. Le pos-



so dare un dato sulla nostra attività di settembre, che mi è appena arrivato e che indirettamente conferma tale situazione: in Italia, abbiamo fatturato l'11% in meno, in Romania, dove siamo molto presenti, il 45% in più.

### **NON È MOLTO OTTIMISTA, QUINDI, SUL NOSTRO FUTURO?**

■ Dico che non vedo decisi segnali di ripresa, solo qualche "barlume". Ad esempio, a Sassuolo, nel distretto delle piastrelle, si ricomincia a fare spedizioni, ma se prima della crisi avevamo un valore 1.000, poi sceso nel momento più buio a 10, ora siamo a 200/300. Questo però sempre grazie all'export.

### **SECONDO LEI, A COSA SI DEVE PRINCIPALMENTE ADDEBITARE QUESTA SITUAZIONE?**

■ Il discorso sarebbe lungo. Mi limito a farle due esempi, dai quali può trarre le conclusioni e anche una risposta alla sua domanda. Primo: per fare un magazzino qui ho impiegato quattro anni, in Romania sono andato dal prefetto, gli ho illustrato il progetto, mi ha chiesto quanta gente avrei occupato, e siamo subito partiti con i lavori. Secondo: lavoriamo con una nota multinazionale per la quale trasportiamo in Romania materie prime e dalla Romania il prodotto finito in tutta Europa, a questa importante azienda italiana un minuto di

lavoro costa 10 centesimi in Cina, 32 in Romania, 78 in Italia. Difficile non delocalizzare in tale situazione. Il peso della burocrazia e l'alto costo del lavoro, senza che i lavoratori ne traggano poi un beneficio, sono due forti sbarramenti alla crescita del nostro paese. Posso aggiungere che c'è da noi anche una sottovalutazione di quanto sia importante la logistica, un settore che è centrale per lo sviluppo. Ce lo hanno insegnato gli olandesi, i tedeschi, gli inglesi. Basta guardare al modenese, al distretto della ceramica, di cui parlavamo prima: tutte le aziende, anche le più grandi, continuano a praticare il franco fabbrica, delegando ai clienti tutte le operazioni logistiche e il trasporto, ma anche gli utili di tali attività.

### **NON VEDE ANCHE UN LIMITE NEL LIVELLO DELLE NOSTRE INFRASTRUTTURE?**

■ Guardi, sono appena tornato dall'Inghilterra, dove ho visitato un nuovo gateway realizzato sul Tamigi. Una cosa impressionante. Specialmente se consideriamo che Gioia Tauro, un porto che potrebbe essere decisivo per la nostra logistica, non ha un'infrastruttura ferroviaria degna di questo nome. Se mi soffermo su Modena, le posso dire che è stato finito un terminal a Cittanova, ma purtroppo non ha accesso e non ha spazi a fianco per caricare e scaricare le merci. Ci sono problemi di espropri, c'è di mezzo un parco archeologico e tutto si ferma. ■

### **MI PARLI DEL VOSTRO LAVORO IN ITALIA. COME AVETE AFFRONTATO LA CRISI?**

■ Noi siamo storicamente bravi e competitivi in diversi settori, che hanno sempre rap-

presentato il nostro core business, fra i quali automotive, industria meccanica, fashion, accessori abbigliamento, arredamento. Quando è iniziata la crisi, considerando che tali settori sarebbero stati maggiormente penalizzati, abbiamo puntato in maniera decisa anche sul grocery, che, come poi è avvenuto, abbiamo considerato meno esposto al "vento" negativo. Abbiamo costituito una società ad hoc, Transmec To Be, per focalizzare le attività già gestite in questo settore e costituirne una prima base di sviluppo; nel triennio 2011-2013 abbiamo avviato forti investimenti in sistemi e organizzazione e oggi siamo partner di una decina di clienti leader in questo settore, sia della distribuzione moderna che della produzione (Coop Adriatica e Gruppo Bolton per citare i principali). Copriamo tutti i servizi logistici e tutti i canali distributivi (dalla grande distribuzione al dettaglio, dall'ingrosso agli specializzati) gestendo oltre 500 consegne al giorno, con un'organizzazione dedicata e sistemi informativi all'avanguardia. Lavoriamo bene, ma, purtroppo, con margini sempre più ridotti. Crescere e investire in Italia è sempre più complicato, le uniche strade per sviluppare sono - così come stiamo facendo in Transmec - l'apertura a nuovi mercati in crescita e l'estensione del proprio portafoglio servizi. ■

# Flessibilità e rapidità, due qualità necessarie

Nel settore Fashion, la Laziale Distribuzione risponde, di fronte a un mercato in continua trasformazione, sviluppando le tecnologie e migliorando costantemente l'automazione dei propri magazzini.

di **Carlo Conti**

**"D**edichiamo alla logistica del fashion e dei suoi accessori oltre 30 mila metri quadrati, un abbondante 35% della nostra nuova struttura di Santa Palomba, a pochi chilometri a sud della capitale. È per noi un settore importante, dove ci siamo altamente specializzati e che rappresenta anche il 30-35% del nostro fatturato", sottolinea il direttore generale del Gruppo Laziale Distribuzione, Alessandro Bursese.

Nell'azienda romana c'è soddisfazione per i risultati raggiunti in questo particolare settore della logistica, il cui grado di terziarizzazione di logistica e trasporti risulta, in generale, inferiore rispetto a settori più maturi come l'alimentare o il farmaceutico, quest'ulti-

mo altro settore in cui l'azienda lavora molto, ma non si nasconde che è un settore complesso, che presenta particolari difficoltà. Intanto il mondo della produzione è estremamente variegato, si va dai piccoli produttori alle grandi case multinazionali, esistono produttori che lavorano all'estero e che esportano in Italia e viceversa. "Il settore è frastagliato fino all'inverosimile. Questo aspetto, ad esempio, lo differenzia notevolmente da quello del farmaco, dove la produzione è più accentrata, dove è predominante la presenza delle grandi case multinazionali", ci conferma Davide Imperi, responsabile operativo dell'azienda, che insieme a Gianluca Barzi, responsabile del comparto fashion, incontriamo a Santa Palomba e ci accompagna a visitare i magazzini dedicati al settore.

Un comparto, quello del fashion, che inoltre, ha vissuto in tempi recenti una profonda trasformazione: in precedenza, la distribuzione dei capi era scaglionata su scadenze più o meno precise che scattavano in coincidenza con la presentazione delle collezioni stagionali e con tempi abbastanza lunghi e certi per rifornire il mercato. Oggi, non è più così, si potrebbe parlare di "una catena continua", ovviamente con notevoli ricadute sulla logistica e sul trasporto. "Molto materiale che riceviamo dai produttori o dai distributori non

tocca quasi terra nel nostro magazzino, ha una sosta breve, fino a volte a qualche ora", sottolinea Barzi. "Inoltre, stanno sempre più crescendo anche in Italia le vendite online. Un fenomeno che è partito in ritardo nel nostro paese, ad esempio rispetto alla Gran Bretagna, è che si è affiancato alle televendite. La tendenza è di una crescita annuale a due cifre, però con tante incognite e tante problematiche". Molto forte è la differenza dell'organizzazione logistica che occorre mettere in piedi per le vendite via internet. "Questo è un aspetto che i produttori assai spesso sottovalutano, credendo che basti avere un sito accattivante e porre articoli in bella mostra, non pensando a tutto ciò che viene dopo. Intanto la consegna va fatta door to door con tempi ristretti. Il cliente vuole avere subito il prodotto che ha ordinato. Siamo così di fronte a ordini molto frammentati su un 'paniere' molto ampio rispetto alle vendite alla distribuzione e ciò crea un lavoro più complesso all'interno dei magazzini che devono essere gestiti con logiche assolutamente diverse. Inoltre, l'impatto che si ha sulla reverse logistics è per le vendite online di gran lunga superiore: spesso il cliente ordina taglie o colori diversi per uno stesso articolo. Lo vuole vedere o provare. Poi lo rimanda indietro. Su, ad esempio, tre articoli, ne tiene uno solo - osserva Imperi - e qui si





nell'organiz-

zazione dei processi del Grup-

po Laziale Distribuzione e nel ricorso alle tecnologie più avanzate. “Abbiamo raggiunto un livello di automazione molto elevato nella gestione della logistica distributiva del fashion. Abbiamo adottato una strategia ‘quick response’ che punta alla semplificazione dei flussi informatici in maniera da favorire flessibilità e rapidità. Due ‘qualità’ nel mercato odierno assolutamente determinanti. Ciò significa che abbiamo realizzato una completa integrazione informatica tra il sistema di gestione dei clienti e quello del nostro magazzino, con un aggiornamento in tempo reale delle movimentazioni in entrata e in uscita. Tale stretta collaborazione, che va dal produttore delle materie prime ai punti vendita finali, abbracciando l'intera filiera, favorisce, appunto, la flessibilità e la rapidità di risposta alle variazioni della domanda. Molto efficiente è, quindi, la nostra gestione informatizzata del magazzino, che si avvale di terminali in RF e lettura barcode. Siamo in grado di evadere gli ordini nelle 24 ore, con consegne in Italia e all'estero. A ciò aggiungiamo tutti gli altri servizi dal tracking delle spedizioni al ricondizionamento dei capi, al packaging personalizzato, al web reporting, all'assistenza doganale”, conclude Imperi, mentre lasciamo Santa Palomba e un'azienda che rappresenta, in una realtà logistica ancora arretrata come quella romana, una validissima eccezione, che con coraggio e professionalità, forte della sua storia, ha accettato la sfida della competizione, molto spesso con le grandi società multinazionali. ■

apre un'altra storia che coinvolge il mondo dei resi e dei pagamenti: in Italia, la merce si paga o contrassegno o con carta di credito, per un prodotto rimandato indietro il cliente vuole che gli siano restituiti subito i soldi. Se non avviene, c'è per il produttore un forte rischio immagine. I social network non lo perdonano”.

Fashion uguale un “mondo” complicato, caratteristica aggravata dalla crisi. “Da quanto stiamo rilevando dalla nostra attività, in luglio e in agosto il trend di ‘caduta libera’ pare essersi interrotto

sia per il fashion sia per gli accessori. In agosto, rispetto allo stesso mese dell'anno scorso, la camiceria, ad esempio, è andata meglio, le spedizioni sono aumentate. Possiamo azzardarci a dire che l'emorragia incomincia a rallentare, dopo aver vissuto dodici, diciotto mesi di perdite a due cifre nei volumi spediti. Il mercato pare stabilizzarsi, chi non ha retto ha dovuto abbandonare e sono rimaste in piedi in tutti i settori, produzione, distribuzione, catene, punti vendita, solo le aziende più solide. Ciò sta permettendo ai produttori di avere davanti un quadro più strutturato, più ‘regolare’, che permette loro di fare programmazione”, sottolinea Barzi. Ciò non toglie che la competizione, che il confronto sul mercato sia sempre serrato riguardo tutti gli aspetti della filiera, compresa la logistica.

“Nel settore, così come è caratteristica da sempre della nostra azienda, abbiamo risposto alle difficoltà creando un rapporto sempre più stretto con i nostri clienti, stabilendo con loro delle vere e proprie partnership e interpretando al meglio le loro esigenze”, mette in evidenza Barzi. Un'altra risposta è stata



GIANLUCA BARZI



# Con Ceva la logistica è fashion

Forte della sua esperienza e delle sue tecnologie, l'azienda offre soluzioni d'avanguardia, a livello domestico e internazionale, al settore dell'abbigliamento e della moda.

**C**eva è uno degli attori di riferimento nella logistica del fashion in Italia: nel nostro paese l'operatore mette a disposizione dei clienti che operano in questo settore nove impianti per una superficie dedicata di oltre 100 mila metri quadrati dove ogni anno vengono movimentati circa 50 milioni di capi e calzature. Ceva occupa una posizione di rilievo nel comparto abbigliamento, calzature e accessori, caratterizzato da soluzioni all'avanguardia e ad alto valore aggiunto, dalle SMART solutions e dall'orientamento "lean", che mira all'ottimizzazione dei processi in un'ottica sistematica di eliminazione degli sprechi. Offre inoltre una gamma di servizi a supporto delle case di moda che si rivolgono all'estero, che hanno un orientamento di business internazionale. Si tratta di servizi non solo legati al trasporto e alla movimentazione dei capi, stesi e appesi, via aerea e via mare, ma anche di gestione delle

materie prime, reverse logistics da e verso la casa madre e gestione doganale. "Il mercato legato alla moda - sottolinea Barbara Miceli, Fashion Business Development di Ceva Logistics Italia - coniuga un alto livello di internazionalizzazione a una presenza capillare a livello locale. Per questo motivo abbiamo deciso di sviluppare le nostre attività proprio in questo settore". L'obiettivo è quello di crescere in modo significativo: l'incremento previsto per il segmento fashion di Ceva Italia è del 20% nei prossimi tre anni. "Crediamo molto nel settore moda - continua Miceli - e nei suoi sviluppi futuri. Le aziende si trovano a dover affrontare sfide, anche logistiche, connesse ai processi di internazionalizzazione che, complice la crisi, stanno diventando inevitabili". "L'eccellenza delle nostre soluzioni logistiche è riconosciuta da molte azien-

de del settore che hanno scelto di affidarsi a noi: siamo uno dei tre principali player di questo comparto", puntualizza Barbara Miceli. "L'affidabilità di un sistema informativo specializzato e un livello di 'customizzazione' nella gestione del fashion ci permette di gestire tutte le specificità del settore, dal capo appeso, al capo steso, alle calzature, all'intimo e tutti i resi che devono poi essere gestiti per la successiva vendita".

## Ceva punta a uno sviluppo nel settore del 20%

Tecnologia e innovazione sono due elementi chiave sia per affrontare le stagionalità tipiche di questo settore, minimizzando il ricorso a manodopera occasionale, difficile da reperire e limitata a livello di esperienza e professionalità, sia per rispondere ai clienti in termini di efficienza di processo, tracciabilità e visibilità delle operazioni. Ceva sta sperimentando sistemi RFID, che permetteranno all'operato-

re di fare un importante salto di qualità nella gestione nel mondo della logistica del fashion: questa nuova tecnologia consentirà di integrare tutta la supply chain dei clienti, assicurando loro un'elevata flessibilità operativa, grande rapidità nello svolgimento delle attività, consegne puntuali e costante tracciabilità della merce. Innovativo dal punto di vista tecnologico è il magazzino di Limena, dedicato alla gestione di prodotti stesi e appesi: in questo hub Ceva ha adottato una soluzione semi-automatizzata per lo stoccaggio dei capi appesi che



si sviluppa su tre piani di altezza. Inoltre, l'impianto è dotato di radiofrequenza e l'identificazione della merce è realizzata mediante l'impiego di codici a barre e palmare. Un altro magazzino dedicato a questo settore è quello di Cortemaggiore, in provincia di Piacenza. Proprio qui vengono gestiti e movimentati i capi di Liu-Jo, nota azienda che opera nel settore dell'abbigliamento moda, accessori e calzature, con circa 310 boutique monobrand e 5.100 punti vendita multibrand nel mondo. A Cortemaggiore Ceva offre a Liu-Jo soluzioni connesse alla vendita online quali il packaging, le confezioni regalo e la gestione dei resi di capi d'abbigliamento, borse, calzature e accessori. Inoltre, mette a

### **Una partita importante si gioca sulle vendite online**

disposizione del cliente anche servizi a valore aggiunto "su misura", come la personalizzazione dei prodotti sulla base del singolo acquisto. Infine, l'operatore si fa carico delle attività di trasporto in Europa. Andrea Cappi, E-Commerce Director di Liu-Jo, ha dichiarato: "Abbiamo deciso di affidare a Ceva le attività di packaging, confezionamento regali, distribuzione e reverse logistics perché possiamo contare su un partner che metterà a nostra disposizione soluzioni eccellenti e impeccabili. Il know how che questo operatore ha maturato a livello internazionale, insieme alle numerose partnership siglate con altri importanti siti di e-commerce, saranno dei fattori chiave per sostenere i nostri obiettivi di busi-

ness, non solo in Italia, ma anche all'estero. La nostra azienda e Ceva condividono lo stesso orientamento all'innovazione e per la ricerca della qualità, due pilastri fondamentali per acquisire vantaggi competitivi". "In Italia, a oggi, sono oltre 12 milioni gli utenti attivi che acquistano online, c'è quindi una forte richiesta di operatori logistici esperti", ha commentato Giuseppe Chiellino, amministratore delegato di Ceva Italia. "La nostra conoscenza del settore fashion, la nostra esperienza nell'e-commerce e il nostro orientamento all'eccellenza operativa ci consentono di avere un vantaggio competitivo nel nostro settore. Un elemento distintivo di questo

accordo è la collaborazione integrata con la divisione marketing di Liu-Jo, mirata a offrire servizi personalizzati ai clienti finali. Questo elemento può aiutare Liu-Jo a ottenere un ulteriore vantaggio nel suo settore. Ceva può offrire garanzie sul rispetto dei tempi di consegna e fornire la giusta flessibilità per sostenere i clienti nelle loro attività di vendite online". Presenza capillare, network internazionale, tecnologia, innovazione, esperienza, hub attrezzati con i sistemi più avanzati fanno di Ceva un partner strategico a cui esternalizzare le attività logistiche di una casa di moda che si volge al mercato nazionale ma anche internazionale, in un'ottica che pone al centro il binomio efficienza e ricerca del miglioramento continuo, secondo un approccio volto all'"eccellenza operativa". ■



## Geodis Wilson: un nuovo imballo per i farmaci

Nonostante la crisi economica che attanaglia il nostro paese e l'Europa, il farmaco regge all'urto. Infatti, il mercato del trasporto pharma di Geodis Wilson ha fatturato, nel 2012, oltre 100 milioni di euro nel mondo, con una crescita costante del 15% annuo. Geodis Wilson in Italia non è certo da meno con un fatturato di più di 2,5 milioni di euro solo nel 2012 e un trend annuo di crescita del 14,5% per un trasportato complessivo di 700 tonnellate. Geodis Wilson, per fornire il servizio alle più importanti industrie farmaceutiche mondiali, si è strutturata aprendo un vertical market coordinato a livello europeo. I paesi dove Geodis Wilson opera con maggiore vitalità sono Francia, Gran Bretagna, Svezia, Italia, Germania e Belgio. I mercati verso cui sta aumentando il trasporto di farmaci sono Cina, India, Australia e America Latina. In particolare la filiale Geodis Wilson Italia è al servizio delle principali aziende farmaceutiche attive nel nostro territorio, trasportando farmaci e principi attivi dall'Italia in Europa e in tutto il mondo.

“Il settore del trasporto dei farmaci - dichiara Geodis Wilson Italia - è particolarmente strategico per l'azienda, essendo in costante crescita. Oltre a ciò, rappresenta una sfida continua. Infatti, le caratteristiche di questo prodotto richiedono un'attenzione massima alla qualità del trasporto, in termini di mantenimento della catena del freddo e della puntualità nelle consegne. A riprova di questo, basti pensare che le compagnie di trasporto aereo stanno studiando sistemi sempre più sofisticati per mantenere costante la temperatura. Anche l'azienda è attiva su tale terreno: curiamo in modo particolare gli imballi, prospettando al cliente diverse soluzioni per mantenere sotto controllo la temperatura. Ad esempio, l'azienda ha studiato un imballo 'GBox' che, costruito con un materiale particolare, riesce a limitare gli sbalzi di temperatura, dovuti alle condizioni climatiche, dal ritiro del prodotto fino alla destinazione finale. Trasportare farmaci richiede qualità assoluta, flessibilità, capacità di consulenza tecnica elevata, cose che Geodis Wilson Italia riesce a offrire per le spedizioni di farmaci in ogni parte del mondo.

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

## Presentata la soluzione WOCC per la catena del freddo

ERPlan e Caen RFID hanno presentato al Cold Chain Pharma di Milano la soluzione WOCC, Web Order & Cold Chain, il sistema per il monitoraggio e la logistica della catena del freddo e del fresco per il mondo del farmaco. Si tratta di una nuova soluzione per la tracciabilità di tale catena, da -30C° a +70C°, che consente la gestione della tracciabilità della temperatura durante i trasporti e gli stoccaggi, in una logistica innovativa tra azienda, fornitori e clienti per permettere la visualizzazione e la garanzia di qualità dei processi della supply chain globale. WOCC permette, con l'utilizzo di EasyDatalogger, la raccolta e la gestione dei dati, rende automatica l'identificazione e la tracciabilità del prodotto, il monitoraggio e la storizzazione della temperatura nella supply chain del farmaco. È integrabile a vari livelli con il sistema cliente e utilizza informazioni centralizzate in ambito Cloud, accessibili via web, che vengono raccolte sul campo e gestite near realtime per il controllo della cold chain nella sua completezza. In particolare, permette di visualizzare, in modo autenticato e personalizzabile, le seguenti informazioni: gestione documenti, gestione operazioni, monitoraggio temperatura, ricezione merci e gestione della qualità. Speciali sensori con datalogger di temperatura, con tecnologia RFID passiva, applicabili alle singole unità di movimentazione del prodotto, scatole, contenitori e/o pallet, oltre a identificare il singolo contenitore sono in grado di tracciare il profilo della temperatura rilevata e registrata nel tempo intercorso da quando il controllo è stato attivato fino alla consegna al cliente. L'uso di tecnologia RFID permette l'implementazione di scenari di raccolta dati completamente automatizzati. Questo sistema è garanzia di qualità nella gestione della catena del freddo e corrisponde alle “Buone Pratiche di Distribuzione” descritte dalla normativa europea GDP C68/1.

Per maggiori informazioni sul prodotto [www.wocc.it](http://www.wocc.it) ■

# DHL: è stato varato il servizio Eurorapid

“Abbiamo costruito questo nuovo servizio per dare risposte alle esigenze dei clienti che chiedono velocità e affidabilità”, spiega Franco Balocco, Managing Director della Divisione Freight Italy.

di Valerio Di Velo



FRANCO BALOCCO

**L**a DHL, che fa parte del Gruppo tedesco Deutsche Post, è leader a livello mondiale nel settore della logistica, potendo contare su una rete globale che copre 220 paesi e su circa 285 mila dipendenti. Un dato sottolinea l'importanza di questo Gruppo, quello di aver ottenuto ricavi nel 2012 pari a oltre 55 miliardi di euro. Ciononostante, l'azienda ricerca sempre il miglioramento continuo dei servizi da porre a disposizione dei clienti in una realtà economica come l'odierna, nella quale il fattore tempo assume sempre più rilievo. Ecco, quindi, che è stato appena messo sul mercato il servizio DHL Eurorapid. Ne parliamo con Franco Balocco, consigliere delegato e Managing Director della Divisione Freight Italy. Lo andiamo a inter-

vistare nel suo ufficio, nella sede operativa di Pozzuolo Martesana, alle porte di Melzo, a due passi da Milano. Per raggiungere la nostra meta in auto dobbiamo, dal capoluogo milanese, compiere un'autentica gimcana, a causa dei lavori in corso per la realizzazione di due nuove grandi arterie: la Brebemi (la Brescia-Bergamo-Milano) e la Tem (la Tangenziale est esterna milanese). Due arterie che s'incontrano proprio a Pozzuolo Martesana, grazie anche a un ponte, appena terminato, che scavalca la linea ferroviaria Milano-Venezia. Infatti, dalle ampie finestre dell'ufficio di Balocco, che dominano la realtà del nuovo polo logistico realizzato dall'azienda, si nota, e molto da vicino, il fervore dei lavori. “Siamo in una posizione molto favorevole dal fondamentale punto di vista della viabilità e della facilità dei collegamenti. Al termine di queste due opere avremo di molto semplificato e velocizzato il nostro lavoro e i nostri trasporti”, commenta Balocco. Quindi, il tema di fondo è sempre quello della “velocità”.

## COSA VI HA MOSSO A VARARE QUESTO NUOVO SERVIZIO?

■ Eurorapid, partito il 2 settembre e già disponibile in 14 paesi europei, fra i quali Italia, Germania, Francia, Gran Bretagna, Spagna, Paesi Bassi, Polonia, Svezia, quindi in un'area che copre il

territorio che ha in Europa il Pil più alto e oltre il 75% dei volumi di merce in import-export. Operiamo in quest'area con 25 terminal. Il nuovo servizio rappresenta un'evoluzione di quello esistente, e che continuerà a esistere, ossia Eurocollect, del quale usa del resto lo stesso network, che sarà però allargato anche al Marocco. Il completo sviluppo, che permetterà di coprire l'intera Europa, sarà raggiunto a tappe, ma già dal prossimo novembre raggiungeremo nuovi paesi. Arriveremo, a regime, fino al Kazakistan. In generale, alla base di tale nuovo prodotto c'è stata la volontà di venire incontro alle esigenze crescenti dei nostri clienti, di qualunque settore merceologico, di avere risposte sempre più rapide, certe e soprattutto affidabili. Per questo Eurorapid lavora con tempi di transito dichiarati e aggressivi per la loro durata. Ad esempio, da Milano in Germania impiega due giorni: entro le ore 12 il cliente chiama, nel pomeriggio si fa il pick up e dopo 48 ore c'è la certezza della consegna in terra tedesca. Questi principi, ovviamente, valgono in tutte le aree europee che tocchiamo, non solo per i collegamenti da Milano. Ad esempio, da Francoforte sul Meno a Barcellona il transit time è di 25 ore, da Amburgo a Londra di due giorni, così come da Lione a Praga, mentre tre giorni sono previsti da Stoccolma a Parigi. >



L'Europa è suddivisa come una scacchiera sulla quale il nostro servizio si muove con grande rapidità.

#### **QUALI SONO LE PRINCIPALI CARATTERISTICHE DI EURORAPID?**

■ Intanto è un servizio unico sul mercato. Abbiamo messo in piedi un customer service proattivo che informa i clienti sull'andamento del trasporto, che dà loro la massima tranquillità: sanno che se dovessero sorgere problemi, DHL interverrà subito con soluzioni alternative. Ciò è importante in particolare per tutte quelle merceologie per le quali il fattore tempo ha maggiore rilievo, come accade per il retail, per le merci di largo consumo che sono attese nei punti vendita con scadenze precise, oppure per i componenti auto, necessari per non fermare il lavoro delle catene di montaggio negli stabilimenti. Il customer service si avvale di un team dedicato di assistenza ai clienti che si occupa delle prenotazioni, di dare risposte ai loro vari quesiti e alle loro richieste di conoscere il costo del trasporto sulle tratte d'interesse. Un altro elemento rilevante, che dà la dimensione dell'importanza

che noi attribuiamo a questo nuovo servizio che abbiamo posto sul mercato, è rappresentato dalla priorità che gli abbiamo assegnato all'interno dei terminal. Le merci di Eurorapid godono di una precedenza. Abbiamo anche aumentato le frequenze, considerando che in certe aree, come avviene in Francia, in Germania, in Inghilterra, le partenze devono essere giornaliere. Non è più il tempo di affidarsi alle classiche due partenze settimanali. Sappiamo tutti, infatti, che non si fa più magazzino, che gli ordini vanno sempre frammentandosi, che, ad esempio, nel settore della moda, il concetto di stagionalità, concetto guida per tanto tempo, oggi è stato superato nella "rivoluzione" che ha vissuto e sta vivendo la distribuzione in questo settore. Si deve fare presto, lo ripeto. Con Eurorapid noi facciamo presto. Questa linea guida l'abbiamo applicata anche alla struttura del pricing che è stata semplificata.

#### **IL SERVIZIO SI AFFIDA SOLO AI CAMION?**

■ Sì, è un servizio stradale che tratta sia pacchi sia pallet con un massimo, in fatto di pesi, di 1.500 chili per collo e di

2.500 per spedizione. Questo non vuol dire che DHL trascuri la ferrovia. Anzi, siamo molto interessati a questa modalità, nonostante le difficoltà che tutti conosciamo. Sempre in settembre, per fare un esempio, abbiamo lanciato il servizio ferroviario per la Cina. Il collegamento via ferrovia tra Europa e Cina, anche con la collaborazione delle Ferrovie Russe, è ormai un dato di fatto, è entrato nella normalità: basti pensare che viaggiano regolarmente due treni al giorno tra Lipsia e Shenyong, collegando lungo 12 mila chilometri due stabilimenti BMW, e un altro, sempre giornaliero, che collega Duisburg con Ciongqing, un forte centro industriale e logistico posizionato nell'area interna della Cina. È una proposta interessante per treni completi che può entrare in piena competizione con la nave e anche con l'aereo in casi di emergenza. Il trasporto è articolato lungo due linee, una a nord che si avvale della Transiberiana e l'altro più a sud. I tempi di percorrenza sono diversi a seconda della linea che si usa e vanno da 15/16 giorni a 23/24, con costi competitivi rispetto alle altre modalità. ■

# SAVE THE DATE



## IL TUO NEW BUSINESS ENTRA NEL VIVO.

**GLOBAL LOGISTICS & MANUFACTURING.  
UN LUOGO DI INCONTRO PER UNA CONCRETA ED EFFICACE  
OCCASIONE DI BUSINESS.**

Global Logistics & Manufacturing è l'evento b2b dedicato alle tecnologie e soluzioni per la logistica e la produzione. Un collaudato sistema di incontri one-to-one definito su un planning personalizzato di appuntamenti e workshop, per farsi conoscere e conoscere subito i prospect individuati. Un'occasione di business efficace perché calibrata sui reali interessi della domanda e sulle specifiche soluzioni dell'offerta.

**20 / 21 NOVEMBRE 2013**

**Centro Congressi  
Hotel Parchi del Garda**  
Lago di Garda, Lazise (Verona)

[ [global-logistics-manufacturing-expo.it](http://global-logistics-manufacturing-expo.it) ]

 **global logistics  
& manufacturing**

# Contract Logistics: a che punto siamo?

Il 7 novembre sarà presentata dall'Osservatorio del Politecnico di Milano la ricerca 2013 sull'outsourcing logistico in Italia.

di **Stefano Pioli**



**DAMIANO FROSI**

**L'**appuntamento milanese per la presentazione dei risultati della Ricerca sull'outsourcing logistico, curata dall'Osservatorio Contract Logistics del Politecnico, sta diventando una scadenza annuale rilevante per avere dati e informazioni sull'evoluzione del settore logistico e per capire come si stia sviluppando in un paese come il nostro che certamente deve fare in questo settore molti passi avanti per mettersi "in linea" con altre situazioni europee. Affrontiamo il tema della Ricerca 2013 con Damiano Frosi che, laureato in ingegneria gestionale e specializzato in logistica distributiva, si occupa di Ricerca e Business Development all'interno dell'Osservatorio del Politecnico mi-

lanese, Università presso la quale ha svolto tutto il suo percorso di studi e specializzazioni.

#### **INGEGNERE, COME È STATA IMPOSTATA QUESTA NUOVA EDIZIONE DELLA RICERCA?**

■ Quest'anno, abbiamo rimodulato la ricerca, introducendo nuovi temi d'indagine che la differenziano notevolmente da quelle svolte negli ultimi due anni. Certamente, come in passato, la ricerca focalizza la situazione attuale della logistica in termini quantitativi e qualitativi e ne studia il trend. Quest'anno, però, particolare attenzione è stata rivolta ai possibili scenari futuri, studiandone i driver sociopolitici, normativi, economici. Abbiamo valutato che tali "filoni" abbiano una forte valenza sulla logistica e soprattutto sulle sue potenzialità.

#### **PUÒ CITARE, IN PARTICOLARE, ALCUNI TEMI CHE SONO STATI AL CENTRO DELLA VOSTRA ATTENZIONE?**

■ Abbiamo ritenuto rilevante il tema della logistica green e della sostenibilità ambientale. Ciò non in termini delle singole realtà, ad esempio "quanti pannelli fotovoltaici ci siano sui tetti dei magazzini", ma su come il tema, che ha forti urgenze ambientali, possa incidere sull'intera filiera, sui top player, sul livello dei costi. C'è anche da

capire quanto di questo tema corrisponda alla "moda" e quanto possa incidere sull'intera organizzazione logistica, sui comportamenti dei top player. Un secondo tema di rilievo ci è parso quello dei servizi avanzati, come

#### **LA RICERCA 2013**

Nel convegno che si terrà il 7 novembre (ore 9.30, presso l'aula Carlo De Carli del Politecnico di Milano, Campus Bovisa, Via Durando 10, Milano) saranno presentati i risultati della Ricerca sull'andamento dell'Outsourcing logistico nel nostro paese curata dall'Osservatorio Contract Logistics ([www.contractlogistics.it](http://www.contractlogistics.it)).

L'Osservatorio (al quale partecipano oltre che ricercatori anche numerosi direttori della logistica e della supply chain di importanti aziende appartenenti al mondo manifatturiero e del retail) è stato attivato presso il Politecnico di Milano all'inizio del 2011 per studiare e analizzare l'evoluzione della logistica in Italia, specie alla luce dei cambiamenti introdotti dalla crisi economica e dai profondi cambiamenti dell'economia mondiale. La Ricerca è alla sua terza edizione.

## I SOSTENITORI DELLA RICERCA

L'edizione 2013 della ricerca sull'outsourcing nella logistica condotta dall'Osservatorio Contract Logistics del Politecnico di Milano ha visto il sostegno, in qualità di partner delle seguenti società: Gruppo Argol Villanova, Ceva Logistics, Cepim, CLO Servizi Logistici, Fercam, FM Logistic, Geodis, Gruppo Tesi, Innocenti Depositi, Logistica Uno, ND Logistics, Number 1, OM-Still, Zeroquattro. In qualità di sponsor: Brivio&Viganò, Generix Group Italia, Interporto Bologna, Linde Material Handling, LOG 4, Multilogistics, Neologica, replica Sistemi, Side Up Reply, Silvano Chiapparoli Logistica.

ad esempio l'e-commerce e la factory logistics per la movimentazione dei materiali all'interno delle industrie. In particolare, l'e-commerce, che si sta sempre più sviluppando in Italia (nel biennio 2011-2013 è cresciuto quasi del 30%), ha conseguenze molto rilevanti sulla logistica, sui magazzini, sulla distribuzione. Gli operatori logistici devono divenire su questo fronte più aggressivi perché fino a oggi hanno vissuto un ruolo marginale e, inoltre, si devono specializzare. In sostanza, devono aggredire questo settore che ha un importante e crescente potenziale. Come dicevo, altro aspetto interessante è quello della factory logistics, anche per quanto riguarda l'approvvigionamento delle linee di produzione, l'allocazione delle scorte, la gestione del prodotto finito.

### NON LE CHIEDO DI ANTICIPARMI I RISULTATI DELLA RICERCA, MA COSA PUÒ DIRMI DEGLI SCENARI FUTURI?

■ Come sottolineavo in precedenza, abbiamo rivolto uno "sguardo" a come sarà la logistica nei prossimi tre, cinque anni, a quali saranno anche gli strumenti dello sviluppo. Ovviamente non abbiamo la "sfera di cristallo", ma abbiamo cercato di capire le "linee guida del futuro", di interpretare le strategie dei manager logistici "illuminati" in relazione anche alle dinamiche economiche, in particolare a quelle dei paesi emergenti. Molto interessante abbiamo trovato il capitolo dello sviluppo tecnologico, attraverso il quale la logistica può realmente cambiare. Ad esempio, la tecnologia, gli strumenti informatici possono contribuire notevolmente all'abbassamento dei costi dell'autotrasporto. Poi abbiamo analizzato altri temi che rientrano ormai nella nostra "competenza", come rispondere alla domanda se la fiera logistica italiana si "accorcerà", avvicinandosi a quelle di altri paesi, oppure no. Penso che sia stato fatto un buon lavoro di analisi, un lavoro utile per questo importante settore della nostra economia. ■

# CLASS

Cooperative Logistica Associate



PROGETTAZIONE & SVILUPPO

GESTIONE MAGAZZINI

CONTI LAVORAZIONE

NOLEGGIO E MANUTENZIONI  
SERVOMEZZI

SERVIZI GENERALI



Via Idiomi, 3/24 - 20090 Assago (MI)  
Tel. 02 488 7171 - Fax 02 4571 3607

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

Gruppo FBH

# Piacenza polo logistico d'interesse nazionale

In un convegno organizzato da Assologistica dibattuti i temi per lo sviluppo della realtà piacentina e della sua “attrattività”.

di **Stefano Pioli**

“**L**'Ikea da tempo ha scelto Piacenza come hub per il rifornimento delle merci ai suoi attuali venti punti vendita in Italia. Non solo, ma da Piacenza riforniamo anche i negozi che abbiamo nell'area mediterranea sud, in Grecia, Turchia, Kuwait, Arabia Saudita e presto anche in Egitto. Inoltre, ci occupiamo di raggiungere i clienti finali per le vendite del nostro negozio online. La scelta è stata favorita dalla posizione strategica di Piacenza, che è baricentrica rispetto alle aree di maggior consumo in Italia e in posizione favorevole anche per ricevere i prodotti finiti. Va sottolineato che il Gruppo Ikea è il più grande acquirente di mobili italiani: si può dire che tutto ciò che vende in questo settore è realizzato in Italia. Complessivamente, nel mondo, il venduto Ikea per l'8,24% è rappresentato da prodotti italiani. Ed è un trend in crescita. A Piacenza riceviamo questi prodotti e li rispeditiamo. Nel polo logistico piacentino abbiamo due magazzini, quello storico di 120 mila metri quadrati e 143 mila posti pallet e quello più recente, più grande, con 309 mila posti pallet e una capacità di stoccaggio di 246 mila metri cubi. Presso il magaz-

zino storico abbiamo anche l'impianto ferroviario per i trasporti intermodali. Se guardiamo al futuro di queste nostre strutture, anche in considerazione del fatto che il fatturato Ikea in Italia, per motivi facilmente comprensibili, è in calo, non è detto che vengano potenziate. Ad esempio, le aree del Mediterraneo potrebbero essere servite, se si realizzassero condizioni più favorevoli, dai nostri centri di distribuzione all'estero, in Francia, in Spagna. Molto dipenderà anche da come si svilupperà il polo di Piacenza, a livello dei servizi, ad esempio riguardo alla ferrovia, e come risponderà alle nostre esigenze il 'sistema paese' Italia”, ha detto Ornella Marangon, responsabile Comunicazione di Ikea Italia Distribution, intervenen-

do nel convegno organizzato nella città emiliana da Assologistica che aveva per tema “Piacenza: presente e futuro di un polo logistico di eccellenza nazionale”, svoltosi in occasione del GIS, le Giornate italiane del sollevamento e dei trasporti eccezionali.

Siamo partiti, nel parlare del convegno, dall'intervento della signora Marangon, non solo perché l'Ikea ha rappresentato, con il suo insediamento, per il polo logistico piacentino una indiscutibile forza trainante, ma anche perché ha messo insieme tanti elementi che ne interessano la struttura, in primo luogo per il suo futuro sviluppo. Primo tema importante è la posizione geografica di Piacenza: posta al confine tra l'Emilia e la Lombardia, ottimamente servita in

termini di viabilità (vi si intersecano l'A1, Napoli-Milano, e la A21, Torino-Brescia, che la collegano a tante fra le più importanti realtà produttive nazionali) e in termini ferroviari (è sulla linea Bologna-Milano, è capolinea della linea per Alessandria e Torino e vi transitano anche treni per Genova), ha tutte le caratteristiche per avere, come titola il convegno, un ruolo “d'eccellenza” sotto l'aspetto logistico. Un ruolo che deve essere potenziato per quanto riguarda i servizi e so-



Uno scorcio di un magazzino Ikea all'interno del polo logistico piacentino

*In Europa, specie in quella dell'est (nella foto, un treno merci in Ucraina), il cargo ferroviario è in sviluppo. L'Italia in questo settore sta perdendo sempre più colpi*



prattutto la ferrovia, come ricordava la Marangon. Il problema del trasporto ferroviario merci, che è un problema generale del sistema logistico del paese, è centrale, oltretutto annoso, per il polo logistico piacentino. “Da questo punto di vista stiamo pagando un prezzo molto elevato: ci sono oggi almeno 160 mila unità di carico

che si muovono su gomma e invece potrebbero andare su ferro. L'intermodalità e il trasferimento del trasporto merci dalla strada alla rotaia sono un obiettivo non solo della commissione dell'Unione europea, ma anche delle società multinazionali”, ha ricordato il moderatore del convegno, il professor Gino Marchet, ordinario di logistica al Politecnico di Milano. L'argomento è stato raccolto da Francesco Timpano,

assessore alla Promozione e Sviluppo del territorio del comune di Piacenza, anche lui professore universitario con un lunga esperienza nella logistica: “Abbiamo tante potenzialità per sviluppare il trasporto su ferro. Lo sappiamo da oltre un decennio, ma è sempre da oltre un decennio che aspettiamo risposte certe dal Gruppo Ferrovie dello Stato per quanto riguarda la realizzazione di un terminal nello scalo di Rfi, e non le abbiamo, nonostante tante nostre pressioni. Quale sia l'atteggiamento delle Fs sul tema delle merci è noto, noi cerchiamo di far valere le nostre ragioni, che sono tante e rilevanti, ma paiono non bastare e ciò è un elemento di

### **Da un decennio il polo attende risposte da Rfi sul terminal**

forte preoccupazione. Dovremo arrivare a delineare un percorso definito per lo sviluppo del polo del ferro”.

Carlo Pitrola, Portfolio Manager Generali Immobiliare Italia SGR, è tornato sulla necessità di aumentare i servizi del polo logistico: “Abbiamo costruito già molto nel polo piacentino e abbiamo ancora 217 mila metri quadri disponibili. La location è ottima, ce lo insegnano le grandi aziende, anche multi-

nazionali, che vi si sono già insediate. L'area deve però fare un salto di qualità per quanto riguarda la viabilità, i servizi ai mezzi e alle persone, le soluzioni per migliorare l'intermodalità, la qualità dell'ambiente e la sostenibilità e per sviluppare la tecnologia. Un altro tema essenziale è rafforzare il nodo attraverso forti legami con i porti e gli interporti. Dovrebbe diventare una specie di 'porto secco', come quello di Madrid, per fare un esempio”. Sull'aspetto del “potenziamento” e dello “sviluppo” si sono soffermati tutti gli altri interventi, da quello di Andrea Zanotti, Head of Account Manager&Customer Service della DHL,

a quello di Emanuele Puglia, Business Development di Geodis Logistics, e di Daniele Sotti, VP Market Director Italy di Prologis.

La risposta a queste sollecitazioni è venuta ancora da Timpano: “Per quanto riguarda le problematiche urbanistiche, come l'anello stradale che circonda il polo e il miglioramento della

viabilità interna, il comune è già a buon punto. Questo si può definire un problema risolto. Così come quello dello sviluppo nel polo dell'area APEA-Aree produttive ecologicamente avanzate, attraverso i programmi d'investimento proposti dalla provincia e approvati dalla Regione sui contributi comunitari per la 'Qualificazione energetico-ambientale e lo sviluppo sostenibile'. Ciò permetterà una migliore gestione degli accessi, una migliore illuminazione, maggiore sicurezza. Ci stiamo così avvicinando ad avere una struttura che sempre più si avvicini a quella di un porto. Dobbiamo continuare a lavorare su altre direttrici, e lo dobbiamo fare con una forte collaborazione tra pubblico e privato nel rispetto delle singole competenze. Gli obiettivi devono essere quelli di rafforzare il nostro polo nel panorama logistico nazionale, aumentando la nostra attrattività e lavorando per elevare il nostro grado di efficienza, rafforzando la formazione e la ricerca, utilizzando sempre più anche le istituzioni universitarie, come il Politecnico e la Cattolica, che sono, nel settore logistico, un elemento di forza del nostro territorio”.

**FREE**  
EXHIBITION &  
CONFERENCE



**INTERMODAL  
EUROPE 2013**



**8-10 OCTOBER 2013  
HAMBURG MESSE  
GERMANY**

# CONTAINERS IN MOTION

## CONTAINER TRANSPORT ACROSS ROAD, RAIL AND SEA

- **Meet** over 130 exhibiting companies
- **Discover** the latest industry trends and opportunities
- **See** the latest products and services
- **Hear** expert views from shippers, shipping lines and logistics leaders
- **Network** with over 5,000 logistics professionals
- **Attend** over 40 free conference sessions

Register as free visitor at  
[www.intermodal-events.com/register](http://www.intermodal-events.com/register)

Organised by  
**informa**  
exhibitions

Follow us on



# La sicurezza stradale

Presentato il rapporto sulla situazione europea:  
l'Italia migliora su questo fronte

di **Carlotta Valeri**

**L**a Dekra, un gruppo indipendente, autorizzato a fornire certificazioni e specializzato nel settore della sicurezza, nato in Germania nel 1925 come Associazione di ingegneri per il controllo dei veicoli a motore, oggi presente in molti paesi, compresa l'Italia, ha presentato a Roma il "Rapporto 2013 sulla sicurezza delle strade statali". Non deve sorprendere la specificità del tema, ossia l'aver centrato l'osservazione sulle "strade statali", quelle che in Italia definiamo "strade extraurbane". Ciò è derivato dal fatto che in molti paesi, in primo luogo Germania e Francia, queste strade sono quelle nettamente più pericolose: in Germania, gli incidenti con danni alle persone sono il 25% del totale, e il 60% di tali incidenti avviene sulle strade extraurbane. Del resto, anche in Italia la loro pericolosità è assai alta: nel 2011, su tali strade l'indice dei decessi è stato di 4,7 unità ogni 100 incidenti (indice che scende sulle autostrade a 3,1 e sulle strade urbane a 1,1).

Marco Mauri, amministratore delegato di Dekra Italia, durante la presentazione del rapporto ha avanzato tre precise proposte per fronteggiare il problema: revisione obbligatoria annuale dopo il 10° anno di vita per gli autoveicoli; corsi superiori di guida sicura per i giovani, obbligatori per i neo patentati; sostegno pubblico all'utilizzo di sistemi tecnologici per la sicurezza, come il radar anticollisione e il sistema salva cambio di corsia, e valutazione se rendere obbligatori tali sistemi (come potrebbe chiedere in un prossimo futuro l'Unione europea, ndr). Ma altri provvedimenti sono stati richiesti da Mauri, ad esempio una riorganizzazione della segnaletica stradale, in primo luogo per quella che riguarda i limiti di velocità, spesso inadeguati sia verso l'alto sia verso il basso. A tale proposito, va ricordato che il nostro paese è tra quelli ad avere in Europa una segnaletica decisamente insufficiente, spesso non aggiornata e priva di senso logico: non è raro percorrere arterie con

un limite di velocità di 90 chilometri orari e trovarsi improvvisamente davanti un segnale che ne indica 40, spesso senza molte ragioni. Inoltre, in Italia dovremmo, situazione politica permettendo, sia intervenire sul caos legislativo che regna nel settore (e non solo in quello della circolazione stradale...) sia portare a termine in tempi rapidi la revisione del codice stradale. Infine, occorrerebbero finanziamenti (ad esempio, da mettere già nella legge di stabilità) per rilanciare la manutenzione, in primo luogo, sulle strade extraurbane.

Allargando l'analisi a tutti i decessi dovuti a incidenti stradali, a prescindere quindi da dove essi siano avvenuti e in quale categoria di arterie, nell'Unione europea, nei dieci anni che vanno dal 2000 al 2010, si è registrato un calo del 45% prendendo in esame tutti i 27 paesi. Risultato notevole, anche se la commissione europea aveva fissato l'obiettivo a meno 50%. In particolare, flessioni importanti si sono verificate in Estonia, >

Un problema, grave in Italia, è la razionalizzazione della segnaletica



Lussemburgo e Spagna (meno 60%), Lettonia (meno 59%), Irlanda (meno 56%), Francia e Lituania (meno 55%), Paesi Bassi e Svezia (meno 53%), Slovenia e Portogallo (meno 52%). In Italia il calo è stato del 46% (un valore simile a quello tedesco: meno 47%). In tutti questi paesi, escludendo Lituania, Estonia e Svezia (dove c'è stato un aumento del 6%), la flessione è continuata anche nel biennio 2010-2012: da un meno 15% in

Danimarca, il dato più alto, al 2% dell'Austria e all'1% della Germania (qui ha inciso il perdurare dell'incidentalità sulle strade extraurbane). In Italia la flessione nel biennio è stata del 4%. Il rapporto sottolinea a proposito di questo notevole calo del numero di vittime della strada che si è registrato negli ultimi dodici anni: "Al fine di sostenere tale sviluppo finora positivo in maniera duratura, la commissione europea ha messo a punto, già a luglio 2010, nuovi piani per ridurre nuovamente della metà il numero di incidenti mortali annui sulle strade europee nei prossimi dieci anni. Obiettivo

ribadito nelle 'Linee guida sulla sicurezza stradale 2011-2020' pubblicate a marzo 2011. Le iniziative proposte vanno da standard più elevati per la sicurezza dei veicoli a misure infrastrutturali e alla migliore formazione degli utenti della strada fino alla più rigida applicazione delle disposizioni sulla circolazione stradale". Ora toccherà agli Stati membri applicare tali disposizioni, anche se dopo il buon risultato ottenuto nel decennio

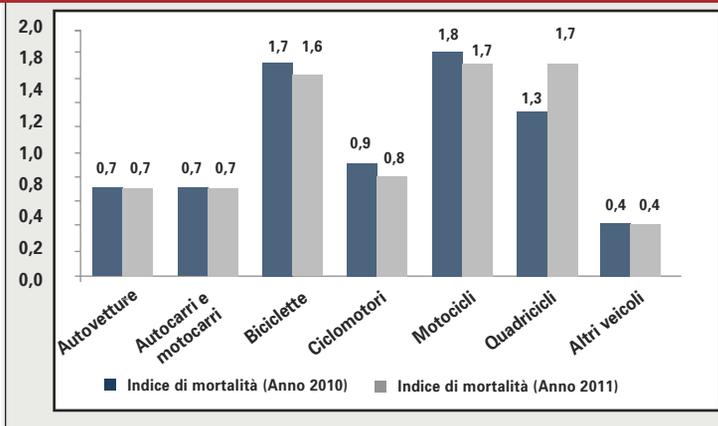
scorso sarà più difficile e richiederà accorgimenti più diffusi e sofisticati, e quindi più costosi, abbassare nettamente l'incidentalità.

Soffermandoci sui dati italiani, nel 2012, sulla base di una stima preliminare dell'Istat, si sarebbero verificati in Italia 184.500 incidenti stradali con lesioni a persone. Il numero dei morti, entro il trentesimo giorno, ammonterebbe a 3.650, mentre i feriti risulterebbero 260.500. Rispetto al 2011, si riscontrerebbe una diminuzione del numero degli incidenti con lesioni a persone (meno 10,2%) e del numero dei morti (meno 5,4%). Anche i feriti risulterebbero in calo (meno 10,8%). L'indice di mortalità, calcolato come rapporto tra il numero dei morti e il numero degli incidenti con lesioni moltiplicato 100, sarebbe pari a 2. Tale valore sarebbe in lieve aumento rispetto a quello registrato per il 2011 (1,85), mentre il tasso di mortalità per incidente stradale, calcolato sulla base della stima preliminare per il 2012, diverrebbe pari a 61 morti per un milione di abitanti. Tale valore registrerebbe una riduzione superiore al 50% se confrontato con l'anno 2001, quando il livello del tasso era pari a 125. Il maggior contributo alla diminuzione del totale delle vittime sarebbe stato dato, nel 2012, dalla flessione del numero dei morti su strade urbane (meno 8%), mentre la diminuzione sarebbe più contenuta sulle strade extraurbane (meno 4%). Il valore dei feriti rimarrebbe stabile, invece, sulle autostrade, per le quali, però, era già stato registrato un forte calo negli anni precedenti. In diminuzione anche gli incidenti gravi che hanno visto il coinvolgimento di mezzi pesanti: secondo l'Istat, nel 2011, sono stati 26.126 e hanno causato 179 morti e 8.961 feriti, migliorando rispetto all'anno precedente, quando gli incidenti furono 27.346, con 202 vittime e 10.144 feriti. ■

### Incidenti gravi in Italia per categoria di veicolo

(anni 2010 e 2011, esclusi i pedoni)

Fonte: ISTAT



# transportonline

la Community della logistica merci



## Trova

un partner per  
le tue spedizioni



Transportonline è una Community di imprese interessate ad acquistare o vendere servizi di spedizione, trasporto, logistica e forniture per la movimentazione delle merci

## Proponi

servizi o forniture  
per la logistica



Transportonline agevola l'incontro tra clienti e fornitori, fornendo informazioni utili e sviluppare il tuo business e la tua competitività, riducendo i costi

## Ottieni

nuove opportunità  
commerciali



Transportonline diffonde la conoscenza dei tuoi servizi o prodotti e della tua convenzioni, permettendoti di aumentare le vendite

## Risparmia

con il gruppo  
d'acquisto



Più siamo, più risparmiamo. Acquista e vendi, migliorando la competitività

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



# transportonline

migliora il tuo business

# Ancona: alla ricerca di un nuovo sviluppo

Il traffico merci, tranne quello container, è da tempo in calo, ma il porto sta investendo molto, puntando in primo luogo sulle infrastrutture.

di **Paolo Sartor**

Il porto di Ancona, di seconda categoria e prima classe, ha origini antichissime ed è stato da sempre una delle maggiori fonti di economia per la città, rappresentando una delle porte di accesso privilegiate con i paesi dell'est Europa.

Il porto è facilmente raggiungibile: in auto, mediante l'uscita Ancona Sud dell'autostrada A14 Bologna-Taranto e la SS 16 Adriatica; in treno, in quanto la stazione di Ancona si trova vicina al porto, leggermente fuori dal centro, offrendo una ricca rete di collegamenti tranviari; in aereo, infatti l'aeroporto di Falconara Marittima dista pochi minuti da Ancona e le due città sono collegate dalla rete ferroviaria e da frequenti autolinee. Per la sua posizione strategica nel corridoio adriatico, lo scalo rappresenta un nodo di collegamento tra il nord Europa e il sud est del Mediterraneo, con un'attività di movimentazione delle merci che lo colloca al secondo posto, dopo Ravenna, tra i porti commerciali del medio Adriatico. L'organizzazione portuale attuale contempla la copresenza di mol-

teplici funzioni, ciascuna caratterizzata da esigenze proprie sul piano operativo e della mobilità. Il porto ospita, attualmente, le seguenti tipologie di traffico:



*Veduta aerea del porto di Ancona*

traffico industriale (navi merci secche alla rinfusa e containerizzate); traffico commerciale e passeggeri (navi traghetti Ro-Pax con il caricamento di Tir e autovetture e navi Roll On-Roll Off per le sole unità di carico); traffico legato alla pesca e per la nautica da diporto. Al traffico merci sono riservati undici accosti, la lunghezza complessiva delle banchine è di 2.220 metri. Al traffico passeggeri sono destinati sei accosti, le banchine sono complessivamente lunghe 835

metri. Il porto è il primo italiano per traffico internazionale di veicoli e passeggeri, con oltre 1,5 milioni di presenze e 200 mila Tir ogni anno, e uno dei primi

dell'Adriatico per le merci; per ciò che riguarda la pesca, i mercati ittici di Ancona sono nel loro insieme al secondo posto nell'Adriatico e al sesto posto in ambito nazionale.

Nel 2012 sono state movimentate complessivamente nel porto 7.951.818 tonnellate di merci, pari al meno 5,5% rispetto al 2011. Le navi in transito sono state

4.355, meno 11% rispetto allo scorso anno. Si tratta del quarto anno consecutivo in cui questa infrastruttura registra un calo nel traffico totale delle merci, dato che sottolinea il perdurare della crisi economica a livello nazionale ed europeo. Ottima, invece, la performance del traffico container in transito che, nel 2012, ha raggiunto 142.213 teu, pari a un più 18% rispetto al 2011. Il 69% di questo traffico è diretto o proviene da altri porti italiani, tra cui gli hub di Trieste,

## LE AZIONI DI POTENZIAMENTO

Le azioni prioritarie per il rafforzamento della competitività del porto di Ancona inserite nel piano triennale 2012-2014 prevedono nell'ordine di rafforzare l'offerta di infrastrutture moderne a servizio dei traffici marittimi; il miglioramento dell'accessibilità nautica del porto; l'informatizzazione delle procedure autorizzative e infine la promozione di azioni per la sostenibilità ambientale del porto.

Gioia Tauro e Cagliari. Nel comparto passeggeri lo scorso anno sono transitati 1.172.489 passeggeri.

Lo sviluppo dell'intermodalità. Nel porto, nel corso degli ultimi anni, sono state realizzate alcune opere di significativa importanza per lo sviluppo dell'intermodalità. La prima è il nuovo percorso ferroviario a doppio binario dalla stazione PS. Inoltre, di recente, si è provveduto all'elettificazione dei binari da quelli di presa e consegna in porto fino alla stazione di Ancona. È un'importante operazione tesa a migliorare l'efficienza dell'ultimo

miglio: il vettore ferroviario può raggiungere lo scalo direttamente (senza bisogno di una manovra primaria) mediante la stessa motrice a trazione elettrica. Potrà giocare un ruolo significativo nello sviluppo dell'intermodalità anche il programma di recupero dello scalo Marotti, ad oggi scarsamente funzionale al servizio dei traffici ferroviari. L'intervento più consistente in termini infrastrutturali prevede la realizzazione di quattro binari

per la sosta e la movimentazione delle unità di carico. La realizzazione di un'altra importante opera infrastrutturale, lungo la dorsale adriatica, è destinata ad avere un effetto positivo sulla possibilità di sviluppare traffici via treno dal porto ed è rappresentata dall'eliminazione della strozzatura inerente la galleria di Cattolica di cui si prevede il completamento entro la fine del 2014. ■

## L'IMPIANTO FOTOVOLTAICO

Un importante sforzo è stato compiuto nell'ambito della sostenibilità. Infatti, è stato installato un impianto fotovoltaico della potenza nominale di 3,22 mega watt (pari al fabbisogno energetico di 1.600 famiglie) sulle coperture - di complessivi 46 mila mq coperti - dell'ex stabilimento Tubimar, nella zona del porto. Le strutture di deposito posizionate poco a sud dello scalo commerciale e turistico sono state integralmente riqualficate. La società Energy Resources di Ancona ha installato l'impianto su una superficie di 18.907 mq. La struttura è stata realizzata attraverso intelaiature metalliche ad interasse costante in tutte le campate e collegate da arcarecci metallici di differente geometria; si differenzia da tale tipologia solo una parte realizzata in muratura e che non è stata oggetto di intervento se non per la sola copertura. I lavori di installazione dell'impianto hanno previsto anche la bonifica dall'amianto di una superficie di 48 mila mq, predisponendo nel contempo nuove coperture e tamponature verticali e provvedendo a mettere in funzione un nuovo sistema d'illuminazione dei piazzali e la videosorveglianza su tutto il perimetro. In particolare, è stata prevista la realizzazione di nuova copertura (con la completa rimozione della precedente in eternit); la realizzazione, sulle falde, di un impianto fotovoltaico con pannelli in silicio monocristallino tipo Sunpower SPR 225; la rimozione di tutte le tamponature perimetrali in eternit e in traslucido; la realizzazione di un impianto di illuminazione perimetrale, costituito da proiettori fissati alle pareti esterne dei capannoni; la realizzazione di un impianto di videosorveglianza della copertura e delle aree circostanti, con registrazioni e attivazione con "motion detection"; la realizzazione di una rete idrica di distribuzione.



*In primo piano, il grande impianto fotovoltaico, in grado di produrre energia pari al fabbisogno di 1.600 famiglie*

## Ultimissime



### Porto di Trieste: tante Indiano

La procedura di...  
diplomazia dello scalo di...  
di esportazione

### Nuove nomine in Ceva Logistics

Cherino sostituisce Ross nel ruolo di amministratore delegato di Ceva Logistics Italia, mentre Colbucci è il nuovo AD per le attività di Ceva. [read more...](#)

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



## La rivista



10°  
CERCAIO FEBBRAIO 2012

Assologistica



Cultura e Formazione  
Assologistica

**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*

# Intergroup, l'arte della resilienza

Da intergroup, società di logistica integrata con quartier generale nei porti di Roma e attività in tutto il paese, arriva un esempio di come si possono affrontare e superare le conseguenze della crisi economica.

**C**on l'inizio dell'attività nei porti di Savona e di Ravenna, intergroup si afferma come una delle aziende logistiche più dinamiche, attiva da anni anche fra le banchine di Gaeta, Civitavecchia e Brindisi e con warehouse in varie regioni italiane.

**Innovazione innanzi-tutto.** Anche durante le sfide economiche più difficili, come quelle che si devono attualmente affrontare, si possono provare a perseguire sviluppo e innovazione. Lo dimostra intergroup, società di logistica integrata con servizi poliedrici che con coraggio ha lanciato in un'articolata sfida sul mercato. I risultati

ottenuti da intergroup sul "campo" sono il frutto di una società pensata per offrire un'ampia e articolata gamma di servizi attraverso l'assunzione di talenti, l'investimento sull'innovazione tecnologica e sulle infrastruttu-

re e sulla ricerca di nuovi orizzonti commerciali. Infatti, il primo ingrediente del progetto è stato l'arrivo di "talenti" in azienda: risorse altamente specializzate provenienti da esperienze significative in realtà portuali importanti, come Londra, Anversa, Gioia

ne in azienda di un software gestionale nato nel Regno Unito ma sviluppato da uno staff interno, tutto italiano, dedicato al progetto per adattarlo alle esigenze operative: nel giro di qualche mese, infatti, questo software, unico al mondo, gestirà in modo automatizza-

to e integrato il terminal portuale, le piattaforme logistiche e gli impianti di packaging dando ai clienti la possibilità di seguire i flussi delle loro merci, stock, e kpi in tempo reale.

### Ambiente ed etica.

Tutte le attività di intergroup si svolgono nel massimo rispetto dell'ambiente. Sui



Tauro e Taranto, oltre che in multinazionali nel campo dello shipping, bancario o

aeroportuale. Risorse accumulate da entusiasmo e voglia di rimbocarsi le maniche davanti un progetto ambizioso. Altro tassello della sfida è rappresentato dalla tecnologia, che per intergroup ha voluto dire l'introduzione

dei suoi magazzini, per esempio, l'azienda ha appena terminato l'installazione di campi fotovoltaici destinati a dare energia a stabilimenti e uffici, rendendoli autosufficienti, con conseguente riduzione delle emissioni di CO2. Ha inoltre inaugurato una nuova tramoggia destinata al carico e allo scarico in sicurezza di merci pulvirulente dalle navi ai mezzi pesanti. La peculiarità di questo strumento, situato sulla ban-



china del porto commerciale, è quello di abbattere radicalmente le sostanze polverose che altrimenti verrebbero inevitabilmente sollevate e disperse nell'aria durante tali operazioni. Quanto messo in atto dall'azienda rientra in un più vasto programma di ammodernamento del parco mezzi e dell'impiantistica, da sempre fiore all'occhiello dell'azienda. intergroup è impegnata anche sul tema della sostenibilità, aiutando diversi progetti culturali nei territori in cui opera e un progetto umanitario a supporto di zone depresse in Brasile, nella favela di Mata Escura alle porte di Salvador de Bahia.

**Infrastrutture.** L'Autorità portuale di Roma ha messo poi in campo quanto

### Si stanno delineando timidi segnali di ripresa

di meglio si possa desiderare in termini di infrastrutture, con il completamento del primo lotto della darsena traghetti a Civitavecchia e con l'investimento di poco meno di 50 milioni di euro - 33 da parte del governo e circa 17 da parte dell'Autorità portuale del Lazio - per il dragaggio dei fondali e l'ampliamento delle banchine a Gaeta che vanno a integrare i lavori già ultimati e consegnati nel corso del 2012. Sono input importanti, che rassicurano le aziende operanti nel contesto portuale e consentono di cogliere nuove opportunità commerciali fino ad ora non esplorabili, come l'arrivo di navi transoceaniche per biomasse solide 100% naturali. Asset, infrastrutture, know how e alte compe-

tenze logistiche sono anche un'opportunità per le aziende del territorio alla ricerca di nuovi sbocchi commerciali a causa delle difficoltà del mercato nazionale: negli ultimi mesi intergroup ha sostenuto tali realtà locali ed effettuato esportazioni di drybulk e project cargo per Singapore, la Libia, il Brasile. Secondo intergroup, "si stanno delineando timidi segnali di ripresa. Ad esempio, nella stagione estiva, periodo durante il quale l'azienda ha lavorato con il partner Tirrenia, si è messo in moto un trend positivo per le isole e in particolare per la Sardegna". Nel mentre "non si può stare fermi: i tempi richiedono una rivoluzione del pensiero e capacità di adattarsi ai ritmi vertiginosi del cambiamento del mondo di oggi" sostengono in azienda. In una parola: resilienza. ■

# Palletways: un mondo di vantaggi per il business dei nostri Clienti.



LL Communication

## Velocità, affidabilità e sicurezza sempre al tuo fianco.

Palletways, l'unico Network di trasporto espresso di merce su pallet che offre per tutti i servizi Premium a livello nazionale il Servizio Garantito: il rimborso delle spese di trasporto in caso di consegna in ritardo\* della spedizione grazie alle sue 86 Concessioni e 3 Hub in Italia. Il gruppo Palletways, con una copertura di 300 Concessionari e 11 Hub, è il leader in Europa del trasporto espresso di merce pallettizzata.

\*Unico obbligato e responsabile nei confronti del Cliente per l'adempimento del Servizio Garantito è il concessionario Palletways che ha stipulato il contratto di trasporto. Per maggiori informazioni concernenti le condizioni di applicazione del servizio, consultare le condizioni generali di contratto sul sito [www.palletways.com](http://www.palletways.com).



Copyright Palletways Europe GmbH

**Il Network espresso per merce pallettizzata**

Desideri che la tua merce arrivi sicura e puntuale a destinazione?  
Trova il tuo Concessionario di zona su

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





IL NUOVO TRAIGO 80. PIÙ PRODUTTIVO, PIÙ SICURO E MAI COSÌ EFFICIENTE NEI CONSUMI.

Si muove velocemente nelle corsie, gestendo con perfetto equilibrio carichi pesanti in spazi ristretti. Una combinazione di tecnologia d'avanguardia, prestazioni e velocità con robustezza e stabilità allo stato puro. E fa tutto questo risparmiando il 20% di energia rispetto al suo predecessore, il che lo rende il carrello più efficiente nei consumi disponibile sul mercato.