



**Alberto
Cuccoprese
BETA 80
GROUP**

**"LE TECNOLOGIE
AVANZATE SONO
LA NOSTRA
CARTA
VINCENTE."**

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

A MILANO IL PREMIO LOGISTICO DELL'ANNO

RICERCA

**Contract Logistics:
il mercato italiano**

IMMOBILIARE

**Le aree più attrattive
nel nostro paese**

AZIENDE: ARTONI

**Cambiare e innovare
per avere un futuro**

citi

by
Linde

easy going.



Son finiti i tempi duri...

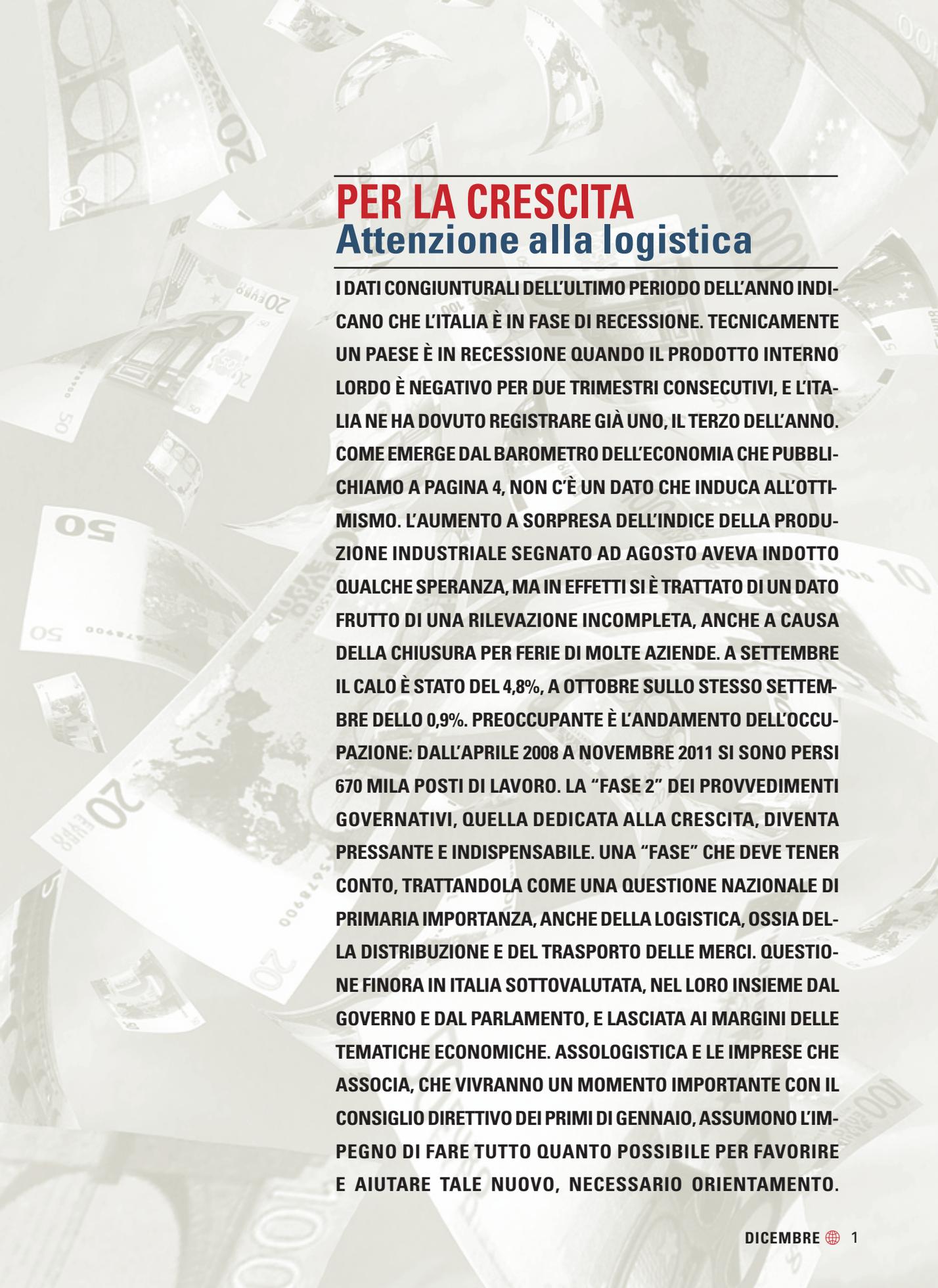
Per gli operatori delle consegne in città è in arrivo il rivoluzionario Citi Truck Linde.

Citi Truck Linde. L'innovativo transpallet elettrico progettato appositamente per il trasporto su automezzi destinati alla distribuzione capillare delle merci in città. Compatto, agile, efficiente ed ecologico, il Citi Truck è in grado di risolvere tutti i problemi connessi con le consegne cittadine: la soluzione easy going per accelerare il tuo business. Citi Truck Linde: le città non saranno più le stesse.

www.citi-truck.com

Linde Material Handling

Linde



PER LA CRESCITA **Attenzione alla logistica**

I DATI CONGIUNTURALI DELL'ULTIMO PERIODO DELL'ANNO INDICANO CHE L'ITALIA È IN FASE DI RECESSIONE. TECNICAMENTE UN PAESE È IN RECESSIONE QUANDO IL PRODOTTO INTERNO LORDO È NEGATIVO PER DUE TRIMESTRI CONSECUTIVI, E L'ITALIA NE HA DOVUTO REGISTRARE GIÀ UNO, IL TERZO DELL'ANNO. COME EMERGE DAL BAROMETRO DELL'ECONOMIA CHE PUBBLICHIAMO A PAGINA 4, NON C'È UN DATO CHE INDUCA ALL'OTTIMISMO. L'AUMENTO A SORPRESA DELL'INDICE DELLA PRODUZIONE INDUSTRIALE SEGNATO AD AGOSTO AVEVA INDOTTO QUALCHE SPERANZA, MA IN EFFETTI SI È TRATTATO DI UN DATO FRUTTO DI UNA RILEVAZIONE INCOMPLETA, ANCHE A CAUSA DELLA CHIUSURA PER FERIE DI MOLTE AZIENDE. A SETTEMBRE IL CALO È STATO DEL 4,8%, A OTTOBRE SULLO STESSO SETTEMBRE DELLO 0,9%. PREOCCUPANTE È L'ANDAMENTO DELL'OCCUPAZIONE: DALL'APRILE 2008 A NOVEMBRE 2011 SI SONO PERSI 670 MILA POSTI DI LAVORO. LA "FASE 2" DEI PROVVEDIMENTI GOVERNATIVI, QUELLA DEDICATA ALLA CRESCITA, DIVENTA PRESSANTE E INDISPENSABILE. UNA "FASE" CHE DEVE TENER CONTO, TRATTANDOLA COME UNA QUESTIONE NAZIONALE DI PRIMARIA IMPORTANZA, ANCHE DELLA LOGISTICA, OSSIA DELLA DISTRIBUZIONE E DEL TRASPORTO DELLE MERCI. QUESTIONE FINORA IN ITALIA SOTTOVALUTATA, NEL LORO INSIEME DAL GOVERNO E DAL PARLAMENTO, E LASCIATA AI MARGINI DELLE TEMATICHE ECONOMICHE. ASSOLOGISTICA E LE IMPRESE CHE ASSOCIA, CHE VIVRANNO UN MOMENTO IMPORTANTE CON IL CONSIGLIO DIRETTIVO DEI PRIMI DI GENNAIO, ASSUMONO L'IMPEGNO DI FARE TUTTO QUANTO POSSIBILE PER FAVORIRE E AIUTARE TALE NUOVO, NECESSARIO ORIENTAMENTO.

Rome is waiting for you...

... to increase **logistic culture**

IFWLA 2012 >

ROMA
MMXII

> 14 - 16 MAGGIO <
Palazzo dei Congressi, EUR

IFWLA 2012 >

ROME
LOWE

LOGISTICS AND
WAREHOUSING
EXHIBITION

Un doppio evento dove gli addetti ai lavori avranno la possibilità di incontrare i **grandi player internazionali**.

L'integrazione tra **convention ed expo** ha come obiettivo la realizzazione di un evento strettamente **B2B**, dove gli operatori si confronteranno e approfondiranno le tematiche del settore, trovando nuove soluzioni, innovazioni e nuovi modelli di business.

www.ifwla-rome2012.com

VI SEGNALIAMO

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

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

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

Direttore responsabile
Jean Francois Daher

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

Progetto grafico
Mina Florio

Stampa
Mediaprint Milano

Pubblicità
Mariarosa Mazzoleni
cell.335.532.7936
mazzolenimariarosa@gmail.com

Intervista ad Alberto Cuccorese

**BETA 80 GROUP
25 ANNI DI SUCCESSI**

12

Primo Piano

**PROVINCE ITALIANE
E INVESTIMENTI LOGISTICI**

22

Primo Piano

**IL METODO TOYOTA
PER LA CRESCITA DELLE PMI**

24

Premio Logistico dell'Anno

**LA CERIMONIA
DI MILANO**

29

A colloquio con Luca Lesignoli - Artoni

**CAMBIARE E INNOVARE
PER AVERE UN FUTURO**

38

FOCUS 1 - Intermodalità nel nord est

**IL COMBINATO
SPARITO**

41

Ricerca

**CONTRACT LOGISTICS:
IL MERCATO ITALIANO**

46

IL BAROMETRO DELL'ECONOMIA

4

NEWS

8

DALLE AZIENDE

10

REALTÀ IN MOVIMENTO

unicar

PARTNER NEI PROBLEMI
Leader nelle soluzioni

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

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

Yale
People. Products. Productivity.



800-91.18.38

www.unicar-yale.it

Italia, peggiora la congiuntura

Prodotto interno lordo

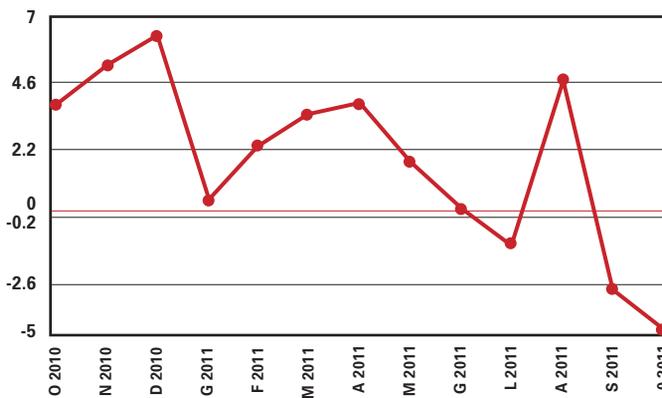
Fonte: ISTAT



Secondo i dati pubblicati dall'Istat, l'Italia è di fatto in recessione, anche se ancora manca una conferma "ufficiale". Infatti, un'economia viene definita tecnicamente in recessione quando il prodotto interno lordo mostra un segno negativo per due trimestri consecutivi. Per il nostro paese, siamo alla "metà dell'opera": il Pil del III trimestre ha registrato sul trimestre precedente un calo dello 0,2%, mentre complessivamente i primi nove mesi dell'anno hanno fatto registrare, in confronto con quelli del 2010, una crescita dello 0,5%. Stiamo passando dalla stagnazione alla recessione? In termini congiunturali, tutto lascia intendere che siamo su tale strada: se il Pil è calato dello 0,2%, le importazioni di beni e servizi sono diminuite nel III

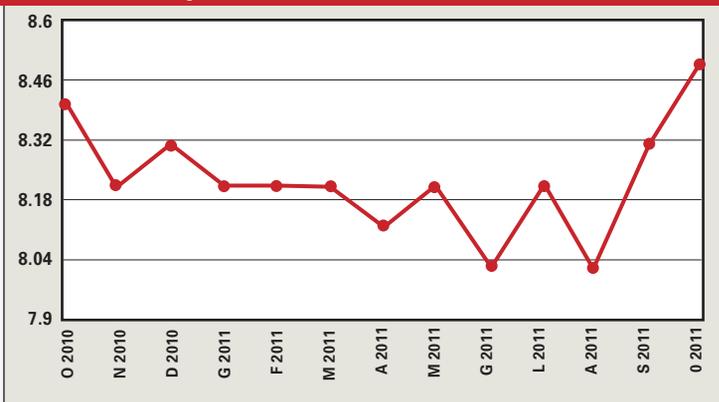
Indice della produzione industriale

Fonte: ISTAT



Tasso di disoccupazione

Fonte: ISTAT



trimestre dell'1,1%, facendo scendere il totale delle risorse (prodotto interno lordo più importazioni di beni e servizi) dello 0,4%. Dal lato della domanda, tutti i segni sono negativi (tranne le esportazioni cresciute dell'1,6%): gli investimenti fissi lordi sono calati dello 0,8% e i consumi finali nazionali dello 0,3%. In quest'ultimo ambito i consumi delle famiglie hanno segnato un meno 0,2% sul trimestre precedente e quelli della pubblica amministrazione e delle istituzioni sociali private hanno registrato un meno 0,6%. Cattive notizie provengono anche dalla produzione industriale che è calata in ottobre su settembre (mese che aveva fatto segnare su agosto un calo del 4,8%) dello 0,9% e su base annua la diminuzione tocca il 4,2%. Aumenta

Indice dei prezzi alla produzione

Fonte: ISTAT



anche l'indice dei prezzi alla produzione del settore industriale: in novembre cresce sul mese precedente dello 0,1% e del 4,2% rispetto a novembre 2010. La crescita tendenziale dei prezzi più marcata si registra nel settore dei prodotti petroliferi con un incremento del 18,4% sul mercato interno e del 25,9% su quello estero. A novembre, su ottobre, aumenta anche il tasso di disoccupazione dello 0,1%: continua il calo degli occupati (meno 28 mila in un mese) e a pagarne le conseguenze sono essenzialmente donne e, soprattutto, giovani (il loro indice di disoccupazione ha raggiunto il record del 30,1%).

Indicatori a confronto

Fonte: MPS

Periodo	USA		Area Euro		Italia	
	Dato precedente					
Pil a/a Q3 2011	2,0	1,3	1,4	1,6	0,8*	1,0
Produzione industriale a/a ottobre-11	3,9	3,1	2,2****	5,3	-4,2	-2,7
CPI a/a novembre-2011	3,5***	3,9	3,0	3,0	3,3	3,4
CPI core a/a ottobre-2011	2,1	2,0	1,6	1,6	2,5	2,4
Disoccupazione ottobre-2011	8,6**	9**	10,3	10,2	8,5	8,3

*relativo al II trimestre 2011 **relativa al mese di novembre ***relativa al mese di ottobre ****relativa al mese di settembre
N.B. Per l'inflazione italiana si considera Nic+tabacco

VENDESI / FITTASI

POLO DEL FREDDO
C/O INTERPORTO CAMPANO - NOLA (NA)



Caratteristiche:

- 120.000 mc. di celle polivalenti da -30° a + 7°
- Superficie totale: 15.000 mq coperti e 12.000 mq scoperti di pertinenza
- Raccordo ferroviario con banchina coperta per accostamento treno
- Punti di carico dock - shelter per trasporto gomma

Servizi:

- Terminal intermodale 225.000 mq
- Stazione ferroviaria interna collegata alla rete nazionale I.S.C. Servizio treni merci privato
- Dogana e deposito doganale A3
- Sicurezza privata h 24
- Posto di Polizia di Stato
- Caserma dei Vigili del fuoco
- Guardia di Finanza

Collegamenti:

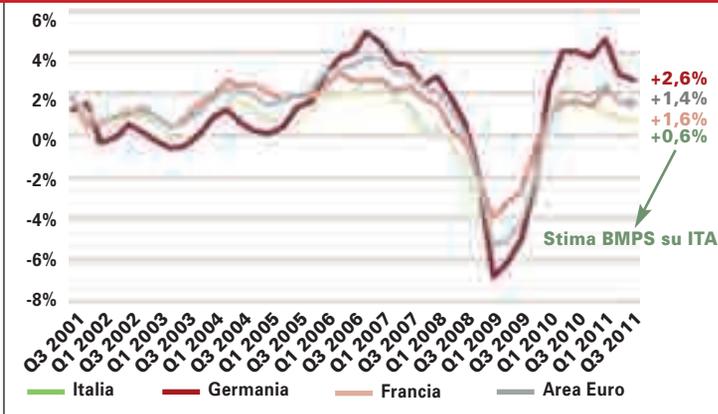
- Accesso diretto alle autostrade



081 313 47 40

www.interportocampano.it info@interportocampano.it

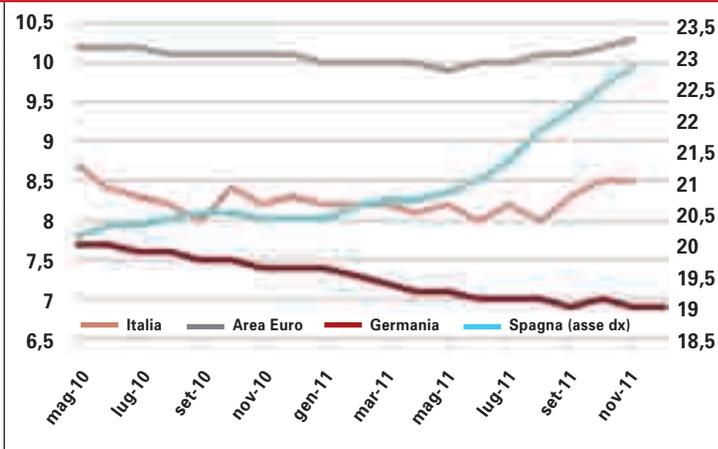
La decelerazione continua



Area euro

In dicembre, il consiglio direttivo della Banca centrale europea ha tagliato, con una decisione non unanime, di 25 punti base i tassi d'interesse. La Bce ha preso tale decisione di fronte alle difficoltà dell'area euro, della quale ha rivisto al ribasso le stime del Pil per il 2012. I tagli sui tassi sono stati effettuati anche considerando che i prezzi, e quindi l'inflazione, nell'area dovrebbero rimanere stabili perlomeno nei prossimi mesi in conseguenza della "decelerazione" economica. Occorrerà vedere se questa analisi sarà corretta per l'Italia, sottoposta a una raffica di aumenti che vanno dai carburanti alle tariffe. La Bce, come dicevamo, rispetto alle stime pubblicate a settembre scorso, ha drasticamente ridimensionato la previsione di crescita dell'area euro per il prossimo anno: in settembre il Pil era valutato con un modesto incremento, l'1,3%, mentre in dicembre il dato è stato portato allo 0,3%. La Banca europea non è sola in questo negativo "pronostico": l'Ocse prevede una crescita dello 0,2% sul 2011. Morgan Stanley e Barclays si spingono oltre, considerando come "probabile" che l'area euro finisca in recessione, e danno, quindi, al Pil un valore negativo. Si considera che anche la Germania potrebbe alla fine rallentare pesantemente la sua spinta, nonostante il fatto che sia gli ordini sia la produzione industriale stiano ancora tenendo. Il problema di fondo è sempre quello del debito pubblico che continua a spaventare per il suo effetto contagio al quale potrebbe non sottrarsi, dopo la Francia, anche la stessa Germania. E' stata interpretata come un campanello d'allarme in tal senso la recente, deludente asta dei bond tedeschi.

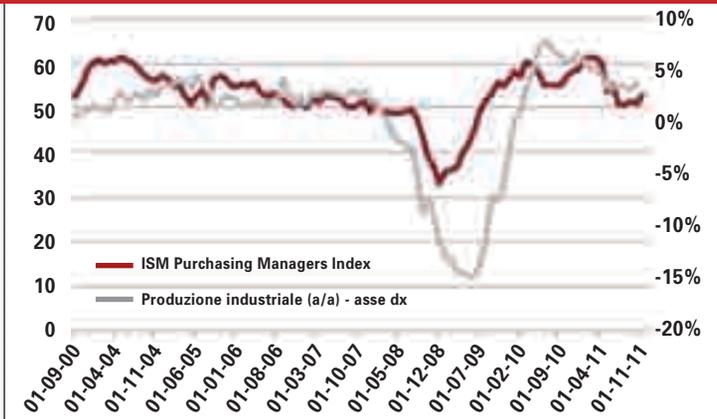
La disoccupazione



Aspettative sulla produzione

Stati Uniti

Gli indicatori economici stanno migliorando: in ottobre la produzione industriale è salita al più 3,9% sul 2010, migliorando la performance di settembre (3,1%); gli ordini in fabbrica sono aumentati di quasi l'11% anno su anno; la capacità di utilizzo degli impianti è salita al 78%; il mercato immobiliare pare stabilizzarsi. A novembre è sceso (dato non atteso) il tasso di disoccupazione all'8,6% dal precedente 9%. Anche l'indice Pmi sulle aspettative, sia quello nazionale sia quello dell'area industriale di Chicago, tende all'ottimismo. La difficoltà maggiore è politica: democratici e repubblicani non trovano ancora un'intesa sul bilancio dello Stato. ■



Fonte: MPS

MOBILICITES

Trasporto pubblico francese: una leva per la ripresa

Nicolas Sarkozy, in un lungo discorso, durato più di mezzora, rivolto principalmente agli amministratori locali dell'Ile-de-France, la regione di Parigi, riuniti per l'occasione a La Defense, ha parlato del trasporto pubblico locale. "Un presidente della Repubblica non si deve occupare solo dei grandi problemi strategici del paese, ma anche della vita quotidiana della gente", ha detto Sarkozy, che ha poi aggiunto: "La crisi ci obbliga a investire e non deve essere un pretesto per abbassare



la qualità del servizio pubblico, che anzi deve salire e deve contribuire alla ripresa dell'economia". Inoltre, ha ricordato che in occasione del varo della Loi Grenelle sull'ambiente (la legge che ha stabilito obiettivi assai ambiziosi al 2020 nell'abbassamento delle emissioni nocive) il governo si è impegnato a moltiplicare per cinque i chilometri della rete dei tram, del metro e dei bus dentro la

regione parigina e per i suoi collegamenti con le aree limitrofe. Si tratta di opere per 1.800 chilometri da realizzarsi nei prossimi dieci anni, con un contributo statale di 2,5 miliardi di euro. L'occasione per questo intervento sul trasporto pubblico locale è stata data dal viaggio inaugurale, tra Vincennes e il nuovo quartiere degli affari La Defense, al quale il presidente ha partecipato, di un nuovo treno a due piani entrato in servizio nei primi giorni di dicembre sulla linea A della Rer, la società parigina che gestisce i servizi ferroviari extraurbani. Il nuovo treno, l'M109, ha una capacità doppia rispetto a quelli attualmente in servizio e può trasportare 900 passeggeri in più, raddoppiando anche i posti a sedere. Entro il 2014 il numero di nuovi treni salirà a 60 ed entro il 2017 se ne aggiungeranno altri 70. Il presidente Sarkozy nel suo discorso a La Defense, davanti oltre duemila persone, infatti erano presenti, oltre agli amministratori locali (tra i quali Bertrand Delanoë, sindaco socialista di Parigi, e Jean-Paul Huchon, presidente della Regione e dello Stif, il sindacato dei trasporti dell'Ile-de-France), anche sindacalisti e dipendenti della Sncf, la ferrovia francese, della Rff, la società che gestisce la rete ferroviaria nazionale, e della Ratp, ha preso in esame nel particolare la situazione delle varie linee ferroviarie della regione, sia urbane sia extraurbane. In questa disamina ha nuovamente sottolineato l'impegno del governo e del ministro dei Trasporti e dell'Ambiente Thierry Mariani (nella foto) per sostenere il trasporto pubblico locale del paese. ■

SEBINO

FIRE PROTECTION®

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

SEBINO
FIRE PROTECTION®

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

www.sebino.eu

Sanità e logistica

Secondo un'indagine dell'Ups, i dirigenti del settore sanitario di Stati Uniti, Europa e Asia intravedono sia rischi sia opportunità nei cambiamenti che si stanno verificando nel settore sanitario di tutto il mondo. L'indagine annuale, conosciuta come Pain in the (Supply) Chain, è stata svolta su un campione di dirigenti senior delle supply chain di società del settore farmaceutico, biotecnologico e delle apparecchiature medicali negli Stati Uniti, in Europa e Asia. Giunta alla sua quarta edizione, l'indagine è stata condotta da Tns e nel 2011, per la prima volta, è stata effettuata a livello globale. Mentre il settore è sottoposto a pressioni e cambiamenti, i dirigenti delle società del settore sanitario stanno investendo nella supply chain al fine di accrescere la propria competitività. Gli investimenti in tecnologia rappresentano la principale strategia da adottare secondo l'86% degli intervistati che hanno dichiarato l'intenzione di investire in nuove tecnologie nei prossimi tre-cinque anni. Entrare in nuovi mercati è invece la seconda tra le strategie, secondo l'81% degli intervistati che stanno programmando l'espansione a nuove aree nel prossimo futuro. "Oggi l'unica costante del settore sanitario è il cambiamento, che sta avvenendo su scala globale trainato da diversi fattori quali i costi, la pressione regolatoria e l'espansione globale" ha affermato Bill Hook, vice presidente Global Strategy dell'Ups Healthcare Logistics. "Guardando al futuro, le società devono trovare nuovi modi di produrre innovazione e adattarsi ai rapidi mutamenti del mercato ed è qui che la supply chain svolge un ruolo fondamentale. Ups permette alle aziende del settore sanitario di fare leva sulla logistica per accelerare l'espansione in nuovi mercati, aumentare l'efficienza delle supply chain e migliorare l'esperienza del cliente ottenendo così vantaggi competitivi". (A.O.C)



Fondi per le reti Ten

Patrick Verhoeven, segretario generale dell'European Sea Port Organisation-Espo, in occasione della quarta edizione del Ten-T Days, tenutasi ad Anversa, ha sottolineato che il budget comunitario oggi disponibile per l'ammodernamento e la ristrutturazione delle infrastrutture, in primo luogo per eliminare gli "storici colli di bottiglia", e che ammonta a circa 32 miliardi di euro, è assolutamente insufficiente. Secondo Verhoeven, la cifra necessaria solo per interventi indispensabili sulla rete principale ammonterebbero a 250 miliardi di euro. "La crisi economica è certamente un limite e crea notevoli difficoltà per aumentare la cifra a disposizione per gli interventi infrastrutturali, ma ciò non ci deve indurre a non pensare in grande e a ridimensionare gli obiettivi", ha detto il segretario dell'Espo, che, inoltre, ha espresso apprezzamento e sostegno alle nuove proposte della commissione in materia di trasporti e, in particolare, all'idea di potenziare il ruolo di gateway multimodali dei principali porti europei.

Più autostrade del mare

Tommaso Affinita, amministratore delegato della Ram, la società pubblica che opera per lo sviluppo delle autostrade del mare, intervenendo a Istanbul durante il Logitrans Transport Logistics, ha affermato che "per rilanciare la crescita dell'Italia, un ruolo decisivo svolgono le infrastrutture, la logistica, il sistema dei trasporti, la portualità perché possono sostenere il processo di sviluppo e contribuire a rimuovere alcune storiche criticità del nostro sistema, rendendolo così più competitivo". Soffermandosi sul problema infrastrutturale, Affinita ha sottolineato che andrebbero sperimentate forme innovative per il finanziamento delle opere, "valorizzando forme coraggiose di partenariato pubblico-privato". Inoltre, una criticità sulla quale è urgente intervenire, per l'amministratore delegato della Ram, è quella dell'"ultimo miglio", in primo luogo favorendo la fluidità delle interconnessioni tra i principali porti nazionali e la rete stradale e ferroviaria. Affinita, infine, ha ricordato che, nonostante la crisi, il segmento delle autostrade del mare ha sostanzialmente tenuto, dimostrando che si tratta ormai di un'alternativa che si va consolidando nel sistema multimodale dei trasporti e ciò determina significativi vantaggi ambientali e sociali per la collettività: un recente studio condotto dalla Ram ha dimostrato che nel triennio 2007-2009 l'uso delle vie del mare al posto dell'itinerario via strada ha comportato minori costi ambientali per 411 milioni di euro.



Due panda in volo

FedEx Express ha trasportato in volo dalla Cina alla Scozia Tian Tian, una panda femmina di otto anni, e il suo "compagno", e coetaneo, Yang Guang. Per la prima volta, così, dopo diciassette anni, la Gran Bretagna ospita nuovamente dei panda giganti, dopo che l'ultimo animale di questa specie, Ming Ming, lasciò lo zoo di Londra nel 1994. Lo speciale trasporto è stato realizzato, attraverso anche la costruzione di due container di grandi dimensioni, da FedEx Express in collaborazione con la Royal Zoological Society of Scotland e con la China Wildlife Conservation Association. Il volo, esclusivamente dedicato ai due panda, è stato effettuato con un Boeing 777F, il bimotore trasporto merci più grande del mondo, decorato con una livrea speciale per l'occasione e battezzato "FedEx Panda Express". L'aereo è partito dall'aeroporto di Chengdu ed è atterrato a Edimburgo. Così ha commentato Gerald P. Leary, presidente di FedEx Express: "Per noi essere i trasportatori selezionati di questi rari animali è stato senza dubbio un privilegio e siamo fieri di sostenere qualsiasi iniziativa che abbia come oggetto la preservazione di questa specie a rischio estinzione. Secondo le stime attuali, i panda che vivono ancora allo stato brado sono soltanto 1.600". Il corriere scelto non è alla prima esperienza in materia di trasporto di grandi e rari animali: già nel 2010 aveva trasportato dagli Stati Uniti, dove erano nati, in Cina, due panda giganti e lo stesso aveva fatto, con il percorso inverso, nel 2000 e nel 2003. Tra altri trasporti di animali "famosi", FedEx Express può annoverare quello di uno squalo tigre lungo quattro metri, apparso nelle riprese del film "Lo squalo".

Il Genoa Fast Corridor

Si è riunita ad Amburgo, in occasione della manifestazione Intermodale Europe 2011, la Tiger Conference, ossia la riunione dei partner dell'omonimo progetto europeo che si pone l'obiettivo di decongestionare il traffico nei porti con nuove soluzioni operative, favorendo in primo luogo la multimo-

dalità. Una parte specifica di tale progetto è il Genoa Fast Corridor, che è connesso con la realizzazione del Corridoio europeo 24, il Genova-Rotterdam. L'iniziativa è stata presentata ad Amburgo dalla Regione Liguria, dall'Autorità portuale di Genova, dal Rivalta Terminal Europe e dal Terminal San Giorgio, che ne sono stati i promotori. Le innovazioni tecniche del progetto genovese riguardano l'informatizzazione e l'automazione delle procedure doganali, grazie all'uso di web services, innovazioni di processo e un'integrazione dei sistemi Tos (Terminal Operating System) con il sistema Aida dell'agenzia doganale italiana. Inoltre, sarà utilizzato anche un sistema di tracking e tracing dei mezzi di trasporto lungo tutta la catena logistica intermodale. Gli obiettivi generali del progetto sono, oltre la decongestione dell'area portuale, grazie all'uso del vettore ferroviario, un servizio door to door di elevata qualità, un'importante riduzione dei tempi di transito delle merci in porto, la diminuzione dell'impatto ambientale nelle operazioni portuali e in quelle terminalistiche. ■



Ups ha acquisito Pieffe

Ups ha annunciato l'accordo di acquisizione del Gruppo Pieffe (Pieffe Depositi e Pieffe Nord) con sede in Italia. Questa acquisizione rafforza la strategia che Ups sta portando avanti nel settore healthcare a livello globale, che ha visto investimenti per servire meglio la crescente base di clienti dei settori farmaceutico, delle biotecnologie e dei dispositivi medici. L'annuncio segue l'apertura avvenuta quest'anno di cinque nuove strutture dedicate in Europa, nel Nord e Sud America e in Asia. I termini dell'accordo non sono stati resi noti. Pieffe, una delle società di logistica farmaceutica più stimate in Italia, è un'azienda familiare con oltre 35 anni di esperienza che offre stoccaggio, distribuzione e soluzioni nella catena del freddo di alta qualità ad alcuni dei principali marchi farmaceutici mondiali. "Pieffe si adatta perfettamente alle caratteristiche di Ups" ha detto Jim Barber, presidente di Ups Europa, che poi ha aggiunto: "Condivide con noi l'attenzione per il servizio di alta qualità, il rispetto delle normative e una cultura profondamente radicata della precisione e dell'innovazione. Pieffe porterà un valido contributo al nostro network europeo dedicato all'healthcare". Oltre alle competenze e all'esperienza di Pieffe, questa acquisizione porta all'attuale rete di impianti dell'Ups anche due grandi strutture distributive dedicate all'healthcare, di cui una a Milano e l'altra a Roma. Insieme, offrono una superficie di quasi 70 mila metri quadrati incluse 12 aree per lo stoccaggio a freddo, con la possibilità di un'ulteriore espansione. Tali due strutture vanno ad aggiungersi a quelle che già oggi Ups dedica alla logistica della salute che complessivamente, a livello mondiale, superano i 370 mila metri quadrati. (A.O.C.)

Ceva premiata in Cina

Ceva Logistics è stata riconosciuta "miglior operatore supply chain 3PL" nell'ambito dei CHINA Award 2011, che hanno lo scopo di riconoscere e premiare le supply chain che nell'anno precedente hanno raggiunto livelli di eccellenza nel territorio cinese. I vincitori sono stati selezionati da una giuria indipendente di esperti del settore e tramite una votazione online. Ceva è stato l'unico operatore 3PL a cui è stato assegnato un premio quest'anno. La società ha avviato le attività in Cina nel 1998. Attualmente dispone di 88 siti distribuiti in Cina, Hong Kong e Taiwan e gestisce complessivamente 1,4 milioni di metri quadrati di magazzini. Jurrie-Jan Tap, vicepresidente del Business Development dell'azienda in Cina ha così commentato il premio: "Siamo orgogliosi di averlo ricevuto:



Fotolia.com

testimonia la competenza dei nostri colleghi, che hanno saputo fornire con successo soluzioni innovative e un'esecuzione impeccabile dei servizi ai clienti. La Cina rappresenta una delle nostre priorità strategiche e continueremo a far leva sulle nostre risorse a livello mondiale, investendo sul mercato e sulle persone per poter offrire le migliori soluzioni logistiche alle aziende cinesi e internazionali".

Fruttage e Crossgate partner

Fruttage, una delle principali aziende di produzione e trasformazione di frutta e verdura in Italia, ha scelto Crossgate quale partner di riferimento per la gestione delle relazioni con i clienti. Un servizio quello di Crossgate che permette all'azienda un costante monitoraggio dei flussi e una tempestiva segnalazione di eventuali anomalie senza necessità di un presidio fisso da parte delle risorse interne, indipendenza dalle piattaforme Edi dei clienti e, non ultimo, più indipendenza dal VAN mediante il passaggio, ove possibile, a diversi canali di comunicazione a costo zero o comunque inferiore. Fruttage aveva riscontrato che negli ultimi anni le richieste di attivazione di nuove relazioni Edi da parte dei clienti della grande distribuzione organizzata si erano notevolmente intensificate, diventando ben più numerose di quelle già esistenti che chiedevano una semplice estensione. Dato che rispondere a tutte queste nuove ri-



Porto di Hong Kong: un'area importante per l'attività di Ceva in Cina e nel Far East

Gestione delle scorte

Smiths Medical, produttore leader nel mondo di strumenti medicali, ha scelto la soluzione SO99+ di ToolsGroup, fornitore di soluzioni avanzate dedicate alla supply chain, per l'ottimizzazione della gestione delle scorte. Questa soluzione, che segue un progetto pilota che in soli sei mesi ha prodotto risultati molto positivi, sarà applicata nei primi mesi del 2012 in tutti gli stabilimenti e in tutti i centri di distribuzione. Ron Frisbie, vicepresidente Global Operations, ha sottolineato in proposito: "Oggi è sempre più importante cercare l'efficienza in ogni anello della catena logistica. Abbiamo scelto SO99+ per la sua esperienza con aziende che come noi devono gestire profili di domanda variabile e un modello 'a coda lunga' con l'obiettivo di ridurre significativamente i costi senza compromettere il livello del servizio ai clienti".

EVENTI

A Milano E.Tech Experience

Alla Fiera di Milano si sono svolte in contemporanea EnerSolar+, la manifestazione dedicata alle energie rinnovabili, ed E.Tech Experience, la biennale dell'energia, dell'impiantistica e dell'illuminazione, alla sua prima edizione. L'evento, durato quattro giorni, è stato un successo per partecipanti, convegnistica, visitatori. Ha dichiarato Enrico Pezzali, amministratore delegato di Fiera Milano: "Il bilancio è senz'altro positivo, soprattutto in considerazione delle difficoltà con cui l'economia deve confrontarsi in questo momento. La scelta di svolgere le due manifestazioni in contemporanea si è rivelata vincente, permettendo di sviluppare utili sinergie. Gli operatori hanno potuto valutare non solo prodotti e tecnologie innovative per l'elettrico, ma anche soluzioni specifiche per il mondo delle rinnovabili". Nell'ambito della biennale dell'energia, grande interesse ha suscitato il convegno inaugurale "Rottamazione degli impianti elettrici. Una proposta al governo". Alla presenza di Vincenzo Correggia, dirigente del ministero dello Sviluppo economico, i principali attori della filiera - mondo accademico e della ricerca, progettisti, tecnici, industriali e distributori - si sono dimostrati compatti nella richiesta d'incentivi per la messa a norma e per il miglioramento degli impianti: un'iniziativa che farebbe da volano alla ripresa del comparto e sosterrrebbe il processo di ammodernamento e messa in sicurezza della rete elettrica. La filiera elettrica ha manifestato compatta la propria disponibilità ad aprire un tavolo di discussione per formalizzare una concreta proposta. ■

chieste avrebbe portato non solo un costo crescente per la necessità di ampliare il software del proprio sistema gestionale per adeguarlo a diversi tracciati e a differenti modalità di connessione, ma anche un maggior impegno da parte della struttura IT interna piuttosto snella, il management di Fruttigel ha deciso di esternalizzare la gestione di tutte le relazioni Edi. L'azienda ha quindi trovato in Crossgate e nel suo servizio 'chiavi in mano' il giusto partner per rispondere alle crescenti esigenze. Sono state così messe in campo nuove procedure standardizzate, senza che ciò facesse venir meno la continuità del servizio al cliente.

Il nuovo blog di Swisslog

Swisslog, fornitore globale di magazzini, centri di distribuzione e strutture ospedaliere, ha presentato il nuovo blog interamente dedicato al settore Food&Beverage, nel quale l'azienda da anni opera progettando e realizzando magazzini automatici altamente innovativi. Lo strumento interattivo permette all'utente di porre domande e ricevere consigli su come migliorare il proprio business, ottenere informazioni sugli ultimi trend ed essere al corrente delle novità nel settore del material handling. Il blog raccoglie tutte le informazioni sui temi più attuali e, inoltre, i commenti sugli sviluppi del settore, condivide le opinioni e le novità con chiunque sia interessato all'industria del Food&Beverage.

Beta 80 Group, 25 anni di successi

Nonostante la crisi, la società, system integrator globale, cresce, grazie all'offerta ai clienti di soluzioni tecnologiche avanzate.

di **Alessia Furia**



ALBERTO CUCCORESE

Beta 80 Group si avvale oggi di 350 collaboratori presenti nelle sedi di Milano, Mantova, Roma, Varese e Chiasso. Nel 2011, l'azienda ha registrato un fatturato pari a 32 milioni di euro, confermando una crescita costante che l'ha portata negli ultimi sette anni a raddoppiare il proprio business. Quali sono i fattori di tale successo? Ce li ha raccontati Alberto Cuccorese, responsabile della Divisione Supply Chain Management, nonché uno dei soci storici del Gruppo.

BETA 80, GRANDE AZIENDA ITALIANA DI SOLUZIONI INFORMATICHE, HA OPERATO, FIN DALLE SUE ORIGINI, NEL SETTORE DELLA LOGISTICA. QUAL È STATO IL SUO "PERCORSO"?

■ La storia dello sviluppo societario di Beta 80 Group ha preso avvio nel lontano 1986 quando, con l'obiettivo di dare

corpo a un progetto professionale comune, Alfredo Lovati e Paolo Testi, neo-laureati al Politecnico di Milano, fondarono Beta 80 srl. La società fu il frutto di un sodalizio nato tra i banchi universitari, sostenuto dall'intuito dei due neo ingegneri che pensarono di creare insieme soluzioni all'avanguardia nel mondo dell'informatica. In particolare, i settori nei quali subito iniziarono a operare furono quelli industriali dell'automazione e del controllo di processo, ai quali si aggiunse anche l'ambito della supply chain. Dall'idea alla realizzazione: risalgono agli inizi degli anni '90 i primi rilevanti progetti per la gestione del magazzino. Esperienza che si consolidò nel 1995 con la messa a punto della prima versione del software, elaborato all'interno dell'azienda, per la gestione di magazzini sia tradizionali sia automatici. Software poi denominato Stockager.

IL GRUPPO È UN SYSTEM INTEGRATOR GLOBALE. IL FATTO DI ESSERE PRESENTI SUL MERCATO IN TANTI E DIVERSI SETTORI DOVE L'INFORMATICA E LA TECNOLOGIA AVANZATA GIOCANO UN RUOLO DI RILIEVO VI HA AIUTATO A CRESCERE?

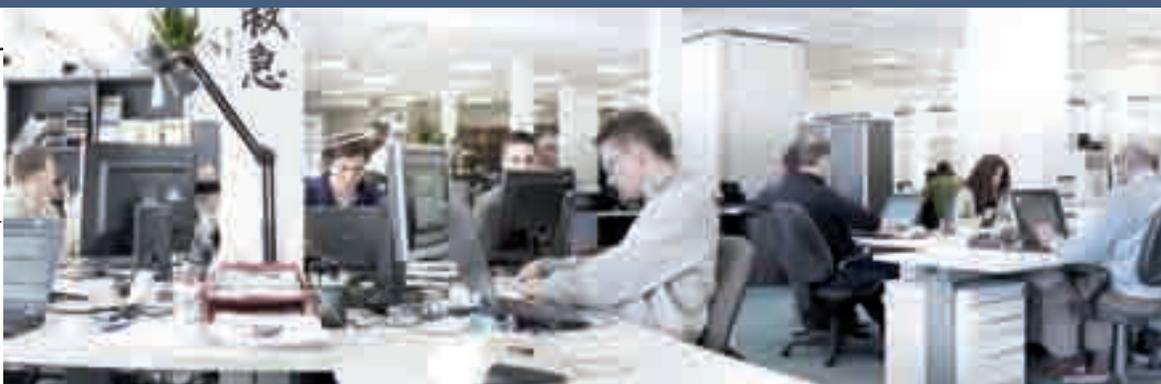
■ Certamente. La nostra fortuna, specialmente in un momento di crisi, è stata quella di poter confidare sul presidio di più settori di mercato ai quali proporre le nostre soluzioni informatiche. Beta

Beta 80 si occupa di soluzioni per la gestione dei magazzini fin dalla sua nascita, 1986

80 Group è infatti una holding che comprende tre aziende: Beta 80 spa, che opera nel settore Transportation e Industry della grande distribuzione organizzata, con un'offerta diversificata che include anche soluzioni di supply chain management; Betanet srl per il settore ITC Consulting; Betawer srl che si occupa dell'offerta ITC Management, in particolare per il settore outsourcing e per i sistemi di monitoraggio attivi 24 ore su 24. A queste si è aggiunta Beta 80 Technology, recentemente costituita a Benevento, con un focus particolare sulle attività di sviluppo software.

Archivio Beta 80 Group





QUALI SONO IN PARTICOLARE LE SOLUZIONI CHE OFFRITE NELL'AMBITO DELLA LOGISTICA?

■ Fin dalla nascita dell'azienda e poi nel corso degli anni ci siamo sempre occupati, come ho ricordato in precedenza, della gestione di magazzini sia tradizionali sia automatici e abbiamo raggiunto competenze specifiche anche nella gestione dei sistemi di trasporto, legati a tutti gli aspetti della distribuzione. A tale proposito, nel 2010, Beta 80 Group ha siglato un accordo di partnership con Solopan per distribuire e sviluppare soluzioni personalizzate basate sul prodotto CarLo. Inoltre, siamo in grado di fornire soluzioni di gestione del magazzino di tipo standard. Stockager, prima richiamato, ad esempio, è il nostro soft-

ware, che abbiamo sviluppato in azienda, presente sul mercato da vari anni, che offre soluzioni totalmente web per poter essere fruibile con tutti gli strumenti che la tecnologia mette a disposizione.

LA "LOGISTICA" COME STA REAGENDO DAVANTI ALLA CRISI ECONOMICO-FINANZIARIA?

■ Sicuramente, e non poteva essere altrimenti, anche questo settore è stato colpito e in modo pesante dalle difficoltà che stiamo ancora affrontando. Ciò ha causato una significativa contrazione del mercato. Molte aziende sono state costrette a chiudere o a ridimensionare le attività o a bloccare gran parte degli investimenti. Naturalmente ciò ha avuto conseguenze importanti anche sul nostro lavoro.

COME STATE FRONTEGGIANDO TALE SITUAZIONE?

■ Aver proposto in passato progetti di successo per la gestione del magazzino ci ha aiutato a rimanere sul mercato con attività di manutenzione, di assistenza o di modifiche alle soluzioni già presenti presso i clienti. La carta vincente è stata poi quella di creare un vantaggio competitivo in vari ambiti, in primo luogo grazie alla disponibilità di una catena di fornitura fluida, efficiente e ottimizzata dal punto di vista dei costi e dei tempi. Così nell'ultimo anno molte aziende ci hanno dato fiducia e sono ripartite con una serie di nuovi progetti e questo ci ha dato sicuramente nuova linfa vitale, mettendoci d'altro canto davanti a nuove sfide. Non a caso la nostra proposta di

soluzioni nell'ambito del trasporto su tecnologia CarLo risale proprio a due anni fa, quando, in piena crisi, l'esigenza di migliorare e ottimizzare il trasporto si stava facendo per le aziende sempre più pressante.

IN GENERALE, NEL SETTORE LOGISTICO QUALI TENDENZE STANNO EMERGENDO?

■ Sicuramente un tema importante è la "standardizzazione" dei protocolli di rete, ossia delle regole o dei meccanismi che le apparecchiature elettroniche collegate fra loro devono rispettare per poter avere una comunicazione efficace. Tali apparecchiature possono essere host, computer clienti, telefoni, analizzatori, PDA, monitor, stampanti, sensori di comunicazione. Altro argomento interessante sono le applicazioni basate sull'RFID o il voice-picking a supporto delle operazioni di magazzino. L'impiego di tecnologie avanzate consente di avere posizioni di vantaggio sul mercato e noi continueremo a incrementarlo all'interno delle nostre soluzioni.

COME STATE GUARDANDO AL FUTURO?

■ Abbiamo chiuso il 2011 con un fatturato di circa 32 milioni di euro, maggiore rispetto a quanto preventivato. Il nostro obiettivo è di dare un forte impulso allo sviluppo societario nei prossimi tre anni con crescita percentuali a due cifre. Ciò grazie a nuove iniziative, come, ad esempio, la recentissima apertura in Campania della Beta 8.0 Technology, che si occuperà di attività innovative nel settore dell'emergenza con particolare attenzione agli ambiti della sanità e della protezione civile. ■



Controllo sui beni utilizzati dai

di Franco De Renzo

Il 2 aprile 2012, per la prima volta (e poi annualmente entro il 31 marzo), le imprese dovranno comunicare all'Agenzia delle entrate di propria competenza i beni aziendali utilizzati da parte di soci o di familiari, come previsto dall'art. 67, comma 1, lett. h-ter del Dpr 22.12.1986, n. 917, a seguito delle modifiche apportate dall'art. 2, c. 36-terdecies, 36-duodevices D.L. 13.08.2011, n. 138, che intervengono anche sull'art. 4, c. 5 Dpr 633/1972. L'Agenzia ha già precisato che la comunicazione deve essere fatta anche se l'utilizzo dei beni aziendali si è concluso anteriormente al 31 dicembre 2011; quindi, è obbligatorio comunicare il tempo in cui i beni aziendali sono stati utilizzati da terzi nell'anno 2011.

Sono interessati i beni dell'impresa utilizzati in godimento per fini personali da parte di soci o familiari dell'imprenditore, quando il beneficiario, per tale uso, versa un importo inferiore a quello di mercato. La nuova normativa ha introdotto una specifica disciplina finalizzata a contrastare il fenomeno dell'utilizzo, da parte di soci o familiari, di beni fittiziamente intestati a società o imprese individuali. E' bene porre la massima attenzione perchè le conseguenze possono essere molto gravose per l'azienda e per gli utilizzatori.

La norma prevede, infatti, la tassazione come reddito diverso della differenza tra il valore di mercato e il corrispettivo annuo per la concessione in godimento di beni dell'impresa a soci o familiari dell'imprenditore. Inoltre, per la società o impresa individuale, i costi, relativi a beni concessi in godimento a titolo gratuito o a corrispettivo inferiore rispetto al valore di mercato, diventano in deducibili.

Per quanto riguarda l'Iva, occorre ricordare che l'art. 4, comma 5 del Dpr 633/1972, prevede già l'estromissione dall'ambito Iva e l'emissione di autofattura per destinazione a finalità estranee, nel caso di concessione dei beni ai soci ad un corrispettivo inferiore al valore normale. I soggetti coinvolti sono le società e le imprese individuali (per il momento sono esclusi i lavoratori autonomi), che concedono in godimento a titolo personale l'utilizzo di un bene dell'impresa (a titolo gratuito o a un corrispettivo inferiore a quello di mercato), ad un socio della società o ad un familiare dell'imprenditore. Si ricorda che l'art. 5 del Tuir intende per familiari: il coniuge, i parenti entro il 3° grado e gli affini entro il 2° grado. Si ritiene che siano esclusi i soci o i familiari che siano dipendenti o amministratori, per i quali si applica l'art. 51 Tuir per i compensi

in natura (fringe benefits) se il bene è stato concesso a tale titolo.

Per l'utilizzo dell'auto da parte dell'imprenditore era già prevista la parte di indeducibilità.

L'utilizzo del bene, per il socio o familiare utilizzatore, concorre alla formazione del reddito come reddito diverso (art. 67, c. 1, lett. h-ter Tuir), per la differenza tra il valore di mercato e il corrispettivo eventualmente pattuito e pagato per la concessione in godimento dello stesso bene. Si ricorda che per l'art. 9 Tuir il valore normale è il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni o i servizi sono stati acquistati o prestati, e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi. I costi relativi ai beni, concessi in utilizzo per corrispettivi annui inferiori al valore di mercato, per l'impresa concedente non sono ammessi in deduzione dal reddito imponibile (esempio: ammortamenti, canoni, spese di gestione, ecc.).

Se l'imprenditore fa una comunicazione infedele o la omette o trasmette dati incompleti e non veri:

■ considerando deducibile il costo del bene concesso in godimento e/o se il socio o il familiare non include nella propria dichiarazione la differenza tra valore di mercato e corrispettivo annuo per la concessione in godimento del bene, la sanzione è pari al 30% della differenza tra valore

Fotolia.com



soci o dai familiari

di mercato e corrispettivo annuo;

■ considerando indeducibile il costo afferente il bene concesso in godimento e se il socio o familiare include la differenza tra valore di mercato e corrispettivo annuo per la concessione in godimento del bene, la sanzione va da 258 a 2.065 euro.

Le sanzioni sono dovute in solido tra i soggetti obbligati.

E' necessario ricordare che non è la formale intestazione dei beni, ma il relativo possesso, che l'Agenzia delle entrate utilizza per rettificare le dichiarazioni dei redditi delle persone fisiche. L'Agenzia procederà a controllare sistematicamente le posizioni di coloro che hanno utilizzato i beni concessi in godimento, senza dimenticare che questa normativa ha anche l'obiettivo di scoraggiare i finanziamenti dei soci effettuati per permettere l'acquisto di beni da concedere in godimento e gli aumenti di capitale per ripianare le perdite onde prevenire le presunzioni di non operatività delle società di comodo.

Nel rispetto della norma, il direttore dell'Agenzia ha emanato il provvedimento (prot. n. 166485) ad hoc che fissa le modalità e i termini della comunicazione all'Anagrafe tributaria dei beni dell'impresa concessi in godimento ai soci o ai familiari dell'imprenditore, ancorché si rendano necessari ulteriori chiarimenti sull'applicazione pratica. Sul punto permangono notevoli perplessità sulla necessaria presentazione della comunicazione, in presenza di beni concessi a titolo gratuito (comodato), richiamato sol-

tanto nella relazione tecnica e non enunciati esplicitamente dalle disposizioni in commento che fanno esclusivamente riferimento a quelli per cui il corrispettivo annuo risulta inferiore al valore di mercato. Resta aperta anche la questione concernente la comunicazione di tutti i finanziamenti e le capitalizzazioni, giacché il provvedimento utilizza la congiunzione "nonché" che sembra attrarre alla disciplina anche (in aggiunta ai beni di comodo) tutte le forme di finanziamento o di capitalizzazione dei soci, peraltro in parte già note all'amministrazione finanziaria, di fatto, sganciate dall'acquisizione dei beni di comodo (proprietà e/o godimento).

La comunicazione potrebbe riguardare anche i casi in cui i beni sono utilizzati da un socio non persona fisica, nonché da soci e familiari di altra società appartenente al medesimo gruppo. Tenere presente che la comunicazione non deve essere inviata solo qualora i beni d'impresa siano utilizzati esclusivamente per l'attività aziendale. La comunicazione dei beni assegnati ai soci non comprende i cespiti intestati a strutture oltre confine. Il provvedimento dell'Agenzia delle entrate del 16.11.2011 limita l'adempimento a coloro che esercitano attività di impresa, lasciando fuori gli utilizzi di beni intestati a soggetti esteri senza stabile organizzazione. Sono, inoltre, esclusi i beni delle società semplici e delle associazioni professionali.

Il provvedimento sui beni dell'impresa presenta, comunque, numerosi aspetti dubbi, quali la durata della concessione e le modalità di determinazione del corrispettivo. In altri termini, la stretta sui beni di impresa in godimento a soci e a familiari (art. 2, c. 36-sexiesdecies D.L. n. 138/2011) lascia perplessi, poiché il concetto di beni dell'impresa è completamente sconosciuto nella normativa fiscale (l'art. 65 del Tuir si occupa, infatti, di "beni relativi all'impresa"). Si deve ritenere che per l'uso ai soci di autovetture, anche per finalità extra aziendali, potrebbe essere possibile continuare ad applicare le regole di deducibilità a forfait previste dall'art. 164 del Tuir.

Nel caso di concessione dei beni in uso esclusivo personale a fronte di un corrispettivo, i costi sarebbero deducibili poiché correlati ad un'attività o da cui derivano ricavi tassati e, quindi, inerenti. L'indeducibilità opera se il corrispettivo risulta inferiore ai valori di mercato. Nel caso di beni concessi a soci e familiari per solo uso personale e senza prevedere un corrispettivo i costi sono già indeducibili perché non inerenti. ■



Il sequestro penale delle merci: un'accortezza per il "custode"

di Marco Lenti e Martino Sternai*

Accade di frequente che presso i magazzini ed i centri di smistamento degli spedizionieri e degli operatori di logistica, vengano sottoposte a sequestro merci e/o documentazione nell'ambito di procedimenti penali instaurati a carico della committenza e/o di terzi. In tali situazioni, usualmente accade che venga nominato custode giudiziale il legale rappresentante, ovvero un dipendente, della società di spedizione proprietaria o gestrice del magazzino in cui la merce si trova al momento del sequestro, che di conseguenza viene ad assumere la piena responsabilità giuridica per la conservazione dei beni sequestrati.

Tra l'altro, le merci oggetto di sequestro, anche qualora non richiedano particolari accorgimenti per essere correttamente conservate, spesso possono arrivare ad occupare aree anche piuttosto consistenti e tenere impegnati i predetti spazi per tempi decisamente lunghi (a volte, infatti, i beni rimangono posti sotto sequestro non solo per tutta la durata delle indagini preliminari, che in casi limite possono protrarsi anche per alcuni anni, ma fino alla conclusione dell'intero procedimento).

In tale contesto, e quindi nell'ipotesi in cui sia nominato custode un soggetto che non sia il proprietario o l'avente diritto sulle merci sequestrate, è importante sapere che è previsto che l'attività di custodia debba essere compensata con un'indennità posta a carico dello Stato, che verrà liquidata dal magistrato competente sulla base di specifiche tabelle tariffarie depositate presso le prefetture, ovvero, in mancanza, degli

usi locali o, in ulteriore subordine, all'equità.

Inoltre, è previsto che il custode debba essere integralmente risarcito delle spese, purché documentate ed indispensabili, sostenute per la conservazione dei beni.

Occorre però precisare che, per ricevere la liquidazione dell'indennità di custodia e per ottenere il rimborso delle spese sostenute e dei costi maturati a seguito del sequestro, è obbligo e onere del custode, al momento della nomina, fare specificare nel verbale di sequestro l'intenzione di accettare l'incarico solo a titolo oneroso. In assenza di tale specificazione, infatti, la custodia e le relative obbligazioni si presumono assunte gratuitamente e senza alcun onere per lo Stato.

La sgradevole, e purtroppo frequente, conseguenza sarà che lo spedizioniere o l'operatore di logistica, anche se assolutamente estranei al procedimento penale in corso, non solo si troveranno costretti a dover sacrificare i propri spazi (ed eventualmente a dover sostenere di tasca propria tutti gli ulteriori costi per la conservazione dei beni, di cui saranno pienamente responsabili) ma, al momento della conclusione delle indagini o del giudizio, non avranno la possibilità di ottenere il benché minimo indennizzo. ■

***Studio legale Mordiglia**

20145 Milano - Via Telesio, 2

Tel. 0243980804

16121 Genova - Via XX Settembre, 14/17

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



SERDOCKS

CONSULENZE

Serdocks fornisce supporto agli operatori logistici per:

- Progettazione di infrastrutture fisiche e informative.
- Studi ed analisi di mercato.
- Attività di vendita, marketing, pubblicità, organizzazione di manifestazioni e convegni.
- Selezione di fornitori e definizione della contrattualistica.
- Approvvigionamento di beni e servizi.
- Gestione e controllo di iniziative di trasformazione aziendale.
- Organizzazione di corsi di formazione.
- Selezione e supporto per accedere ai contributi della formazione.

SERVIZI

Serdocks eroga servizi alle aziende per:

- Gestione dei sistemi informativi.
- Gestione dei processi non "core" (personale, contabilità)

COMUNICAZIONE

Serdocks ricopre il ruolo di referente principale per le aziende del settore, nella fornitura esclusiva di dati e di informazioni.

È editore di:

- EUROMERCI rivista di logistica, distribuzione e trasporto.
- Altri periodici e pubblicazioni.

Serdocks vanta referenze con operatori locali, globali o con associazioni di categoria di rilievo nazionale (Assologistica)

Serdocks S.r.l.

Via Cornalia, 19 - 20124 Milano

Tel: +39 02 66 91 567

Fax: + 39 02 66 71 42 45

Email: serdocks@serdocks.it



SERDOCKS S.R.L.

L'origine delle merci in dogana

di Stefano Morelli

L'origine delle merci è uno degli elementi fondamentali della dichiarazione in dogana: si divide in "origine preferenziale" e origine "non preferenziale". Nel contesto della globalizzazione ed integrazione delle produzioni, spesso i prodotti finali sono la conseguenza di assemblaggi di parti e pezzi con origini diverse; da ciò possiamo comprendere la complessità interpretativa delle norme che regolano questa materia. In via generale le fonti normative sono internazionali, comunitarie e nazionali.

Non bisogna confondere l'origine con la provenienza:

- l'origine coincide con il paese di produzione;
- la provenienza coincide con il paese di partenza e/o di spedizione.

L'origine "preferenziale" si consolida come "un insieme di regole" condivise con determinati paesi con i quali la Comunità Europea ha perfezionato puntuali accordi tariffari commerciali; questi accordi tariffari internazionali possono essere di tipo bilaterale o unilaterale. L'origine preferenziale, riconosciuta alle merci, consente benefici all'importazione, che si concretizzano con riduzioni in percentuale del dazio nominale previsto dalla tariffa doganale e/o l'abbattimento totale dello stesso dazio nominale. La certificazione dell'origine "preferenziale" avviene con il rilascio di particolari certificati da parte dell'autorità del paese esportatore:

- certificato FORM A per i paesi in via di sviluppo (sistema delle preferenze generalizzate S.P.G);
- certificato EUR 1 per tutti gli altri paesi che hanno accordi, eccetto la Turchia;
- certificato ATR solo per gli scambi con la Turchia;
- è prevista anche la figura dell'esportatore autorizzato; soggetto, preventivamente autorizzato dalla autorità doganale,

che può sottoscrivere "attestazioni di origine preferenziale", dichiarazioni su fattura, che sostituiscono il certificato EUR 1 negli scambi con i paesi rientranti negli accordi, sempre alle condizioni previste da tali accordi.

L'origine "non preferenziale" si consolida come "una merce alla cui produzione hanno contribuito due o più paesi ed è originaria del paese in cui è avvenuta l'ultima trasformazione o lavorazione sostanziale economicamente giustificata ed effettuata in un'impresa attrezzata a tale scopo, che si sia conclusa con la fabbricazione di un prodotto nuovo od abbia rappresentato una fase importante del processo di fabbricazione" (Rif. Art.24 del Codice Doganale Comunitario, Reg. (CE) 2913/92). Per la tutela del consumatore, contro false e fallaci indicazioni di origine, l'origine non preferenziale determina il "Made In" delle merci. L'origine "non preferenziale", in via generale, è direttamente collegata a tutte le misure dell'importazione delle merci, ovvero: dazi anti-dumping e/o compensativi, divieti economici, contingenti e massimali. La certificazione dell'origine "non preferenziale" viene acclarata tramite un Certificato di Origine che viene richiesto alla camera di commercio. In assenza di accordi tariffari l'origine "non preferenziale" è la regola e nella Ue comporta, all'importazione, la riscossione del dazio pieno nominale.

Le aziende che effettuano operazioni di importazione ed esportazione devono avere informazioni mirate su questa tematica tenuto conto che potrebbero sorgere conseguenze, anche di carattere penale; il consiglio è di rivolgersi sempre ad un professionista.

Riferimenti normativi nel diritto doganale comunitario. Per "origine preferenziale": Reg. (CE) n. 2913/92, art. 27 (Codice Doganale Comunitario) e Reg. (CE) n. 2454/93 da artt. 66 a 123 (Disposizioni di Attuazione Codice); "origine non preferenziale": Reg. (CE) n. 2913/92 da art. 22 a 26 (Codice Doganale Comunitario) e Reg. (CE) n. 2454/93 da artt. 35 a 65 (Disposizioni di Attuazione Codice).

Scadenze: 1° gennaio 2012, nuovi adempimenti doganali. Come noto in relazione all'uscita delle merci dal territorio doganale della Comunità viene reso obbligatorio, nelle dichiarazioni di esportazione - esportazione abbinata al transito e transito in procedura di domiciliazione ed ordinaria - l'inserimento dei dati sicurezza elencati nell'allegato 30 bis Reg.(CE) n. 2454/93 modificato dal Reg.(CE) n. 1875/2006 e dal Reg.(CE) n. 312/2009. Inoltre le merci non scortate da nessuna delle sopra richiamate dichiarazioni dovranno essere accompagnate da una EXS (dichiarazione sommaria di uscita). ■



Consorzio ZAI



Interporto
Quadrante
Europa

MAGAZZINI PER LOGISTICA E SPEDIZIONI

www.quadranteeuropa.it
consorzio.zai@qevr.it
Tel. +39 045 8622060



CARATTERISTICHE:

- Superfici modulari da 600 a 6.000 mq con uffici
- Altezza sottotrave da 8 a 12 metri
- Ampie aree di parcheggio
- Raccordo ferroviario
- Cablaggi in fibra ottica



COLLEGAMENTI:

- Accesso diretto
- 1Km casello Verona Nord alla tang. Ovest di Verona
- 2Km casello Verona Sud
- Impianto antintrusioni perimetrale e telecamere
- Controllo accessi



Lo sviluppo delle competenze per le “lady del mare”

di **Genziana Giacomelli**,
direttore Scuola Nazionale Trasporti e Logistica

“**N**on smettere mai di imparare e fa' in modo di accrescere sempre ciò che sai: raramente la saggezza è frutto solo della vecchiaia”. L'aforisma di Catone può sintetizzare perfettamente lo spirito che muove l'Associazione Wista (Women's International Shipping & Trading Association), nata a Londra nel 1975, dove mantiene la sua sede internazionale, e che agisce come polo di aggregazione per le donne che ricoprono ruoli manageriali nell'industria e nei servizi dello shipping.

del settore. Wista ha un consiglio molto variegato, sia in termini di professionalità sia di provenienza geografica delle iscritte. Questo ci permette di creare sinergie in diversi contesti e territori, di stimolare gli scambi di contatti ed esperienze tra realtà del settore marittimo, e così di far crescere una vera e propria cultura, tutta al femminile, del settore”. Non a caso presidente e vice presidente sono due donne manager nel settore della formazione legata al mare e da loro in gran parte dipende la nuova strada intrapresa dall'Associazione.

Condividere la passione per il mare, approfondire una pluralità di argomenti comuni, diffondere la cultura di settore attraverso work-shops, seminari, incontri, dibattiti, convegni, tavoli di confronto: queste le attività che vedranno un rinnovato impegno da parte dell'Associazione. Un impegno che intende offrire una risposta efficace alle attuali e critiche condizioni economiche, puntando sull'unico vero elemento che qualunque periodo di crisi non sarà in grado di colpire: il desiderio di conoscere e il capitale umano. ■



Fotolia.com

Al termine del suo quarto mandato, la storica presidente Maria Gloria Giani Pollastrini ha lasciato il “timone” a Daniela Fara (direttore generale dell'Accademia italiana della marina mercantile) e Wista ha ora un nuovo direttivo: la vicepresidente Genziana Giacomelli (direttore della Scuola Nazionale Trasporti e Logistica), la tesoriere Alberta Frondoni, la contact person Sofia Biggio e le consigliere Damiana Baratelli, Francesca D'Orsi e Michela Fucile. “Questo sarà un biennio in cui ci concentreremo fondamentalmente sulla formazione, quella delle nostre associate ma anche quella di altre donne che desiderino crearsi una professione nel mondo dello shipping o che vogliono aggiornare le loro competenze, se già in possesso di una professione” dichiara la neo-eletta presidente. “La formazione può costituire una grande leva per lo sviluppo

LA WISTA

Women's International Shipping & Trading Association-Wista è l'organizzazione per le donne coinvolte a livello manageriale nell'industria e nei servizi del settore marittimo. Conta a livello internazionale su 1.500 membri aderenti a 33 associazioni nazionali. Wista, ad esempio, è presente, in Europa, in molti paesi, tra i quali Danimarca, Francia, Germania, Italia, Olanda, Polonia, Svezia. Tra i suoi obiettivi vi sono quelli di facilitare gli scambi, i contatti e le informazioni tra i suoi membri e, inoltre, di favorire i collegamenti con altre istituzioni e organizzazioni collegate con il settore marittimo. L'intento è anche di accrescere il livello delle competenze e delle conoscenze delle associate, di attrarre verso lo shipping persone qualificate, così come verso la stessa associazione.

STEF-TFE GUARDA AGLI STUDENTI

Stef-Tfe è un gruppo europeo specializzato nella logistica del freddo per la quale propone un'offerta completa di soluzioni (trasporto, magazzini, sistemi informativi, monitoraggio dei flussi) soprattutto per i prodotti alimentari a temperatura controllata. Il gruppo, che ha realizzato nel 2010 un fatturato di due miliardi e 57 milioni di euro, conta su 215 piattaforme, 4.000 mezzi di trasporto e 15 mila collaboratori in otto paesi. L'azienda è impegnata a fondo da anni nel settore della formazione. In questo contesto ha avviato un programma chiamato "percorso futuri manager". L'obiettivo è di reclutare cento giovani neolaureati nei paesi europei in cui opera (Belgio, Spagna, Francia, Italia, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito, Svizzera). Il programma prevede che i giovani selezionati seguano, ininterrottamente, un ciclo d'integrazione e di formazione di diciotto mesi nelle filiali del gruppo, con un contratto d'inserimento. Questo percorso personalizzato è la chiave per accedere a posti di responsabilità manageriale. Grazie a diverse missioni



operative, esso permette di scoprire le diverse attività del gruppo e di acquisire un'autentica esperienza formativa. Durante questi mesi, il collaboratore è seguito da un team formativo specifico: un membro del servizio Risorse umane garantirà il follow-up personalizzato e la trasmissione di esperienze necessarie al futuro manager. Al termine del percorso e secondo le sue attitudini e aspirazioni, al candidato verrà affidata una posizione con responsabilità di gestione. Per migliorare questo programma, l'azienda ha realizzato un nuovo supporto di comunicazione: un sito internet totalmente dedicato agli studenti che non è una semplice rubrica dedicata al "lavoro", ma un sito vero e proprio ricco di contenuti e d'informazioni.

www.stef-tfe-campus.com



**NAV APRE OGNI GIORNO LE PORTE AL
SUCCESSO DELLA VOSTRA LOGISTICA**

NAV
system

DA OLTRE 45 ANNI COLLABORIAMO
CON I PIÙ IMPORTANTI OPERATORI
NEL MERCATO DELLA LOGISTICA.
IL MOTIVO È SEMPLICE.

Progettiamo e Realizziamo, Celle Frigorifere Industriali, Magazzini Autoportanti e Isolamenti su misura (tutti italiani) per aziende che considerano la **qualità** un elemento inrinunciabile.

Lo facciamo ogni giorno **innovando** e creando ambienti sempre più attenti al **risparmio energetico** ma soprattutto **rispettando i vostri tempi** perché essere puntuali vuol dire essere il **partner ideale per i vostri progetti di logistica**.

Via S. Tomaso, 1370
47521 Cesena - FC - ITALY
Tel +39.0547.350505
Fax +39.0547.350500

WWW.NAV-SYSTEM.IT

Province italiane e investimenti logistici

“Dove investire 2012-2016”, il rapporto pubblicato da Scenari Immobiliari con la classifica dei territori più “attraenti”.

di **Valerio Di Velo**



CLARA GARIBELLO

Scenari Immobiliari, Istituto indipendente di studi e ricerche, ha pubblicato il settimo rapporto sulla logistica in Italia dal titolo “Dove investire 2012-2016”. Obiettivo del rapporto è essere uno strumento adatto per individuare i territori a maggior attrattività logistica per l’investimento immobiliare nei prossimi cinque anni. E’ stato costruito un “modello” prendendo in considerazione tutte le variabili che, nell’ultimo decennio, sono state determinanti nel favorire la

creazione di servizi logistici e lo sviluppo del mercato immobiliare. “Dieci anni che hanno visto nel settore, e non solo, profondi e rapidi mutamenti”, ci dice Clara Garibello, direttore di ricerca dell’Istituto, all’inizio della nostra intervista. “Nei primi anni 2000 - aggiunge - si considerava e si sperava che la logistica divenisse un naturale volano per lo sviluppo del nostro paese. Siamo stati allora di fronte a una consistente crescita del mercato immobiliare con significativi investimenti. In seguito, lo sviluppo della globalizzazione e, quindi, la crisi economico-finanziaria hanno portato importanti cambiamenti, anche di strategia: le grandi aziende, ad esempio, hanno ridotto la loro rete, hanno eliminato punti di consegna, che si sono di conseguenza ridotti, concentrandosi su diret-

trici e hub in grado di coprire più spazi, aree di territorio più ampie. In generale, nel corso del tempo, le analisi fatte sul comparto logistico hanno indicato che i mercati sono stati caratterizzati da una complessità sempre crescente, dovuta principalmente all’interazione di più fattori che spesso hanno agito, e continuano a farlo, in maniera convulsa. Basti pensare agli effetti della crisi, con la contrazione degli scambi mondiali, la flessione dell’import-export nel continente europeo, principale nostro mercato, con una contrazione del mercato immobiliare a livello globale, con la flessione del numero dei servizi in outsourcing. Tutto ciò ha portato a quel clima d’incertezza che oggi caratterizza il settore.”

In questo clima e con i mutamenti che si sono verificati, costruire un modello di riferimento per il futuro non è impresa semplice. Il problema è stato affrontato da Scenari Immobiliari, come accennavamo, prendendo in esame un gran nu-

Gli ultimi dieci anni hanno portato forti mutamenti anche nelle strategie logistiche

INDICE DI ATTRATTIVITÀ LOGISTICA DEI TERRITORI PER L’INVESTIMENTO IMMOBILIARE

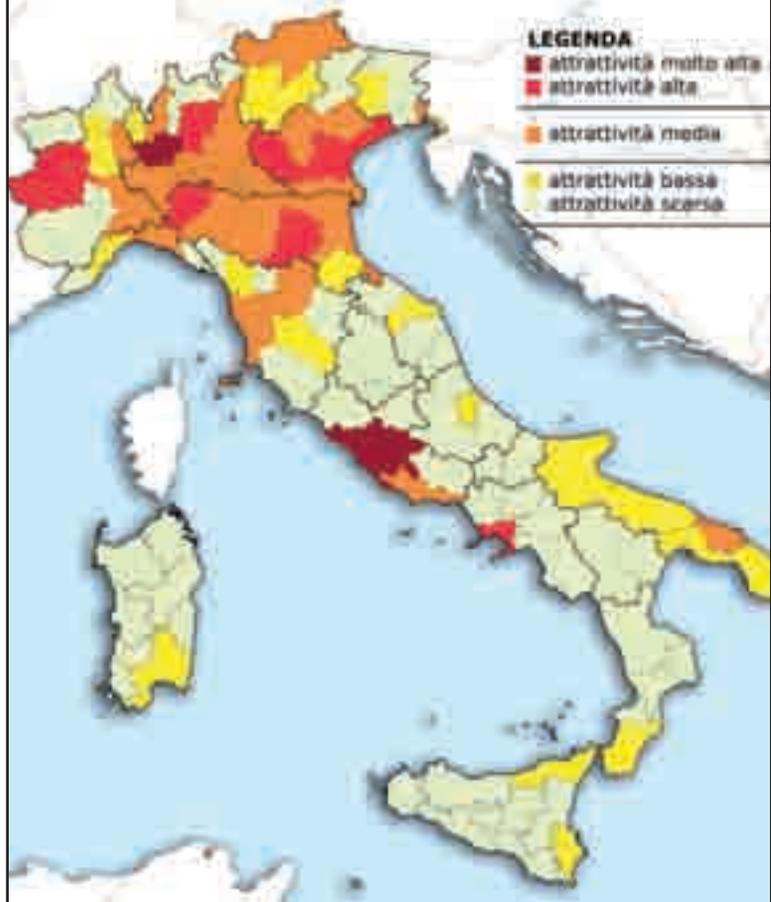
indicatori		territorio	mov. aeroporti	mov. porti	economia del territorio	imprese	dotazione GDO	imm. logistico	Indice generale attrattività logistica			
Provincia	Sigla								punteggio*	Sigla	punteggio**	Posiz.
punteggio												
Milano	MI	974	1.000	346	346	671	1.000	958	879	MI	1.000	1
Roma	RM	792	881	535	535	682	835	892	743	RM	865	2
Bologna	BO	858	265	346	346	696	328	887	638	BO	759	3
Venezia	VE	985	288	735	735	717	223	680	627	VE	749	4
Napoli	NA	740	238	969	969	710	355	720	605	NA	726	5
Verona	VR	844	204	346	346	662	281	832	604	VR	725	6
Piacenza	PC	774	164	346	346	639	136	1.000	602	PC	723	7
Bergamo	BG	694	396	346	346	682	263	797	590	BG	712	8
Padova	PD	939	164	346	346	662	248	721	584	PD	706	9
Torino	TO	733	209	346	346	726	449	694	580	TO	702	10

*medio ponderato **riparametrato

mero di variabili che incidono sulle scelte per effettuare un investimento immobiliare logistico. “Abbiamo elaborato un indice - spiega la Garibello - che misura la competitività delle province italiane in termini di possibilità di sviluppo logistico dei loro territori. L'indice è stato costruito scegliendo sette indicatori fondamentali - territorio, movimentazione aeroporti, movimentazione porti, economia territoriale, imprese, dotazione Gdo, immobiliare logistico - a loro volta segmentati complessivamente in 34 variabili che sono state determinate prendendo in esame i principali fattori che contribuiscono sia alla creazione di servizi di outsourcing sia allo sviluppo d'immobili ad uso logistico. Il confronto, la combinazione delle 34 classifiche riferite alle singole variabili ha determinato la classifica finale delle province, come dicevo, in rapporto alla loro attrattività logistica. Pensiamo in conclusione di aver redatto uno strumento utile per gli operatori della logistica, per gli investitori e per il mondo immobiliare”.

Venendo ai risultati, l'indice colloca la provincia di Milano in testa alla classifica. L'area presenta le migliori condizioni attuali per ospitare un investimento immobiliare a destinazione logistica. Nelle prime dieci posizioni (gruppo considerato da Scenari Immobiliari “altamente attrattivo”) si trovano quei territori che sono oggi più competitivi per un nuovo sviluppo di capannoni adatti alle funzioni logistiche. Dopo Milano seguono nell'ordine: Roma, Bologna, Venezia, Napoli, Verona, Piacenza, Bergamo, Padova e Torino. A seguire dall'11° al 20° posto: Ferrara, Ravenna, Lodi, Reggio Emilia, Firenze, Rimini, Mantova, Modena, Brescia e Vicenza. Si nota che nelle prime venti posizioni sotto l'Emilia Romagna ci sono solo Napoli (4° posto) e Firenze (15°). L'“Italia logistica” è spaccata in due. La stessa provincia di Napoli, pur stando nella classifica generale al quarto posto, ha una situa-

I TERRITORI ITALIANI CON MAGGIORI POTENZIALITÀ LOGISTICHE



Fonte: Scenari Immobiliari

zione molto disomogenea: vanta tale posizione principalmente per la movimentazione del suo porto e del suo aeroporto e per l'importante presenza della Gdo, ma è debole in tutti gli altri indicatori. La seconda provincia del sud è Brindisi che si pone al 35° posto.

Andiamo oltre i numeri e le statistiche: cosa ci si deve aspettare per il futuro in termini economico-logistici? Clara Garibello non si sbilancia: “Occorre tener conto che la situazione infrastrutturale italiana è ferma da decenni, esclusa l'alta velocità ferroviaria, che avrà un impatto crescente in quanto migliora l'accessibilità di diverse aree, che i mercati sono in continua evoluzione, così come i flussi delle merci. Siamo di fronte a una situazione, diciamo, molto ‘mobile’. Credo che avremo altri cambiamenti. Ad esempio se il fenomeno della delo-

calizzazione ha condizionato gli anni scorsi, il prossimo futuro dovrà vedere lo sviluppo di forti sinergie sia a livello di territori sia a livello produttivo. Occorre trovare dimensioni competitive. I distretti industriali, storica ‘formula’ produttiva nazionale, dovranno fare presto accordi e produrre insieme, magari un solo prodotto. Penso che più sinergie si metteranno in piedi, maggiore sarà lo sviluppo. La filosofia che porta ognuno a coltivare il proprio orticello attualmente, in un mondo globalizzato, è superata, è perdente. Occorre che ognuno s'impegni nell'individuare le migliori carte per giocare, allargando i propri orizzonti. Ad esempio, l'area milanese può crescere ancora se fa sinergia con il mare, con la portualità, favorendo e facilitando così i suoi sbocchi sui mercati internazionali globali”.

Il “metodo Toyota” per la crescita delle pmi

Presentata a Bologna la “filosofia imprenditoriale” della casa giapponese che mira allo sviluppo delle piccole-medie imprese.

di Paola Argelli

Il “metodo Toyota” applicato alle piccole e medie industrie italiane? Ebbene sì, può funzionare, e anche bene, secondo l’organizzazione italiana di Toyota Material Handling, che il 28 novembre scorso ha riunito a Bologna una buona rappresentanza del tessuto imprenditoriale di casa nostra dispensando, appunto, i “segreti” del “Toyota way”, ovvero “Il sistema Toyota per le Pmi”. E’ stata presentata, come modello, l’esperienza di Cesab, azienda bolognese leader nella produzione di carrelli elevatori, entrata nel 2000 a far parte del grande gruppo nipponico e oggi testimonial dell’applicazione di questa preziosa “filosofia imprenditoriale”.

Di che si tratta in sostanza, e in che maniera il “modello Toyota” può essere applicato su un’azienda italiana, peraltro non necessariamente operante nello stesso settore? A quanto pare, basterebbe adottare un “semplice” stile operativo, una sorta di vera e propria filosofia, come ben si addice all’antica saggia cultura del “Sol Levante”; un metodo virtuoso individuato attraverso una lunga e attenta analisi della storia del marchio industriale Toyota da parte di uno dei suoi più anziani diretti protagonisti. Racchiuso nell’acronimo TPS, il Toyota Production System potrebbe insomma rappresentare una preziosa ancora di salvezza cui aggrapparsi, per non naufr-

gare “in un quadro economico mondiale dominato dall’incertezza e che vede ormai alcuni ex paesi poveri, oggi emergenti, tenere in mano l’economia e i mercati dei cosiddetti paesi più avanzati”, come ha affermato in apertura dei lavori del convegno Sonia Bonfiglioli, presidente del settore metalmeccanico di Unindustria Bologna. In realtà, il sistema Toyota si fonda essenzialmente su pochi ma solidi “pre-

supposti”, di per sé in apparenza facilmente applicabili a qualsiasi realtà imprenditoriale, che consistono principalmente nel mantenere viva la competitività eliminando gli sprechi: in parole povere, “ottenere tanto con poco”, come recita uno dei motti ricorrenti nel TPS. Conosciuta a livello internazionale principalmente per la sua presenza nel settore automobilistico, l’azienda Toyota ha in realtà an-



che un'importante divisione industriale, che attraverso il "ramo" Toyota Material Handling Italia, e con il supporto sul territorio di Considi, ha preso particolarmente a cuore la mission di trasmettere alle imprese italiane il proprio "modello vincente". L'ambasciatore diretto del "Toyota way", il TPS appunto, è nientemeno che il "Sensei" (Maestro) Yoshihito Wakamatsu, nato nel 1937 proprio come la Toyota, del cui "Sistema" è oggi il maggior esperto vivente, e che dal 2007 dà seguito all'operato e all'ingegno del suo fondatore originario, Taiichi Ōno. Ecco, allora, una sintesi delle sagge parole proferite dal "guru Toyota" nell'incontro di Bologna: "Alla base di tutto, è importante che le aziende crescano con entusiasmo guardando a un futuro lungimirante, che vada oltre quello delle persone che la dirigono, adottando uno stile tale da poter assicurare lavoro stabile ai propri collaboratori. Un secondo importante aspetto riguarda poi il coinvolgimento dei collaboratori, o dipendenti, che nel proprio ambito aziendale non devono porsi in maniera passiva ma sentirsi invece spronati a essere propositivi. Inoltre, diventa strategico far quadrare il bilancio con risorse limitate, ovvero senza indebitarsi, il grande problema che riguarda oggi i paesi più avanzati, sofferenti proprio per eccessivo indebitamento".

Altri punti cardine del TPS sono poi la centralità del cliente e l'arte di "saper fare prodotti di qualità", presupposti imprescindibili per un buon suc-

cesso aziendale e quanto mai attuali vista la crescente domanda sui mercati che proviene dai nuovi paesi emergenti alla quale dovranno far fronte nuovi e competitivi fornitori. Basilari sono anche l'ottimizzazione dei tempi produttivi e l'eliminazione delle scor-

Con pochi e semplici principi il "sistema" ha salvato spesso la stessa Toyota

te, capaci di nascondere eventuali problemi nel ciclo produttivo e ritardarne dunque la soluzione: in caso di errore, esso va subito individuato ed eliminato in maniera definitiva perché non possa più ripresentarsi. Con questi pochi e semplici principi, il Sistema Toyota ha letteralmente salvato a più riprese la stessa azienda giapponese in occasione dei periodi più bui dei mercati, dalla crisi petrolifera dei primi anni '70 alla bolla immobiliare che ha colpito il paese nel '90, fino al "Lehman shock" del 2007. Può dunque funzionare per tutti?

Innanzitutto, un buon motivo per ritenere applicabile anche da noi il modello TPS starebbe nella similitudine riscontrata tra il tessuto industriale giapponese e quello italiano, entrambi fatti prevalentemente di tante diverse realtà di media grandezza. Diversamente da quanto potrebbe indurre a pensare il "peso" del marchio Toyota, infatti, il suo Sistema non vale soltanto per industrie multinazionali del settore produttivo ma per tutte le aziende, di qualsiasi entità e ambito operativo.

Con un vasto panorama di papabili "affiliati" all'orizzonte, dunque, il Sistema Toyota vanta intanto già alcuni importanti "testimonial" italiani, a partire dalla stessa Toyota Material Handling Italia, il cui amministratore delegato Leonardo Salcerini ha accolto gli intervenuti soffermandosi sull'importanza per le Pmi di puntare su risultati evidenti sul lungo periodo investendo tra le altre cose su manodopera qualificata. L'azienda ha poi trovato in Considi, società con una storia trentennale nel campo della consulenza aziendale, un partner qualificato per promuovere TPS e "Toyota way" sul territorio nazionale. "Oltre alla similitudine tra i rispettivi tessuti industriali - ha affermato il suo presidente Fabio Cappellozza - Italia e Giappone condividono anche la mancanza di risorse naturali (e dunque la necessità di 'inventarsi' eccellenze alternative) e uno spiccato spirito di operosità e attenzione al risparmio. La chiave del successo nell'utilizzo del TPS sta nel saperlo plasmare e adattare sulle singole imprese, ognuna con la propria anima, creando una propria cultura aziendale ispirata al sistema". Come accennato in apertura, il metodo giapponese pare aver già funzionato alla grande in casa dell'impresa bolognese Cesab, guidata da Ambrogio Bollini, che dopo l'acquisizione da parte del gruppo Toyota è oggi un colosso industriale da 370 dipendenti e 145 milioni di euro di fatturato.

INFO: www.toyota-forklifts.it (sul sito sono scaricabili gli atti del convegno) ■

Dregocar: fatturato in aumento nel 2011

L'azienda, che distribuisce carrelli elevatori Mitsubishi, sta reggendo bene alla crisi, puntando sull'usato e sull'assistenza.

di **Alessia Furia**



ROY DE RUIJTER

Distributrice di carrelli elevatori Mitsubishi, con più di 30 concessionari sul territorio nazionale, la Dregocar opera da più di 30 anni nel settore e può contare su di un organico di circa 35 addetti. Dal 2009 ad oggi, ossia negli anni della crisi, non ha ridotto di una sola unità la pianta organica, non è stata "ristrutturata". L'azienda, inoltre, punta sul noleggio - in Italia ancora poco sfruttato perché sopravvive la mentalità del possesso - e sull'usato, garantendo la manutenzione di tutti i marchi. Di questo e di altro ancora abbiamo parlato con Roi De Ruijter, che della società è direttore commerciale dal 2007.

CI PUÒ RACCONTARE BREVEMENTE LA STORIA DELL'AZIENDA?

■ E' stata fondata nel 1997 da Waida Nogarole e dal marito Zelio De Grossoli.

Ancor oggi, a guidarla sono Waida e i figli Lorella e Giuliano. La Dregocar ha mantenuto negli anni una forte caratterizzazione "locale". Pur consolidandosi come realtà imprenditoriale - ad oggi contiamo 32 concessionari in tutta Italia e stiamo incentivando la nostra presenza al sud - abbiamo puntato sulla territorialità. I nostri dipendenti, una trentina tra amministrativi, operai e venditori, sono quasi tutti del posto, vivono qui, hanno famiglia qui. E questo, per noi, è anche un impegno morale. Dal 2009 ad oggi, ossia negli anni della crisi, l'azienda non ha ridotto di una sola unità la pianta organica. Ci siamo limitati a bloccare il turnover e a non rinnovare alcuni contratti in scadenza, ma abbiamo salvaguardato tutte le posizioni a tempo indeterminato.

L'AZIENDA COME È STRUTTURATA DAL PUNTO DI VISTA ORGANIZZATIVO?

■ E' a conduzione familiare. Poi c'è il vero e proprio staff, di professionisti. Noi crediamo molto nella for-

mazione, e promuoviamo corsi interni e esterni. Ora ad esempio stiamo cercando operai specializzati che parlino almeno l'inglese. Ancora, riteniamo fondamentale adottare politiche incentivanti, che passano per il riconoscimento del merito. Per questo ogni anno organizziamo un'iniziativa, una "due giorni" in un luogo diverso, in cui consegniamo una benemerita al concessionario che si è maggiormente distinto. E' fondamentale creare gruppo, conoscersi, condividere.

Anche il noleggio è una formula che Dregocar sta incentivando per allargare il business

CHE COSA CONTRADDISTINGUE LA VOSTRA PRODUZIONE E CHE TIPO DI SOLUZIONI OFFRITE AL CLIENTE?

■ Ci adeguiamo a un mercato in continuo cambiamento, anche se per certi aspetti siamo precursori. Da anni, ad



esempio, spingo per il noleggio, in Italia poco sfruttato. Ebbene, nell'ultimo anno, sono stati moltissimi i clienti, soprattutto di grandi aziende, che vi hanno fatto ricorso. Questo perché "noleggiare" significa mantenere soldi in tasca nel momento in cui la liquidità scarseggia. Ancora, abbiamo puntato molto sull'usato e siamo specializzati in manutenzione su tutti i marchi, non solo i nostri. In cambio di Mitsubishi, ritiriamo anche "altro". Comune denominatore è il concetto di assistenza, che significa velocità e, per tornare alla domanda, soluzione. La garanzia dell'assistenza è fondamentale, soprattutto oggi che i macchinari si sfruttano fin quasi all'usura e prima di cambiarli ci si pensa. Grazie alla nostra rete di dealer noi la assicuriamo a chi acquista, a chi noleggia e a chi predilige l'usato. Infine, noi, non rinunciamo mai a prodotti all'avanguardia, pensiamo sempre in prospettiva, perché la crisi passerà. Così, dallo scorso anno, proponiamo prodotti realiz-

zati dalla casa madre, Mcfe: dall'idea iniziale al cliente finale.

A CAUSA DELLA CRISI ECONOMICA MOLTI SETTORI SONO ENTRATI IN DIFFICOLTÀ, COM'È ANDATA PER IL COMPARTO DEI CARRELLI ELEVATORI?

L'azienda ha chiuso quest'anno con un aumento del giro d'affari del dieci per cento

■ Sicuramente si è registrata una contrazione, soprattutto nel biennio 2009-2010. Ma già nel 2011 c'è stata una ripresa, anche in termini di volume d'affari, del 10 per cento. Nel 2011, nelle vendite, abbiamo superato i 500 frontali e i 300 interni. La logistica non può scomparire, la produzione, a qualsiasi livello, ha bisogno di carrelli elevatori. Ne fanno uso le fonderie come le falegnamerie, le ditte farmaceutiche come la distribuzione alimentare. Bisogna adeguarsi al mercato, che cambia di continuo, e non permette certo più di fare programmazioni a lungo termine. Oggi bisogna ragionare in tempi stretti.

CI SONO PRODOTTI CHE VI HANNO CONSENTITO DI FRONTEGGIARE LA CRISI?

■ Dallo scorso autunno sono disponibili dodici nuovi modelli elettrici da 48 volt e un transpallet, in tre

modelli (tradizionale, con pedana, con montante), pensati per i grandi centri commerciali. Abbiamo rinnovato completamente la gamma dei modelli elettrici da 48 volt, che vanno oggi dai 13 ai 20 quintali, a tre o quattro ruote - fondamentali per il mercato ortofrutticolo e la grande e piccola distribuzione -, con "vecchio" motore AC aggiornato con una tecnologia integrata di seconda generazione. Tutti sono dotati di un sistema di sicurezza "intelligente", integrato e avanzato, che impedisce all'operatore di compiere azioni rischiose. Sul fronte interni, la novità è il transpallet, con una nuova estetica, più compatta, che consente peraltro maggiore agio nei movimenti a chi lo utilizza. Per chi invece possiede modelli Grendia, nel 2011 sono stati messi sul mercato tre nuove serie di cabine: VersaCab, PlusCab e ProCab, destinate all'impiego con i carrelli elevatori diesel e GPL da 1.5 a 5.5 tonnellate.

QUALI SONO LE TENDENZE ATTUALI DEL SETTORE E QUALI SVILUPPI PREVEDETE NEL BREVE PERIODO?

■ Più che prevedere bisogna osservare, con prudenza ma anche volontà di continuare ad investire sulle nuove tecnologie, creando modelli adeguati per le più svariate e specifiche esigenze. Una strada da noi già intrapresa, che abbiamo consolidato, e alla quale continueremo ad attenerci. I risultati ci danno ragione.

COME SI È CHIUSO IL 2011?

■ Come prima accennavo, l'anno che si sta per chiudere ha visto una ripresa delle vendite e del volume d'affari del 10 per cento, in linea con il mercato europeo. ■

L'azienda conta su 32 concessionari che coprono tutta l'Italia



SI È SVOLTA A TORINO LA TERZA EDIZIONE

ITN INFRASTRUCTURE, TELEMATICS & NAVIGATION

Si è svolta al Lingotto Fiere di Torino la terza edizione di ITN Infrastructure, Telematics & Navigation, l'unico evento in Europa interamente dedicato a infomobilità e infrastrutture intelligenti, organizzato da GL Events Italia e Innovability, con il supporto della Regione Piemonte. Nei suggestivi spazi dell'Oval, quest'anno condivisi con il TOSM-Torino Software and Systems Meeting, ITN ha riproposto la consolidata formula che associa conferenze e workshop informativi, programmi di networking e matchmaking a un'ampia offerta espositiva, per offrire un panorama completo su un comparto in rapida e costante espansione.

La rosa di espositori internazionali, lo spazio dedicato agli incontri B2B e il Brokerage Event organizzato dalla camera di commercio di Torino per far incontrare università, centri di ricerca e imprese provenienti da tutta Europa, hanno reso anche questa edizione di ITN un momento prezioso per buyer e operatori nel campo dell'Intelligent Transport System.

Le conferenze con esperti italiani ed europei suddivise in quattro focus (Telematica e navigazione satellitare, Telematica di bordo, Infrastrutture, Gestione flotte) e i workshop internazionali su

due importanti progetti europei (CoVel, sostenuto dall'Agenzia europea GNSS e dal Centro Ricerche Fiat, e POSMETRANS, programma di cooperazione per le politiche comunitarie in materia di innovazione e trasporti, a cura di Unioncamere Piemonte, partner del progetto e organizzatore della conferenza finale) hanno offerto un approfondimento importante sugli sviluppi futuri di un settore che non solo ha le potenzialità per essere uno dei motori della ripresa economica nazionale e internazionale, ma ha avuto e avrà sempre di più il potere di cambiare le nostre abitudini quotidiane.

Tra le importanti novità presentate, si segnala il progetto europeo SafeTRIP, una piattaforma aperta per servizi di Intelligent Transport System su reti ibride satellitari/terrestri: "La novità - ha spiegato Sabino Titomanlio, membro del Core Group del consorzio SafeTRIP - consiste nella possibilità di fornire i cosiddetti Mobile Satellite Services in un nuovo spettro di frequenze, la banda S, che permette di sostenere servizi paneuropei senza problematiche di roaming o di presenza del segnale e di trasmettere contenuti in modalità broadcast (Radio, TV) a costi molto più contenuti". Questi nuovi canali di comunicazione satellitari trovano il loro naturale

complemento nei sistemi di posizionamento di nuova generazione come Galileo e renderanno possibili alcune applicazioni "notevoli" come il passenger tracking for coaches, per sapere sempre dove si trovano i passeggeri di un bus a lunga percorrenza, oppure l'eco-powering, che classifica e tiene memoria dello stile di guida di ogni conducente.

Marco Canesi, Sales & Marketing Manager M2M per Vodafone Italia, ha invece illustrato le nuove soluzioni proposte da Vodafone nel settore della trasmissione dati M2M: automotive, tracciamento merci, monitoraggio degli ambienti, controllo dei consumi energetici e della temperatura, controllo degli accessi di persone a spazi e impianti sono solo alcuni degli ambiti a cui può essere applicata la comunicazione Machine to Machine, garantendo ottimizzazione dei flussi informativi e riduzione dei costi. Infine, è stato annunciato in anteprima a ITN l'accordo fra Tom Tom e UIRNet, l'azienda italiana finanziata dal ministero dei Trasporti che sta sviluppando il primo progetto di Integrated Transport Services pubblico in Italia. Tom Tom fornirà in esclusiva per il progetto il proprio database di mappe digitali, il primo a raggiungere i 35,2 milioni chilometri di strade a livello mondiale, coprendo 104 paesi e 3,4 miliardi di persone. "Scopo del progetto - ha dichiarato Rodolfo De Dominicis, presidente e amministratore delegato di UIRNet - è la creazione di una piattaforma nazionale in grado di mettere in rete i diversi attori del complesso mondo del trasporto merci, così da rendere l'eco-sistema della logistica più efficiente, affidabile, sicuro e sensibile alla tutela dell'ambiente". ■

www.itnexpo.com





Palazzo Giureconsulti ha ospitato l'annuale cerimonia di consegna dei premi che ogni anno Assologistica ed Euromerci assegnano a operatori e manager particolarmente "innovativi".

IL LOGISTICO DELL'ANNO

Testo di **Ornella Giola** - Foto di **Davide Forti**



computerizzata e un hub di informazioni con un controllo avanzato di funzioni per supportare la globalità dei servizi logistici. Importante anche il premio per il progetto di 4PL siglato da Fercam con Metro Cash & Carry International, con cui si è dato vita pure in Italia a un nuovo modello di integrazione logistica, tuttora scarsamente diffuso nel nostro Paese. E ancora da segnalare l'innovazione tecnologica relativamente al progetto di supply chain management realizzato da Kuehne + Nagel con il gruppo Candy Hoover. Ricordiamo infine che quest'anno quattro sono stati i premi riservati a manager e personalità che si sono distinte per il loro impegno a rendere più dinamica e moderna la logistica italiana. Nelle pagine che seguono pubblichiamo le immagini dei premiati e descrizione delle motivazioni dei premi. Ricordiamo che a consegnare i riconoscimenti sono stati Donatella Rampinelli, Bartolomeo Giachino e Nereo Paolo Mar-

cucci, presidenti - rispettivamente - di Assologistica Cultura e Formazione, Consulta generale dell'Autotrasporto e della Logistica e di Assologistica.

Sala affollatissima per la settima edizione del premio "Il logistico dell'anno" evento organizzato - come sempre - da Assologistica, Euromerci e Assologistica Cultura e Formazione. Quest'anno la premiazione si è svolta in una delle più prestigiose sedi congressuali milanesi, lo storico Palazzo Giureconsulti, prospiciente piazza del Duomo. A precedere l'evento un convegno dedicato a un tema cruciale per i 3PL dal titolo "Lo sportello doganale unico, catalizzatore di innovazione", con Teresa Alvaro, responsabile della Direzione centrale tecnologie per l'innovazione dell' Agenzia delle Dogane, a far da "mattatrice" nel presentare - fra l'altro - plus e vantaggi dello sdoganamento telematizzato. Per la sintesi del convegno rimandiamo alle ultime due pagine di questo speciale. Segnaliamo inoltre che sul sito www.euromerci.it sono disponibili i testi integrali degli interventi dei relatori.

Il premio ha un obiettivo ben preciso, mostrare con evidenza come il settore della logistica sia vitale e in costante evoluzione, con quindi attori che hanno voglia di innovare e di investire risorse nel cambiamento. A colpire nell'edizione 2011 è stato

l'elevato numero di premi assegnati ad alcuni big per avere investito in programmi formativi avanzati, come nel caso di Dhl Supply Chain Italy, Gefco, ND Logistics Italia e Argol Air. In primo piano anche i numerosi premi per l'innovazione tecnologica (significativo, fra gli altri, quello di Geodis Logistics, con la soluzione denominata "booking online dinamico") e il potenziamento dell'intermodalità. Volendo scendere un po' più nel dettaglio, una menzione merita il progetto "Control Tower" di Ceva Logistics, un' area

Numerose sono state le aziende che hanno investito in formazione e in innovazione tecnologica

MENZIONE SPECIALE



Gruppo Tesi

Per il progetto TC1 GDO Tesi Collaboration One per la filiera retail.

Ha ritirato il premio **GIUSEPPE PACOTTO**
CEO

Argol Air Academy



Premio all'innovazione nella formazione.

La divisione di Argol Air Logistics propone training non convenzionali negli strumenti utilizzati, nei percorsi formativi e nella ricerca dell'eccellenza.

Ha ritirato il premio
UMBERTO BONZANO
business development manager

Chep Italia



Premio per il progetto "Partnership logistiche", con proposte e soluzioni a valore aggiunto per gli attori della supply chain.

Ha ritirato il premio
CHRISTIAN GALBIATI
logistic manager



Artoni

Premio per l'innovazione nel material handling sviluppato dall'operatore nel polo logistico di Codogno, in provincia di Lodi.

Ha ritirato il premio
MASSIMO VAPORI
business & market development marketing director

Captrain Italia



Premio per l'innovazione nel trasporto intermodale. Captrain, insieme all'operatore logistico Scandifibre, ha realizzato - per il trasporto della carta - un sistema basato su numerosi treni shuttle giornalieri con hub a Dortmund e in grado di collegare i vari centri con transit time rapido e certo.

Ha ritirato il premio
MAURO PESSANO
amministratore delegato



Ceva Logistics Italia

Per il progetto "Control Tower", area computerizzata e hub di informazioni innovativo e integrato con un controllo avanzato di funzioni per supportare tutti i servizi logistici.

Ha ritirato il premio
MASSIMO COLNAGO
distribution network director



Consorzio Zai Interporto Quadrante Europa

Per la piattaforma logistica "Officine Brennero Iveco" e la realizzazione del nuovo sovrappasso tangenziale sud di Verona.

Ha ritirato il premio
PAOLO FASOLI
consigliere

Dhl Supply Chain Italy



Premio per l'approccio innovativo nella gestione delle risorse umane e nella formazione. Il 3PL ha - fra l'altro - dato il via a un progetto che prevede un accurato sistema di gestione e valutazione delle performance (chiamato "motiv8"): consente di identificare il potenziale dei dipendenti, per definirne poi un piano di crescita professionale.

Ha ritirato il premio
ANNA CASALI
HR vice - president



Fercam

Premio per l'innovativo progetto di 4PL siglato con Metro Cash & Carry International, avviando anche in Italia un nuovo modello di integrazione logistica, ancora poco applicato da noi.

Ha ritirato il premio
MARCELLO CORAZZOLA
direttore della divisione distribuzione Italia e logistica

Gefco italia



Premio per l'innovazione nella formazione.

Il 3PL organizza un innovativo corso intensivo per autisti sulla sicurezza alla guida e le procedure di consegna di autoveicoli.

Ha ritirato il premio **ANDREA CORBETTA** responsabile della divisione logistica automotive



Geodis Logistics

Premio per il progetto "Booking on line dinamico" che consente all'operatore di riservare in ingresso il proprio spazio di scarico nell'ambito di una fascia oraria pianificata, compatibilmente coi carichi di lavoro del magazzino.

Ha ritirato il premio **FABRIZIO AIROLDI** direttore generale

Kuehne + Nagel



Per l'innovazione tecnologica relativamente al progetto di supply chain management con il gruppo Candy Hoover.

Hanno ritirato il premio **RUGGERO POLI** AD di K+N con **AMELIA CORTI** e **DAVIDE GUIZZARDI**, rispettivamente group physical distribution manager e marketing manager di Candy Hoover



Italsempione

Per l'innovazione tecnologica, grazie all'introduzione di soluzioni WMS in Cloud Computing.

Ha ritirato il premio **ELEONORA AMBRINO** IT manager

Mtn-Log Service Europe Group



Per l'innovazione tecnologica, grazie alle soluzioni Docsmobile (dematerializza i documenti in fase di consegna) e Docstation (postazione che dematerializza fatture, contratti e documenti aziendali).

Ha ritirato il premio **MARINELLA SANTI** manager Log Service Information Technology



Log System

Premio all'innovazione tecnologica, per l'attivazione di un articolato sistema di gestione di tutte le attività legate alla sicurezza del lavoro.

Ha ritirato il premio **NICCOLO PASSERINI GLAZEL** responsabile area sicurezza sul lavoro

ND Logistics Italia



Premio all'Innovazione nella formazione per il "Red Management Program", programma di formazione manageriale su misura e promosso dal gruppo a livello europeo.

Hanno ritirato il premio **ANDREA DAL CORSO** HR manager e **SARA GALLI** HR specialist



Servizi Logistici

Premio per l'innovazione tecnologica, mediante vari progetti, tra cui la creazione di un centro servizi in rete per l'integrazione fra UIRNet e i centri servizi locali del Metadistretto Logistico Veneto, nonché la codifica e l'allineamento per il settore biomedicale e sanitario tramite il sistema GS1.

Ha ritirato il premio **DARIO RINALDO** responsabile logistica ICT

EUROMERCI

il mensile di logistica

ATTUALITÀ - INCHIESTE - INTERVISTE - FOCUS



I FOCUS 2012

Gennaio-Febbraio

- Mercato immobiliare
- Express

Marzo

- Il sistema Interporti
- Logistica del food & beverage

Aprile

- Logistica del fresco/freddo
- Logistica del farmaco

Maggio

- Materials handling & attrezzature per magazzini
- Logistica dell'automotive

Giugno

- Logistica portuale
- Logistica del fashion

Luglio-Agosto

- Mercato immobiliare
- Reverse logistica

Settembre

- ICT e Software per la logistica
- Cargo aereo

Ottobre

- Logistica del fresco/freddo
- Autotrasporto

Novembre

- Materials handling & attrezzature per magazzini
- Logistica sostenibile

Dicembre

- Trasporto intermodale
- City logistics

PREMI

AD PERSONAM

Giorgio Maranzana

Premio alla carriera per la professionalità profusa - in oltre cinquant'anni di attività - nel mondo dei trasporti e della logistica, assieme alla notevole disponibilità per la vita associativa.



Stefano Morelli

Per l'importante contributo associativo relativamente alle tematiche doganali.



Giulio Traversi

Premio alla carriera per l'impegno nel promuovere la certificazione di qualità nel nostro settore.

Gabriele Panero (assieme a Fondazione Edmund Mach)

Premio per la realizzazione del "Supply Chain Reengineering Project" attivato presso la prestigiosa Fondazione Edmund Mach con sede a San Michele All'Adige (Trento). La fondazione svolge attività di ricerca, istruzione, formazione, sperimentazione, consulenza e servizio alle imprese dei settori agricolo, agroalimentare e ambientale.



Per la Fondazione Edmund Mach ha ritirato il premio **ROBERTA GALLI** dirigente servizio amministrativo

PREMI

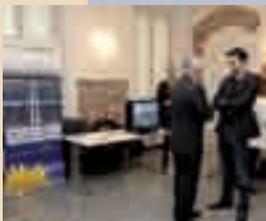
EPAL

TRA GLI STAND DEGLI SPONSOR

Oltre alla nota Casa produttrice di carrelli elevatori, **Toyota Material Handling Italia**, era presente all'evento con un proprio stand

Solarelit, azienda italiana che progetta e installa impianti fotovoltaici "chiavi in mano", compreso quello recentemente realizzato per la sede di Cormano (in provincia di Milano) di Columbus Servizi Logistici. Segnaliamo poi **Transport Events Management Limited**, società che organizza manifestazioni annuali per i settori trasporto container e logistica portuale in Africa, Medio Oriente, Asia del Sud, Sud Est Asiatico e Australia.

Da ultimo **Epal**, associazione senza fini di lucro che riunisce fabbricanti negozianti, riparatori, nonché utilizzatori di pallet Eur Epal e materiali associati di qualità certificata.



Gruppo Campari e Ferrero

In occasione del cinquantesimo anniversario dell'ideazione del pallet Eur, il comitato tecnico Epal Italia ha istituito un premio per due imprese (Campari e Ferrero) che, da sempre, si sono attivate per supportare il sistema Epal e approfondire le tematiche dell'interscambio. A tali aziende sono state assegnate due borse di studio per avviare una ricerca, presso l'Università LIUC di Castellanza (Varese), su un argomento a loro scelta e inerente la tematica del pallet. Per **Campari** hanno ritirato il premio Donatella Rampinelli e Giorgia Bellitti; per **Ferrero** Bruno Rocuzzo e Salvatore Castro. I premi sono stati consegnati da Bartolomeo Giachino assieme a Emanuele Barigazzi, coordinatore del Comitato tecnico di Epal.



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



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

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

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

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

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

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

Per informazioni e ulteriori chiarimenti sulla nostra attività contattare:

ASSOLOGISTICA: Via Comala 19 - 20124 Milano
Tel. 02 669 1567 oppure 02 669 0319 - Fax 02 667 142 45

www.assologistica.it

milano@assologistica.it

oppure roma@assologistica.it



Assologistica

Riflettori puntati sullo “sportello doganale unico” e sul suo ruolo nell’innovare attività e operatività, comprese quelle dei 3PL.

di Pierluigi Coppa

La settima edizione de “Il logistico dell’Anno” è stata l’occasione anche per fare il punto sui vantaggi derivanti dalla smaterializzazione dei documenti e sullo sportello unico doganale. La competizione globalizzata è cinica e impone velocità ed efficienza per combattere ad armi pari sullo scacchiere dell’economia mondiale e tutti i settori delicati del nostro Paese dovranno abbandonare il “modus operandi” italiano per abbracciare una logica di grande efficienza e competizione. Tutto questo cosa significa? Significa, come ha voluto sottolineare il presidente di Assologistica, Nereo Paolo Marcucci, che oggi cambiare “pelle” per la Pubblica Amministrazione (PA), chiamata a sfide importanti, non è più una scelta dettata da logiche di efficienza, ma è una necessità. Soggetti imprenditoriali, PA e Agenzia delle Dogane devono sentirsi parte di un organismo unico e collaborare intensamente, dal momento che la realtà dell’uno dipende strettamente dall’efficienza dell’altro e viceversa. E nella sua breve introduzione all’evento, lo stesso presidente di Assologistica ha desiderato sottolineare che proiezioni indicano che nei prossimi anni i traffici delle merci saranno purtroppo costanti, oppure in leggero decremento. “Forse - ha concluso Marcucci - è questo un buon momento per tentare di ottimizzare ulteriormente un settore che ha parecchie problematiche e colli di bottiglia”. Efficienza come “must” anche il presidente della Consulta generale dell’Autotrasporto e della Logistica Bartolomeo Giachino, il quale

ha puntato il dito contro le attuali criticità del settore del trasporto e si è augurato che tutti gli attori convergano verso linee comuni, allo scopo di rendere il sistema più snello ed efficiente. A ricondurre al tema centrale dell’evento ha pensato Alessandro Perego, docente del Politecnico di Milano, che ha presentato i vantaggi ottenibili con l’impiego della digitalizzazione dei processi e le implicite opportunità anche nel sistema doganale (si veda riquadro). Chi è oggi in “prima linea” e deve adeguarsi e, aggiungiamo noi, avvantaggiarsi dalle normative doganali, vede la smaterializzazione documentale sicuramente come un vantaggio competitivo. In tal senso l’intervento di Emanuela Vinattieri di AICAI (Associazione Italiana Corriere Aerei Internazionali) ha confermato come le innovazioni tecnologiche siano tra le benvenute, come la recente autorizzazione di “preclearing” che, in altre

“Cambiare pelle per la PA non è più una scelta dettata da logiche di efficienza, ma una necessità”, parola di Marcucci

parole, significa aver “on ground” la merce già sdoganata. Grazie all’utilizzo del fascicolo elettronico i grandi flussi merceologici possono essere affrontati con più tranquillità per rispondere alle esigenze di efficienza nel settore. Anche ALDEPI (Associazione delle Industrie del Dolce e della Pasta), nata dalla fusione di due preesistenti associazioni di categoria, l’Associazione delle Industrie Dolciarie Italiane e l’Unione Industriali Pastai Italiani, rappresentata da Alessia Fiano, ha desiderato condividere con gli inter-



I RELATORI DE “LO SPORTELLINO DOGANALE

venuti l’esperienza e le problematiche di due particolari settori cresciuti notevolmente in questi ultimi anni grazie a un consistente aumento dell’export. “Sono purtroppo ancora presenti alcune criticità nelle procedure di export - ha detto Fiano - per via di inesistenti documentazioni standardizzate coi Paesi terzi. Si auspica, quindi, una riduzione dei tempi di attesa e dei costi nell’assolvimento dei controlli sanitari obbligatori con l’adozione di corsie preferenziali che potrebbero snellire considerevolmente i tempi di attesa delle merci che sono, tra l’altro, deperibili”. Dal canto suo Rodolfo De Dominicis, presidente e AD di UIRNet, sistema nazionale della logistica integrata e intermodalità, ha esordito augurandosi che il “modello italiano” basato su egoismi e comportamenti individualistici venga al più presto abbandonato per abbracciare un più moderno comportamento pragmatico. Insomma, dobbiamo “cambiare pelle” per affrontare le nuove sfide (che nuove non sono più) in un progetto ambizioso che dovrebbe risolvere le problematiche “dietro l’angolo”. Al di là delle considerazioni caratteriali sui nostri connazionali, De Dominicis ha sottolineato come in ogni caso il sistema ITS Uirnet (piattaforma Octopus) è praticamente pronto e verrà testato a breve, dopo tre anni di sviluppo. L’intervento più atteso è stato quello di Teresa Alvaro, responsabile della Direzione centrale dell’Agenzia delle Dogane. Alvaro ha spento gli entusiasmi suscitati De Dominicis circa le attuali sperimentazioni tra la dogana e alcuni porti italiani. “La notizia negativa - ha affermato Alvaro - è che il codice dogale modernizzato (doveva rendere gli scambi commerciali più



UNICO: CATALIZZATORE D'INNOVAZIONE"

snelli ed efficienti) non potrà entrare in vigore nel 2013, per via del mancato rispetto a livello comunitario delle tappe necessarie. Ciò implicherà uno slittamento con conseguenze difficili da immaginare. Simili procedure sono importantissime per stabilire regole ferree per tutti i 26 Stati membri Ue e per assicurare agli stessi cittadini europei un controllo minuzioso su merci e alimenti alle frontiere in ingresso, contro il rischio di contraffazioni e adulterazioni che sono, tra l'altro, in aumento". Contro questo rischio, la super-esperta dell' Agenzia delle Dogane si auspica un "dilatamento" della frontiera tecnologica, allo scopo di filtrare efficacemente le merci. In tal senso il sistema informatizzato AIDA (Automazione Integrata Dogana Accise) collega operatori ed Enti seguendo le regole comunitarie delle gestione automatizzata del rischio, però non è altrettanto utilizzato negli altri Stati comunitari. Sono quindi necessari non più controlli, ma una capillare azione di monitoraggio di tutti gli Stati membri. L'efficienza dei controlli doganali vede le procedure di import semplificate sdoganate istantaneamente dal sistema informatico al 91,65% sul territorio nazionale. Scopo dello sportello unico, invece, potrebbe essere quello di risolvere le inefficienze prima della presentazione della dichiarazione doganale (come i certificati sanitari). Grazie all'invio dei manifesti per via telematica, la banchina è diventata "più corta", mentre sono state "telematizzate" tutte le dichiarazioni doganali per snellire le procedure. Per quanto riguarda l'impiego della tecnologia nel settore doganale, un solo esempio

DIGITALIZZARE CONVIENE, ECCOME!

Ma quali sono i vantaggi ottenibili con l'impiego della digitalizzazione dei processi e le implicite opportunità conseguenti l'implementazione di questa prassi anche nel sistema doganale? La risposta a queste domande l'ha data - nel suo brillante intervento - il professor Alessandro Perego, co-direttore degli Osservatori ICT e Management della School of management del Politecnico di Milano. Scaturito da uno studio specifico del Politecnico di Milano, il dato ottenuto è impressionante: i benefici, in termini di risparmi, applicando un livello minimo di efficienza e di razionalizzazione al settore e ai processi annessi, sono nell'ordine di circa 40 miliardi di euro. *"Ai risparmi - ha aggiunto Perego - si sommano i benefici per le imprese e per i cittadini. All'interno di questo contesto si inserisce il tema dello sportello unico doganale. La digitalizzazione, come in altri settori produttivi, dalla logistica alla produzione, consente di aumentare immediatamente la produttività e ridurre drammaticamente gli errori che prima erano dovuti a una gestione cartacea dei movimenti. Più in profondità, la digitalizzazione significa soprattutto l'eliminazione del supporto cartaceo e quindi sopprimere la gestione documentale dalla carta con i costi annessi (carta, inchiostri, ecc.) e dei costi di spedizione.*



Senza poi trascurare il ruolo dell'archiviazione degli stessi documenti, con la conseguente eliminazione di archivi, storage, ecc." In altri settori produttivi la digitalizzazione è ormai una pratica consolidata, mentre nel settore delle dogane, dove si hanno quattro categorie di attori (dichiaranti, sistema doganale, operatore logistico e pubblica amministrazione) la pratica apporterebbe enormi benefici

al sistema e al Paese. Dallo studio effettuato dal Politecnico, in circa cinque anni di analisi, emerge soprattutto che, nel cosiddetto ciclo ordine pagamento in diversi settori (costo circa 50-90 euro a ciclo), la digitalizzazione consente un risparmio di circa il 70-80% del costo iniziale, rispetto al "vecchio" e obsoleto sistema della gestione cartacea. Lo studio presentato è molto accurato, ma senza scendere nei dettagli è sicuramente molto interessante valutare come la digitalizzazione - introdotta nel processo doganale - consentirebbe risparmi dell'ordine di circa 3-4 miliardi di euro (solo in efficienza documentale) dal momento che il costo del ciclo ordine/pagamento è notevolmente superiore.

su tutti merita di essere menzionato: l'utilizzo del sigillo elettronico nei container in radio frequenza consentirà di eliminare controlli manuali (visto entrata/uscita, ecc.), ma per questa applicazione dovrà essere modificata una re-

gola comunitaria. "Lo sportello unico doganale - ha concluso Alvaro - in sintesi tenta di organizzare un 'gioco di squadra' per snellire le pratiche burocratiche e - negli obbiettivi - entro tre anni dovrebbe entrare a regime". ■

Cambiare e innovare per avere un futuro

“In Italia se non poniamo al centro della logistica il tema del valore, sostituendo quello storico del prezzo non avremo sviluppo”, dice Luca Lesignoli, direttore marketing dell’Artoni.

di **Paolo Giordano**



LUCA LESIGNOLI

Artoni Trasporti ha ricevuto il premio Logistico dell’Anno nel settore “innovazione nel material handling” per la realizzazione, presso il polo logistico di Codogno, Lodi, di un progetto pick-by-light, ossia un sistema di prelievo manuale, all’interno di un magazzino, nel quale ciascuna ubicazione, sia di prelievo sia di deposito, viene dotata di un dispositivo elettronico comprendente almeno un pulsante, un led ad alta luminosità e un display che si illuminano per indicare all’operatore “da dove”, “che cosa” e “quanto” prelevare o depositare. La realizzazione di questo progetto, costruito dall’Artoni in stretta sinergia con un cliente-partner del settore automotive, è emblematica della strada imboccata dall’azienda verso l’innovazione, la tecnologia, la ricerca

della massima efficienza. Affrontiamo questi temi con Luca Lesignoli, direttore marketing dell’Artoni.

COSA VI HA PORTATO A PROGETTARE QUESTO NUOVO SISTEMA?

■ In questo caso, l’obiettivo condiviso con il cliente, e raggiunto poi attraverso il pieno utilizzo dell’impianto, è stato di migliorare l’efficienza e la precisione del processo di preparazione e allestimento degli ordini, garantendo in tempi ridotti e concordati al destinatario finale kit completi di tutte le componenti del suo ordine. L’obiettivo è stato raggiunto anche grazie a uno studio preliminare, a un’attenta analisi delle soluzioni, passata attraverso una prima fase di valutazione dei processi del cliente che ha portato a individuare e classificare i problemi esistenti. In accordo con il cliente, siamo partiti dai risultati di tale analisi per avviare un processo di re-engineering dei flussi in maniera da definire

quello più corretto in relazione al processo di allestimento di un ordine. Su queste basi abbiamo realizzato l’impianto e di conseguenza addestrato il personale addetto.

ALLARGHIAMO IL DISCORSO. COME S’INSE- RISCE QUESTO PARTICOLARE PROGETTO NELLA VOSTRA STRATEGIA AZIENDALE?

■ Noi da tempo, da prima della crisi, ci siamo convinti della necessità di “riposizionare” la nostra attività o, come lei dice, la nostra “visione strategica”. In altre parole, ci siamo convinti che ai clienti non dovevamo più offrire semplicemente la vezione, il puro trasporto, ossia un servizio che trovava valore esclusivamente sul prezzo, sulla tariffa, ma dovevamo, in primo luogo nei confronti di quelli più importanti, iniziare a parlare, a confrontarci sui temi dell’organizzazione dei magazzini, della distribuzione, dei rapporti con clienti e fornitori, in un parola sulla supply chain. E’ quanto >

Archivio Artoni



- 1.000.000 mq realizzati in infrastrutture logistico-industriali
- 98.000 mq in spazi distributivi in corso di realizzazione
- 230.000 mq in spazi distributivi di prossima costruzione
- 2.990 KWp di impianti fotovoltaici già realizzati
- 3.183 KWp di impianti fotovoltaici in realizzazione

Engineering 2K S.p.A. è un General Contractor che opera nei settori industriale, terziario, civile e urbanistico con una specializzazione consolidata nell'immobiliare logistico. Progetta e realizza immobili "chiavi in mano" attuando soluzioni di ingegneria e studi di fattibilità personalizzati.

ALCUNI ESEMPI REALIZZATI

294.000 mq CSG Logistic Park (PC)	44.000 mq Arquà Polesine (RO)
105.000 mq Piacenza Le Mose (PC)	45.000 mq Magenta (MI)
85.000 mq Bologna interporto	27.000 mq Anagni (FR)
59.000 mq Romentino (NO)	23.000 mq Castel San Pietro (BO)
101.600 mq Logistic Park Pontenure (PC)	



IN CORSO DI REALIZZAZIONE

- 63.000 mq Castel San Giovanni (PC)
- 30.000 mq Rovigo
- 5.000 mq Stabio (Svizzera)



Sede Legale: Strada 3 Palazzo B3 - 20090 Assego Milanotti (MI)

Sede Amministrativa ed Operativa: Viale dell'Industria 19/F - 29015 Castel San Giovanni (PC)

Tel. +39.0523.1741100 - Fax. +39.0523.1741104 e-mail info@eng2k.com

www.eng2k.com

ARTONI TRASPORTI

Una lunga storia quella dell'Artoni. Già alla fine dell'800 gli uomini della famiglia percorrevano, trasportando merci, le strade della provincia di Reggio Emilia. L'azienda nasce nel 1933 a Guastalla e nel 1938 acquista il primo mezzo a motore. Dal 1972 inizia la sua espansione che in pochi anni arriva a coprire tutto il territorio nazionale. Dopo poco tempo, parte anche l'"avventura" logistica. Nel 2002 viene acquisita la società Frigomar, terminalista nel porto di Trieste, e nel 2008 nasce Artoni Group, l'holding industriale della famiglia. Oggi, l'azienda, impegnata anche a livello internazionale, ha un fatturato, anno 2010, di oltre 220 milioni di euro, occupa 648 dipendenti, movimentata una media giornaliera di 5.265 tonnellate di merci, si avvale di 78 centri operativi con una superficie coperta di quasi 205 mila metri quadrati. Infine, può contare anche su 7 centri operativi logistici con a disposizione 60 mila posti pallets.

abbiamo fatto con il cliente automotive e, insieme, abbiamo realizzato il progetto di Codogno di cui prima parlavamo. Crediamo che questa sia l'unica strada per lo sviluppo aziendale e, credo, non solo per il nostro, ma anche per quello di molti clienti e di molte aziende. Ovviamente, continuiamo a fare trasporti, ma quando ci sono le condizioni cerchiamo di andare oltre sulla strada che prima le dicevo.

QUI ENTRA IN GIOCO LO "STORICO" PROBLEMA DELL'OUTSOURCING. IL SUO DISCORSO NON TROVA UN OSTACOLO NELLA SCARSA PREDISPOSIZIONE DELLA NOSTRA INDUSTRIA, DEI NOSTRI PRODUTTORI A ESTERNALIZZARE I PROCESSI LOGISTICI, TUTTE QUELLE FASI CHE LEI PRIMA ELENCAVA?

■ Questo è vero. Credo che il primo problema, come è emerso anche dallo studio su questo delicato tema presentato recentemente dal Politecnico di Milano, sia quello della formazione delle persone. Generalmente, all'interno delle aziende, il responsabile della logistica viene da una lunga trafila, che è partita da un suo iniziale lavoro nel magazzino, poi da una promozione al posto di capo-magazzino, quindi di responsabile della logistica. In tale trafila si è formato solo su un aspetto, quello dei costi e delle tariffe. C'è quindi un problema culturale, che deve essere superato, altrimenti,

come in gran parte sta avvenendo, divamperà solo una guerra tra poveri, per primi gli autotrasportatori, che finirà con la sconfitta di tutti. Uscire da questo trend è difficile e complesso. Noi ci stiamo riuscendo con pochi clienti. Le faccio un altro esempio: ultimamente stiamo lavorando con un'importante catena di profumerie con la quale stiamo rivedendo tutti i processi di distribuzione e le relazioni fra i vari sistemi con cui entra in contatto.

Questo viene fatto non alla luce della "tariffa", ma del valore che riusciamo a dare sia a livello dei servizi sia in un migliorato rapporto sinergico tra tutte le componenti della distribuzione: produttore-distributore-cliente finale. Ripeto è un processo difficile, ma diverse aziende si stanno muovendo in questo senso. Deve crescere, come accennavo, la cognizione dell'importanza che può avere per un'azienda una diversa, mi lasci usare questo termine, "moderna" organizzazione logistica.

MI DÀ UNA SPIEGAZIONE PIÙ PRECISA DI QUEST'ULTIMO TERMINE CHE HA USATO, OVERTO "MODERNA"?

Il fulcro dei servizi logistici non deve essere più il loro costo, ma il valore che generano

Acquista significato rispetto al passato e si può anche interpretare come "innovativa". Vede all'interno di un magazzino molto spesso si ripetono da anni sempre le stesse operazioni, sono "storiche", e come tali immobili. Eppure se si facesse una revisione di tali operazioni, anche di quelle che paiono banali, come ad esempio l'etichettatura della merce, si evidenzerebbero inefficienze che si moltiplicano con l'avanzare del processo distributivo. Occorre fare un'analisi critica di quello che si fa dentro un magazzino: migliorare significa risparmiare, accrescere l'efficienza e significa "introdurre innovazioni".

E' OTTIMISTA CHE CIÒ AVVENGA?

■ Le rispondo prendendo l'argomento da lontano. Da anni giro per l'Europa, conosco bene Rotterdam, con i suoi servizi retroportuali, e la logistica olandese, così come quella tedesca. Sono nostri concorrenti, ma il "sistema paese" italiano, in estrema difficoltà e con gravi ritardi, da quelli infrastrutturali a quelli amministrativo-burocratici, non regge il confronto. La ferrovia italiana non mi ha mai dato un timing per un servizio, quella tedesca lo fa. A livello imprenditoriale abbiamo eccellenze, senza dubbio, ma è il tessuto economico nazionale che è debole e poco competitivo. Ho fatto una ricerca sui nostri competitor, in questo caso sto parlando dell'Artoni: 44 a livello mondiale e 44 a livello italiano. Il risultato è sconcertante, in Italia se la "giocano" al massimo in quattro/cinque. Se non cambiamo, se non imbocchiamo tutti una strada diversa, se non "innoviamo", non credo ci sarà un futuro. Il problema non è se essere ottimisti o pessimisti. Il problema è che se non agiamo difficilmente sopravviveremo. ■



Fotolia.com

Il combinato sparito

L'intermodalità, e soprattutto il combinato strada-rotaia, pur essendo la migliore modalità per il trasporto merci sotto il profilo della salvaguardia ambientale, nel nostro paese negli ultimi anni ha registrato una continua flessione. Ciò è avvenuto principalmente per un drastico taglio dei servizi ferroviari nazionali dedicati a tale tipologia di trasporto. Questa è stata anche una conseguenza della sottovalutazione da parte della politica e del "sistema paese" per le problematiche nazionali della movimentazione delle merci. In questo Focus, analizziamo la difficile situazione dell'intermodalità nell'area nord-est del paese. Un'area che invece potrebbe trovare proprio nei servizi ferroviari e nell'intermodalità merci una forte possibilità di sviluppo e di ottimizzazione dei trasporti.

Occorre una ferrovia molto più efficiente

Il settore pubblico, in accordo con i privati, deve investire sul combinato strada-ferrovia in maniera da favorire la competitività

di **Paolo Sartor**

Tra gli obiettivi della logistica c'è quello di spostare il traffico merci dalla strada a modalità meno impattanti per l'ambiente e il territorio, come la ferrovia e il mare. In particolare, nel nord est del paese, il trasporto ferroviario e l'intermodalità devono svolgere un ruolo di integratore e propulsore del traffico marittimo, data la disponibilità nell'intera area di cinque porti e otto interporti/piattaforme logistiche e quattro aeroporti, che richiedono di essere sostenuti da un sistema globale di trasporto merci efficiente, efficace e a costi com-

petitivi. Se ciò non si realizza, se non si potenzia la ferrovia, si corre il rischio che l'intera area venga sempre più marginalizzata a vantaggio di altri porti e altre direttrici di traffico a nord delle Alpi. Un ulteriore e contingente problema sarà generato a breve dalla riduzione della capacità di trasporto merci in transito sulla direttrice autostradale est-ovest, in particolare sulla A4 Venezia-Trieste, durante i prossimi lavori per la realizzazione della terza corsia e gli interventi di potenziamento della rete ferroviaria e realizzazione del tunnel lungo l'asse del Brennero, di cui parleremo in questo articolo. "Oggi nel nord est dell'Italia - annota Tullio Bratta, presidente dell'Interporto di Cervignano - la stra-

grande maggioranza delle merci viaggia su gomma. Questa è la conseguenza della mancata valorizzazione del veicolo ferroviario da parte della compagnia di bandiera che non ha saputo focalizzare le proprie strategie

Il rischio che il flusso delle merci si sposti sempre più a nord della catena alpina

sui flussi da e per l'est europeo, riducendo progressivamente la propria presenza nei nostri territori. La situazione si farà ancora più grave a seguito della realizzazione della terza corsia sulla Venezia-Trieste che congestionerà ancor più il trasporto su gomma. Diviene necessario che il settore pubblico, in concertazione con i privati, investa sull'intermodalità, anche attraverso incentivi che interessino l'ultimo miglio. Solo questo potrà determinare uno sviluppo sostenibile e un forte incremento della competitività del territorio. La questione è grave, ad esempio sull'autostrada Venezia-Trieste, ogni dieci veicoli, tre sono mezzi pesanti e solo la recessione in corso ha attenuato gli effetti di una paralisi del sistema di circolazione delle merci".

Trenitalia, dice Tullio Bratta, "ha ridotto progressivamente la sua presenza nel nord est"

Il grande tema strategico per il nord est non riguarda solo la realizzazione dei grandi corridoi europei ma sta diventando la penetrazione e lo scavalco delle Alpi. "Il tema vero - per l'assessore alle Infrastrutture, Mobilità e Trasporti della Regione Friuli Venezia Giulia, Riccardo Riccardi - è riuscire a rendere quest'area l'hub del sud Europa. L'obiettivo di spostare merci dalla strada alla ferrovia in Italia sarà sempre destinato a rimanere un puro esercizio accademico se non verranno introdotte riforme importanti per garantire l'efficienza e la competitività della rotaia. In questo contesto, assume un ruolo fondamentale la promozione di nuovi sog-

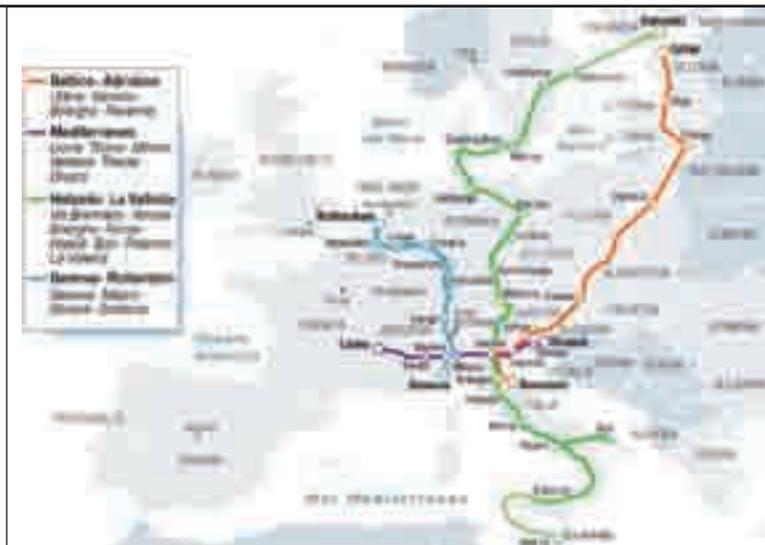
Fotolia.com



Il nord est dovrebbe essere messo in grado di sfruttare i "corridoi" europei

getti, le imprese ferroviarie private, capaci di rispondere alle diversificate esigenze della committenza. Il Corridoio Adriatico-Baltico è certo strategico per mettere il Friuli Venezia Giulia al centro dell'Europa, ma contemporaneamente bisogna rendere competitivi i nostri porti e i connessi servizi ferroviari. Soltanto in questo modo si può sfruttare la nostra vantaggiosa posizione geografica". In questo contesto, la partita vera è dunque quella che si gioca sulle liberalizzazioni dei servizi ferroviari e portuali. Il porto di Trieste, ad esempio, potrebbe movimentare una quantità di traffici superiore di almeno quattro volte a quella attuale.

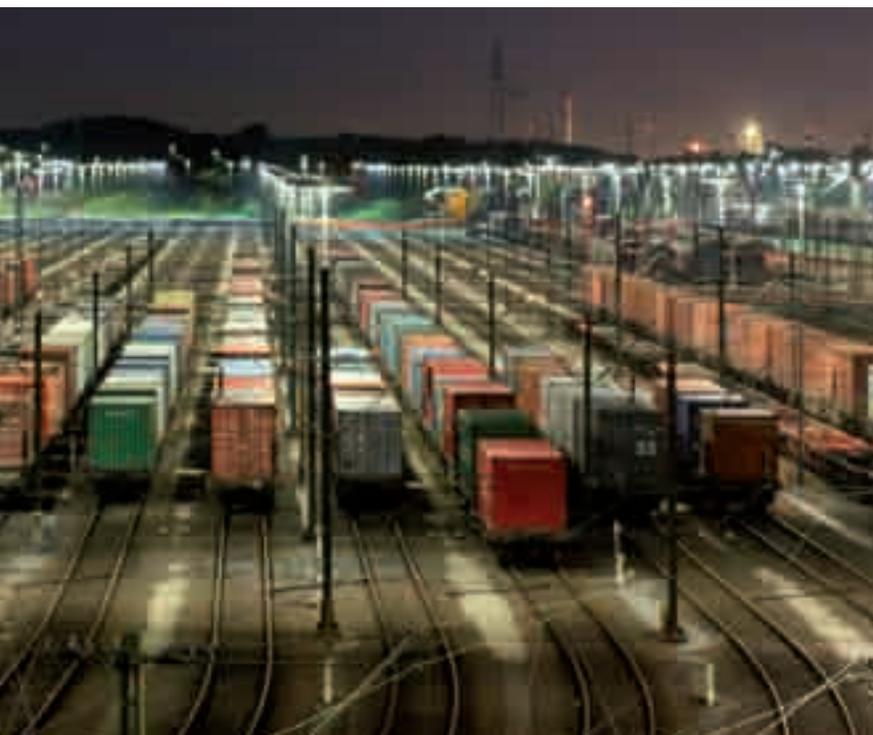
Il nord est al centro delle reti Ten. Nel corso degli ultimi quindici anni il nord est è passato da una situazione che lo vedeva "compresso" in una posizione di frontiera tra blocchi contrapposti, a quella in cui, con l'abbattimento del Muro di Berlino e il graduale allargamento del mercato unico europeo verso est, gli scenari eco-



nomico-politici tradizionali si sono profondamente modificati. La progressiva apertura e liberalizzazione dei mercati, la loro internazionalizzazione e globalizzazione, di fatto hanno riportato quest'area in una posizione baricentrica, prospettandone anche la possibilità di diventare piattaforma di interscambio e crocevia di transito tra tre grandi progetti comunitari: Corridoio 1 Adriatico-Baltico, Corridoio 3 Mediterraneo (Algesiras-Lione-Torino-Venezia-Budapest-Kiev) e il progetto prioritario numero 21 Autostrade del mare dell'Europa

sud-orientale che collega l'Adriatico allo Ionio e al Mediterraneo orientale.

Perché l'intermodalità non decolla. Secondo Tullio Bratta: "La mancanza di una struttura intermodale di una certa rilevanza in grado di veicolare le merci dirette verso l'Europa dell'est va anche legata al fatto che ci sono soltanto tre aziende importanti per volumi di trasporto, e con questo intendo capaci di veicolare almeno due milioni di tonnellate di merci all'anno. Aziende che non utilizzano l'intermodalità per gli scambi, ma che dispongono di raccordi interni". Relativamente alla portualità nell'alto Adriatico e allo scarso sviluppo dell'intermodalità marittima e terrestre il problema fondamentale secondo gli operatori del settore non sembrano essere i porti, ma la velocità ed i costi con cui si riescono a trasferire le unità di carico da e per i luoghi di origine/destinazione dei contenitori. Sempre più la logistica rappresenta un elemento di strategia nell'ambito dello sviluppo economico territoriale. In modo particolare ciò è vero nel nostro paese per l'area nord est, che, come prima ricordavamo, per la sua configurazione geografica e per la sua struttura economica è oggi un punto di richiamo strategico a livello euro- >



IL TRAFFICO MERCI ATTRAVERSO I VALICHI ALPINI ITALO AUSTRIACI

Nel 2008 attraverso il valico del Brennero sono transitati 47,8 milioni di tonnellate di cui 33,8 milioni di tonnellate su strada (pari a oltre 2,1 milioni di veicoli) e 14 milioni di tonnellate su ferrovia.

VALICHI	2008						Totale Milioni t.
	Strada		Ferrovia				
	Veicoli x '000	Mil. t.	TCC Mil.t.	TCNA Mil.t.	SM Mil.t.	Totale Mil.t.	
Austria							
Resia	98	1,3	n.r.	n.r.	n.r.	n.r.	1,3
Brennero	2.102	33,8	2,9	7,0	4,1	14,0	47,8
Tarvisio	1.241	17,7	5,2	1,2	0,5	6,9	24,6
Totale	3.441	52,8	8,1	8,2	4,6	20,9	73,7

Fonte: Alpinfo 2008 - Legenda: TCC = traffico a carro completo tradizionale TCNA = traffico combinato non accompagnato SM = RoLa n.r. = non rilevato

peo. E' necessario che il sistema logistico (infrastrutture e servizi) e chi lo governa - in primis le Regioni - si dotino di uno strumento in grado di coordinare e rappresentare gli interessi degli stakeholders in materia logistica.

Il progetto di Unicredit e Maersk volto alla realizzazione di una piattaforma logistica portuale nel Golfo di Trieste è la diretta conseguenza di una approfondita analisi dello scenario evolutivo del trasporto marittimo, delle aspettative del dopo crisi e del ruolo strategico futuro del Mediterraneo. La lettura degli approfondimenti mette in evidenza il ruolo strategico del Mediterraneo e le potenzialità, grazie anche alle caratteristiche dei fondali, dell'Alto Adriatico alla luce delle previsioni del tasso di crescita della movimentazione dei container e dei traffici marittimi in generale, legato alle prospettive di ripresa del commercio internazionale. In particolare lo sviluppo delle economie del Nord Africa, la loro ricaduta sulle dinamiche interne del Mediterraneo, la loro influenza positiva sulla domanda di trasporto marittimo hanno contribuito a rendere più concreta la proposta per un "super porto". Il progetto restituirebbe a Trieste, e Monfalcone, un ruolo che in passato le era stato

proprio come porto a servizio del centro est Europa, ampliandone però le funzioni a nuovi e moderni concetti di organizzazione e promozione di servizi logistici a elevato valore aggiunto. Il grande pericolo di veder abortire questa iniziativa è costituito dalle norme burocratico-amministrative che gravano nel nostro paese su qualsiasi iniziativa, indipendentemente dal suo rilievo e dal suo impatto economico.

Una risposta al rischio marginalizzazione. L'unico mezzo per sviluppare un sistema ferroviario di qualità nel nostro paese è quello di favorire la libera concorrenza tra i diversi attori del sistema logistico italiano. In questo ragionamento la Regione Friuli Venezia Giulia ha posto come obiettivo primario nel miglioramento della logistica, lo spostamento del traffico merci dalla strada alla ferrovia ed in generale lo sviluppo dell'intermodalità. La ferrovia per le merci - soprattutto nel Friuli Venezia Giulia - svolge, come prima ricordavamo, un ruolo di integratore

E' vitale per uno sviluppo del sistema ferroviario favorire la libera concorrenza

e propulsore del traffico marittimo nel collegamento tra il sistema portuale e le infrastrutture interportuali e richiede soluzioni affidabili con tariffe competitive. InRail e Inter-rail sono due esempi virtuosi di collaborazione e integrazione sistemica per valorizzare e intensificare l'uso del trasporto ferroviario nella regione.

In questo contesto complesso e difficile, sono giunte due buone notizie: la recente decisione di trasferire da Innsbruck a Bolzano la sede della Bbt Se, la società per azioni europea che gestirà la realizzazione del tunnel di base del Brennero, e la decisione del governo austriaco di finanziare l'opera. Thomas Baumgartner, amministratore delegato di Fercam, ha così commentato tali decisioni: "Per l'Alto Adige e per l'Italia poter disporre di buoni collegamenti per il trasferimento delle merci da e per i mercati di sbocco del nord Europa risulta fondamentale per la competitività delle produzioni locali e nazionali. L'asse del Brennero è fondamentale nei collegamenti tra Italia e paesi del nord Europa soprattutto in relazione al potenziamento del traffico ferroviario.

Nel decennio 1992-2002 la crescita media annua del traffico ferroviario al Brennero è stata del 6-7%, mentre dall'ingresso di nuovi operatori ferroviari nel periodo 2002-2008 si è registrato un incremento medio annuo del traffico del 16%". Secondo Baumgartner la realizzazione del nuovo tunnel ferroviario al Brennero non riuscirà a fornire un'alternativa al traffico autostradale di mezzi pesanti, ma fornirà un importante contributo per alleggerirlo e per supportare gli incrementi di

Specie nel Friuli Venezia Giulia il trasporto ferroviario deve migliorare i collegamenti con la portualità

traffico previsti per il trasporto stradale, ma occorrerà adottare una politica sinergica per gomma e ferrovia: "Il nuovo tunnel del Brennero da solo non basterà ad assorbire gli incrementi di traffico previsti su questa direttrice. Servono ulteriori interventi di liberalizzazione del settore ferroviario, interventi da parte dell'Antitrust per bloccare l'operato di concorrenza sleale delle vecchie ferrovie statali verso le nuove ferrovie private, servono interventi di contribuzione per sostenere finanziariamente lo start-up di nuove imprese ferroviarie private, per aumentare l'offerta, promuovere l'innovazione tecnologica del materiale



rotabile e delle unità di carico e di conseguenza la qualità dei servizi. Personalmente ho sempre creduto nel trasporto intermodale e l'azienda che rappresento da oltre 30 anni promuove questa tecnica di trasporto e fa crescere la propria quota dei trasporti via

intermodale ferro/gomma, per gli indubbi vantaggi economici ed ambientali. Lo scorso anno abbiamo trasferito oltre 17 mila carichi dalla strada alla ferrovia, a cui ha corrisposto una riduzione delle emissioni di CO² di 23.130 tonnellate". ■



Trasportiamo il futuro dell'ambiente.

Green Logistics. Il trasporto combinato risparmia energia, riduce le emissioni ed alleggerisce il traffico su strada. Ogni giorno trasportiamo migliaia di spedizioni attraverso tutta l'Europa - in modo affidabile, efficiente e competitivo. Viaggiate con noi.

www.hupac.ch

HUPAC
moving together

Contract Logistics: il mercato italiano

Presentato uno studio del Politecnico di Milano, che sottolinea come stenti a decollare nel paese un “concetto strategico” per affidare in outsourcing l’intero processo logistico aziendale.

di **Gino Marchet** e **Elena Tappia**

Politecnico di Milano, Dipartimento di Ingegneria Gestionale

È ben nota la rilevanza che la logistica riveste a livello di sistema paese e nelle organizzazioni. Molti studi sono stati fatti sulla terziarizzazione della logistica. Ma quante e quali sono le imprese in grado di erogare servizi di logistica conto terzi in Italia? Quanto vale realmente il mercato della Contract Logistics in Italia? Esiste un’offerta evoluta di servizi di Contract Logistics? Queste sono alcune delle domande oggetto della Ricerca dell’Osservatorio Contract Logistics del Politecnico di Milano. I risultati dell’intera Ricerca sono stati presentati durante il convegno pubblico tenutosi il 24 novembre 2011, a cui hanno partecipato circa 450 figure di alto profilo di operatori del settore e aziende committenti di servizi logistici.

Il Gruppo di Lavoro è composto dal comitato scientifico, costituito da Gino Marchet, Alessandro Perego e Andrea Fossa, e da un gruppo di ricercatori guidato da Marco Melacini. Oltre ad Assologistica rappresentata da Giovanni Leonida e Francois Daher, partecipano attivamente al progetto i Partner (@Logistics Reply, Artoni, Cablog, CEVA Logistics, Fercam, Fiege, FM logistic, Geodis, Gruppo Tesi, Logistica Uno, ND Logistics, Oracle) e gli Sponsor (Bertola Central Docks,

Incas, Generix Group, GVA Redilco, Number1, Zeroquattro), oltre ad aziende committenti, scelte tra le più importanti in ogni settore merceologico (per maggiori dettagli si rimanda al sito www.contractlogistics.it).

Il fatturato della contract logistics

Dalla Ricerca emerge che il settore della Contract Logistics è estremamente eterogeneo e articolato: sono coinvolte diverse tipologie di fornitori di servizi logistici per un totale di oltre 114.000 imprese. Come mostrato in Figura 1, la maggior parte appar-

tiene al mondo dell’autotrasporto, con circa 90.000 “padroncini” e 14.500 “Autotrasportatori organizzati in società di capitali”. La seconda classe per numerosità è quella dei “Gestori di magazzino” (ossia operatori che svolgono principalmente attività di movimentazione merci), con circa 5.800 aziende in cui rientrano i principali consorzi e cooperative di facchinaggio. L’Osservatorio ha inoltre censito 2.400 “Spedizionieri” (ossia orchestratori e fornitori di trasporti internazionali che combinano tutte le modalità di trasporto), 1.100

Fotolia.com



RIPARTIZIONE DEL NUMERO DI AZIENDE PER TIPOLOGIA DI OPERATORE (fig.1)

Classificazione	Numero di aziende
Autotrasportatori organizzati in società di capitali	14.491
Autotrasportatori organizzati in società di non capitali	89.945
Corrieri/Corrieri espresso	617
Gestori di interporti/terminal intermodali	79
Gestori di magazzino	5.794
Operatori del trasporto ferroviario e combinato strada/rotaia	30
Operatori logistici	1.106
Spedizionieri	2.429
TOTALE	114.491

“Operatori logistici” (ossia fornitori di servizi di logistica integrata), 600 “Corrieri/ Corrieri espresso”, 80 “Gestori di interporti/terminal intermodali” e 30 “Operatori del trasporto ferroviario e del trasporto combinato strada-rotaia”. La complessità del settore aumenta se si considera che le 114.000 imprese individuate sono legate da numerose relazioni di subfornitura. A dimostrazione che una parte consistente delle attività operative è delegata ad altri attori della filiera, si consideri che per molte categorie di operatori il peso della spesa per l’acquisto di servizi conto terzi sui costi totali sostenuti è elevato: vale in media il 79% per gli Spedizionieri, il 77% per i Corrieri/Corrieri espresso e il 69% per gli Operatori logistici.

Il valore dell’outsourcing logistico in Italia è elevato. La Ricerca stima che il fatturato della Contract Logistics è stato pari a 71 miliardi di euro nel 2009. Questo valore rappresenta la somma dei fatturati dei fornitori di servizi logistici “italiani” (aziende italiane o filiali di multinazionali, con una sede legale in Italia) verso aziende committenti e altri fornitori di servizi logistici. Per chiarire il significato del valore riportato occorre precisare meglio due punti. Per quanto riguar-

da i confini dell’analisi, è stato escluso il fatturato degli operatori dei trasporti aereo e marittimo. In secondo luogo, con “servizi logistici” si intendono sia le attività logistiche “elementari” (ad esempio l’affidamento a terzi del trasporto su strada o il ricorso a cooperativa per quanto riguarda l’handling di magazzino), sia le attività a “valore aggiunto” (ad esempio l’etichettatura e la personalizzazione dei prodotti), sia il processo logistico completo. Il contributo maggiore al fatturato è dato dal mondo dell’autotrasporto, che pesa per il 51%; a seguire gli Spedizionieri, che pesano per il 19%, gli Operatori logistici, che rappresentano una quota pari all’11%, e i Gestori di magazzino, cui corrisponde una

L’autotrasporto dà il maggiore contributo, il 51%, al “fatturato logistico” nazionale

percentuale pari al 10% (Figura 2).

I risultati mostrano che il settore della Contract Logistics è molto frammentato. I primi 50 fornitori di servizi logistici hanno una dimensione superiore ai 100 milioni di euro e pesano per il 19% del fatturato. I primi 100 contribuiscono per il 24% e presentano un fatturato medio per azienda pari a 172 milioni di euro. Con riferimento invece ai primi 1.000, il contributo diventa pari al 46% e si evidenzia un fatturato medio per azienda pari a 33 milioni di euro. Alla stessa conclusione sulla frammentazione del mercato si arriva anche considerando solo le 24.546 società di capitali: l’80% del fatturato, pari a 58 milioni di euro, è generato dalle prime 4.188 aziende, che rappresentano il 17% del totale ed hanno un fatturato medio per azienda pari a 11 milioni di euro circa.

Il mercato della contract logistics

Esiste però una differenza tra la dimensione del settore della Contract Logistics in Italia (71 miliardi di euro) e l’effettivo valore del mercato della Contract Logistics, che deve rappresentare la somma dei contratti per servizi di Contract Logistics delle aziende committenti verso i fornitori di servizi logistici. L’Osservatorio, sulla base di una combinazione di metodi di ricerca (analisi campionaria e case study su operatori del settore, metodo Delphi con esperti del settore, costruzione di un modello input-output per analizzare le relazioni interne alla filiera) ha stimato in 39 miliardi di euro il mercato italiano della Contract Logistics nel 2009. A >

RIPARTIZIONE DEL FATTURATO PER TIPOLOGIA DI OPERATORE (fig.2)

Classificazione	Fatturato*
Autotrasportatori organizzati in società di capitali	22.666
Autotrasportatori organizzati in società di non capitali	13.616
Corrieri/Corrieri espresso	4.725
Gestori di interporti/terminal intermodali	694
Gestori di magazzino	7.366
Operatori del trasporto ferroviario e combinato strada/rotaia	889
Operatori logistici	8.116
Spedizionieri	13.170
TOTALE	71.242

*Fatturato della Contract Logistics 2009 (Mln Euro)

RIPARTIZIONE DELLA CONTRACT LOGISTICS PER TIPOLOGIA DI OPERATORE (fig.3)

Classificazione	Mercato*
Autotrasportatori organizzati in società di capitali	11.090
Autotrasportatori organizzati in società di non capitali	2.723
Corrieri/Corrieri espresso	3.967
Gestori di interporti/terminal intermodali	0
Gestori di magazzino	3.205
Operatori del trasporto ferroviario e combinato strada/rotaia	133
Operatori logistici	7.522
Spedizionieri	10.037
TOTALE	38.677

*Mercato della Contract Logistics 2009 (Mln euro)

fronte di un fatturato pari a 71 miliardi di euro, dunque, solo il 55% rappresenta la quota verso i clienti finali. Come si può ricavare dalla Figura 3, la categoria degli autotrasportatori presenta una percentuale di fatturato diretto verso le aziende committenti pari al 38% e, di conseguenza, una percentuale di fatturato "interno" alla filiera pari al 62%. Le altre categorie di operatori che pesano maggiormente sul valore del mercato sono: gli Spedizionieri, con un'incidenza del 26% e una percentuale del fatturato diretto verso le aziende committenti pari al 76%; gli Operatori logistici, con un'incidenza del 19% e una percentuale del fatturato verso le aziende committenti pari al 93%; i Corrieri/Corrieri espresso, con un'incidenza del 10% e una percentuale del fatturato verso le aziende committenti pari all'84%.

I risultati confermano quindi che molti attori, soprattutto Operatori logistici, Corrieri/Corrieri espresso e Spedizionieri, sviluppano un rapporto diretto con le aziende committenti e svolgono le attività logistiche richieste utilizzando in larga parte i servizi di altri operatori di trasporto e handling. Il valore di tali scambi interni alla filiera è quantificabile in 32

miliardi di euro, pari alla differenza tra i valori del fatturato (71 miliardi di euro) e del mercato della Contract Logistics (39 miliardi di euro). Rapportando il valore del mercato al totale dei costi logistici delle aziende italiane (pari a 106 miliardi di euro nel 2009 nell'ipotesi di un'incidenza dei costi logistici al netto del costo delle scorte pari al 7% del PIL italiano¹) si ottiene un grado di penetrazione del mercato della Contract Logistics pari al 36%.

Come si evince dalla Figura 4, le previsioni circa la sua evoluzione nei prossimi tre anni sembrano favorire l'outsourcing: quasi la metà dei 140 manager interpellati (Direttori della Supply Chain, Direttori della Logistica, Direttori delle Operations e Direttori degli Acquisti appartenenti a molteplici settori) ha evidenziato la volontà di incrementare il ricorso alla terziarizzazione, il 45% ritiene che la situazione rimarrà sostanzialmente invariata, mentre solo il 10% prevede

una riduzione del ricorso alla terziarizzazione.

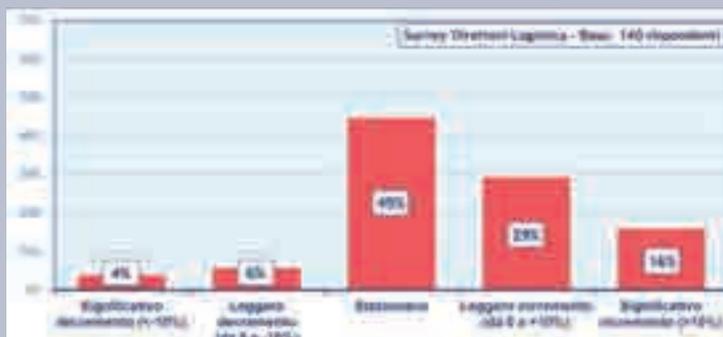
Il Commodity Outsourcing e lo Strategic Outsourcing.

La Ricerca ha evidenziato e studiato i diversi approcci che possono contraddistinguere un processo di terziarizzazione di un'azienda committente e, parallelamente, l'offerta di un fornitore di servizi logistici. In particolare, si è distinto il Commodity Outsourcing dallo Strategic Outsourcing. Il Commodity Outsourcing fa riferimento a decisioni tattiche di terziarizzazione di attività logistiche tradizionali, acquistabili dalle aziende committenti come una commodity, mentre

lo Strategic Outsourcing a decisioni strategiche di terziarizzazione di un processo logistico intero, o comunque di una sua parte significativa, ossia comprensiva almeno delle attività di trasporto e stoccaggio, fino ad arrivare all'alimentazione delle linee di produzione o al rifornimento degli scaffali dei punti vendita. In questo senso, i principali operatori del mercato stanno dimostrando una discreta vivacità e una maggiore attenzione

Le previsioni sembrano favorire uno sviluppo dell'outsourcing nei prossimi tre anni

PREVISIONE DEL GRADO DI PENETRAZIONE DEL MERCATO DELLA CONTRACT LOGISTICS NEI PROSSIMI TRE ANNI. (fig.4)



RIPARTIZIONE DEL MERCATO DELLA STRATEGIC CONTRACT LOGISTICS PER TIPOLOGIA DI OPERATORE (fig.5)

Classificazione	Mercato*
Autotrasportatori organizzati in società di capitali	382
Autotrasportatori organizzati in società di non capitali	0
Corrieri/Corrieri espresso	422
Gestori di interporti/terminal intermodali	0
Gestori di magazzino	340
Operatori del trasporto ferroviario e combinato strada/rotaia	0
Operatori logistici	3.925
Spedizionieri	2.433
TOTALE	7.502

*Mercato della Strategic Contract Logistics 2009 (Mln euro)

partner europei, alla riprogettazione del network di approvvigionamento di un cliente di grande dimensione, occupandosi sia di aspetti di logistica fisica che di gestione dei flussi finanziari (come l'introduzione di magazzini a sospensione Iva). Va sottolineato che non è nello spirito dell'Osservatorio "tifare" per scelte di outsourcing rispetto a scelte di gestione interna, oppure per l'approccio Strategic Outsourcing invece del Commodity Outsourcing. Piuttosto, la ragionevolezza e la convenienza della scelta "make or buy" o "strategic or commodity" deve essere valutata all'interno del processo di pianificazione strategica di ogni singola impresa, anche alla luce del grado di sviluppo dell'offerta di servizi logistici conto terzi.

I risultati dell'Osservatorio indicano che oggi, in Italia, è dominante nelle relazioni di outsourcing della logistica l'approccio Commodity Outsourcing, con affidamento di parti del processo logistico a diversi operatori e con significativo ricorso a cooperative per la movimentazione di magazzino e ad autotrasportatori per il trasporto. Infatti, considerando esclusivamente servizi di Strategic Contract Logistics, il valore del mercato si riduce da 39 miliardi di euro a 7,5 miliardi di euro. Osservando la Figura 5, si ricava che le categorie che concorrono maggiormente al mercato della Strategic Contract Logistics sono gli Operatori logistici e gli Spedizionieri, rappresentando l'85% del mercato. >

alla relazione con i committenti, cercando di sviluppare nuove competenze e servizi logistici innovativi, come la gestione delle scorte o il supporto alla riprogettazione dei network logistici. A titolo esemplificativo, uno dei principali player del settore ha contribuito, in collaborazione con

**Oggi,
l'aspetto
dominante
della Contract
Logistics
è la Commodity
Outsourcing**



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

In un mercato caratterizzato dalla forte competitività e compressione dei costi, l'innovazione tecnica e la rapidità di esecuzione costituiscono i pilastri della risposta di GSE Group al mondo della Logistica immobiliare, a servizio della GDO e del pharma.

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

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

**Più di 14 milioni di m² di immobili costruiti.
Oggi in 19 paesi tra cui Romania, Polonia,
Marocco, Cina.**



La quota di fatturato relativa a servizi di Strategic Outsourcing è relativamente alta per gli Operatori logistici, pari al 48%, e vale il 18% per gli Spedizionieri. Tale valore si riduce al 9% per i Corrieri/Corrieri espresso poiché, seppur caratterizzati da un rapporto stretto con i committenti, la loro offerta è ancora fortemente focalizzata sul solo trasporto. L'analisi ha comunque evidenziato una sempre maggiore convergenza nell'offerta di servizi di Strategic Outsourcing fra le principali categorie di operatori, in particolare tra Operatori logistici e Spedizionieri. Il mercato della Strategic Contract Logistics è decisamente più concentrato rispetto al settore della Contract Logistics in generale: il fatturato di Strategic Contract Logistics aggregato per i primi 100 operatori, risultato pari a 5 miliardi di euro, copre oltre i due terzi del mercato. L'insieme dei top 100 è costituito da 72 aziende italiane e 28 filiali di aziende multinazionali. Considerando il fatturato, però, ben il 56% è sviluppato da quest'ultime. La crescita del fatturato delle aziende multinazionali è avvenuta soprattutto per acquisizione di medie aziende italiane con fatturato compreso fra i 30 e i 50 milioni di euro. Sempre con riferimento alle prime

100 aziende, 48 presentano un fatturato maggiore di 100 milioni di euro, 21 un fatturato maggiore di 200 milioni di euro e solo 6 un fatturato maggiore di 500 milioni di euro. L'analisi dei loro bilanci evidenzia un valore medio di redditività, espressa come rapporto tra l'EBITDA² e il fatturato, pari al 4,6%, con una forte escursione intorno al valore medio. I risultati confermano, dunque, che la redditività nel settore della logistica è relativamente

I risultati della ricerca confermano che la redditività del settore logistico è bassa

molto vicina a quella degli Spedizionieri, pari al 4,3%. I Corrieri/Corrieri espresso presentano un valor medio leggermente inferiore, pari al 3,4%. Valori simili si trovano anche confrontando la redditività tra le aziende italiane, pari al 4,8%, con quella delle filiali di aziende multinazionali, pari al 4,3%. Tutti questi valori sono purtroppo molto bassi ed indicano una difficoltà generale di questo settore.

Conclusioni e sviluppi della Ricerca

Oltre a studiare in termini quantitativi il mercato, in questo primo anno di attività l'Osservatorio ha affrontato anche l'analisi delle potenzialità di sviluppo del mercato della Contract Logistics in Italia. In particolare l'Osservatorio ha analizzato quantitativamente le direzioni di crescita del mercato nelle sue diverse accezioni nei settori Retail no-food, Alimentare fresco ed Elettronica di consumo. Inoltre l'Osservatorio ha approfondito il potenziale di innovazione nella Contract Logistics, attraverso l'approfondimento dei temi riguardanti le competenze e la capacità di innovazione dei fornitori di servizi logistici e i meccanismi di governo della relazione con i committenti. Si sono riscontrate capacità e voglia di innovare sia lato domanda sia lato offerta, fornendo una fotografia un po' diversa da quella tradizionale del mondo della logistica conto terzi in Italia. La grande attenzione (circa 450 partecipanti al convegno del 24 novembre) e i riscontri positivi ricevuti dal mondo aziendale nei confronti della Ricerca, hanno confermato la bontà dell'idea iniziale alla base del primo anno di attività. Il gruppo di lavoro sta quindi impostando la prossima edizione.

Per ulteriori informazioni sui temi che verranno sviluppati e sulle modalità di partecipazione attiva all'iniziativa è possibile consultare il sito www.contractlogistics.it o inviare una mail a damiano.frosi@polimi.it. ■

(1) Fonte: Centro Studi Confetra - AT Kearney
(2) EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) = MOL (Margine Operativo Lordo) = Ricavi - Costi Operativi

Farmaci: la minaccia della contraffazione

Un convegno organizzato dalla Dhl e dall'Afi mette in evidenza anche i rischi collegati a una filiera logistica non adeguata.

di **Antonio O. Ciampi**

Le aziende sanitarie continuano a focalizzarsi in larga misura sull'espansione globale, individuando cinque principali mercati di riferimento in termini di crescita, ovvero Stati Uniti, Cina, India, Giappone e Brasile. Va sottolineato che le aziende asiatiche risultano maggiormente orientate ad un'espansione globale rispetto alle realtà statunitensi: in Asia il 75% dei dirigenti ha dichiarato che le loro aziende sono state recentemente impegnate in attività di espansione in nuovi mercati a livello mondiale al fine di accrescere la propria competitività, mentre negli Usa la percentuale si attesta al 58%. Si registrano inoltre differenze sostanziali anche in merito ai timori collega-

ti alla supply chain. In Asia le aziende si preoccupano maggiormente di questioni di supply chain relative alla sicurezza del prodotto, con il 71% che esprime una preoccupazione elevata contro il 53% negli Usa e il 51% in Europa. I danni e i vizi dei prodotti risultano essere questioni più problematiche in Asia e negli Stati Uniti, rispettivamente per il 70% e il 67% delle aziende, rispetto al panorama europeo dove solo il 27% si dichiara preoccupato.

Va registrato che nel settore farmaceutico anche la contraffazione rappresenta sempre più un fenomeno globale che riveste una particolare importanza in quanto, oltre a mettere a repentaglio la sicurezza degli acquirenti, rende vulnerabile il modello della fornitura dei farmaci e mina la credibilità dei sistemi sanitari nazionali. Secondo Domenico Di Giorgio, direttore della Counterfeit Prevention Unit, Agenzia italiana del farmaco (Aifa), "dalle nostre indagini solo l'1% dei farmaci of-

ferti in rete sono legali, gli altri o sono illegali o sono trappole per agganciare i clienti". Sulla stessa linea Mike Isles, Executive Director European Alliance for Access to Safe Medicines (Eassm), che rimarca come il 62% dei farmaci acquistati in rete "non siano di per sé nocivi ma comunque sottostandard. In Italia il fenomeno ha una bassa incidenza, sebbene in crescita. La costruzione di un network nel quale fossero coinvolte tutte le istituzioni interessate dal fenomeno, è stata una priorità per l'agenzia ed ha permesso di affrontare e risolvere efficacemente molti casi di contraffazione e/o importazione illegale". A consegnarli, questi "medicinali" sono quasi sempre i corrieri, con le conseguenze, anche legali, possibili. Il falso Viagra venduto su Internet (e i cui proventi non si sa dove finiscano) ha margini reali per i venditori di 2.000 volte >

Secondo un'indagine, solo l'1% dei farmaci venduti via internet sarebbe legale

Fotolia.com





quelli della vendita di cocaina. Vanno, quindi, garantiti in Italia i più rigidi controlli che permettano di accertare e garantire la qualità e la buona conservazione dei prodotti (provenienti da tutto il mondo) fin dalla fase di arrivo degli stock lungo tutta la filiera logistica, fino al rilascio sul territorio per la distribuzione finale, con staff tecnici specializzati che hanno il compito di verificare e controllare la qualità delle merci, gestendone, se necessario, anche la quarantena. E' interesse di tutti gli elementi della filiera tutelare soprattutto gli acquirenti, che sono l'anello debole della catena. Ma anche chi può essere citato per avere, senza sua responsabilità più o meno diretta, consegnato prodotti a rischio.

Per questi motivi, e a seguito della nuova direttiva europea (2011/62/EU), Dhl Supply Chain e l'Associazione Farmaceutici Industria hanno promosso un incontro a Milano con l'obiettivo di approfondire il tema della sicurezza nella supply chain, sia nazionale sia internazionale, su una serie di tematiche che vanno dalle strategie anti-contraffazione alla cooperazione internazionale, alla serializzazione e al track&trace, ai processi di packaging e al controllo della filiera distributiva.

“Lo sviluppo dei mercati globali - ha detto Eddy De Vita, amministratore delegato della Dhl Supply Chain Italia - e le recenti congiunture economiche, oltre alle mutate condizioni dei mercati, da quello farmaceutico a quello auto-

motive o del fashion, hanno costretto le aziende a individuare elementi di differenziazione all'interno del proprio business. Il settore della logistica è in continua evoluzione ed è forse uno dei settori con più spinta innovativa degli ultimi anni. Se esiste poi un segmento di mercato specifico in cui tale spinta si concretizza maggiormente, questo è senz'altro quello del farmaco, che richiede una particolare attenzione. Per sua natura infatti il farmaco deve essere reso disponibile ovunque, in qualsiasi momento e per chiunque ne abbia necessità; ne consegue che la distribuzione deve essere capillare e tempestiva. Per garantire un servizio di distribuzione efficiente ed efficace, in linea anche con le normative italiane (molto restrittive e severe in merito a questo comparto della logistica) sono necessarie infrastrutture adeguate che in Italia ancora mancano”. “La specificità del territorio italiano - ha aggiunto De Vita - rende particolarmente impegnativa la gestione della distribuzione dei prodotti, in particolare proprio di quei prodotti che hanno nel ‘fattore tempo’ un elemento fondamentale. Inoltre il panorama italiano presenta una situazione complessa per quanto riguarda il trasporto dei farmaci, manca un network internazionale

In Italia mancano infrastrutture adeguate per una distribuzione efficiente ed efficace

espresso che possa garantire la capillarità della distribuzione, e gli operatori specializzati non sono molti. In questo contesto, la nostra società garantisce all'interno di strutture qualificate i più rigidi controlli che permettono di accertare la buona conservazione dei prodotti, provenienti da tutto il mondo, fin dalla fase di arrivo degli stock in Italia e lungo tutta la filiera logistica, fino al rilascio sul territorio per la distribuzione finale. La società impiega staff tecnici specializzati che hanno il compito di verificare e controllare la qualità delle merci, gestendone, se necessario, anche la quarantena”.

“I produttori italiani, che in complesso rappresentano circa l'11% del mercato mondiale - ha sottolineato Gian Mario Boccalini, presidente Aschimfarma - “sono caratterizzati da una lunga tradizione (sono decenni che detengono la leadership qualitativa del mercato), da forte affidabilità (i produttori italiani sono partner dei loro clienti) ed esperienza. Le imprese del settore, infatti, operano al massimo livello e si tengono aggiornate sulle più recenti esigenze, organizzando incontri con le più qualificate autorità regolatorie”.

La nuova direttiva, ha detto ancora Boccalini, ha alcuni aspetti negativi quali la mancata introduzione delle ispezioni obbligatorie per ragioni economiche; la mancata evidenza di una definizione di che cosa si intenda per principio attivo contraffatto; le ispezioni in funzione di una valutazione del fattore rischio. La contraffazione in campo farmaceutico rappresenta sempre più un fenomeno globale che, per la sua rilevanza e pericolosità, deve essere affrontato con la massima decisione. ■

2012: quale futuro per i contenitori?

Nel 2011, molte compagnie hanno registrato forti perdite. Crisi economica e sovracapacità le incognite per l'anno prossimo.

di **Giovanna Visco**

Ereditando una situazione difficile, in cui molti indicatori macroeconomici sono tornati arancioni se non rossi, il 2012 si apre con il dispiegamento di accordi operativi tra compagnie marittime portacontainer. Il 2011 è stato aspro per tutti i liners mondiali e più di 2/3 di essi hanno riportato perdite. Da una stima diffusa da Lloyd's List, a fine 2011 i noli contenitori sulle direttrici commerciali transpacifiche e di Asia-Europa risultavano più bassi del 20 e 30% rispetto all'anno precedente. Il parere degli esperti è unanime nel ritenere che sul banco degli imputati di questa scivolata ci sia soprattutto la sovracapacità di stiva per l'introduzione di nuove navi, che ha generato una vera e

propria fiera market-share war, ma con sostanziali differenze geografiche. Infatti, sono i traffici sulla direttrice Asia - Europa quelli che registrano le perdite maggiori. Come riportato da Bloomberg, le meganavi che sempre più affollano i mari europei passando per Suez non possono essere impiegate su altre rotte a causa dei porti non sufficientemente dimensionati seppur con forti traffici containerizzati, come quelli degli Stati Uniti. Insomma, una

pesante complicazione nella gestione operativa ed economica delle portacontainer, che rende più oneroso fronteggiare la compresenza sul mercato di sovracapacità di stiva, rallentamento della crescita economica e rincari del fuel, le cui prospettive non sono ottimistiche. Iniziato entusiasticamente prima della crisi 2008 e proseguito senza soluzione di continuità, il programma di nuove consegne prevede nel corso del 2012 l'introduzione di altre 42 grandi portacontainer,

Nel 2012 saranno introdotte sul mercato oltre 42 nuove grandi navi portacontainer

delineando già nella prima metà dell'anno un gap tra capacità disponibile e spazi realmente utilizzati di 1,4 milioni di teu, corrispondente al 9% della flotta. L'anno prossimo Maersk, che intanto nel 2011 ha preso in consegna 22 nuove unità da 13.000 teu, riceverà le 20 megaportacontainer da 18.000 teu Tripla E - Economy of scale, Energy efficiency, Environmentally improved. Per potersi allineare alla concorrenza e competere sul mercato Asia-Europa anche gli ordinativi delle compagnie asiatiche incalzano. Eccetto Cosco e China Shipping che già operano con navi da 13.000 teu, al momento le compagnie asiatiche con asset di minore capacità sono maggiormente concentrate sulle rotte transpa- >



Nel settore marittimo la concorrenza sarà dura e i porti italiani si dovranno adeguare

cifiche, ma la situazione cambierà già nel corso del 2012 man mano che saranno consegnate complessivamente le 26 nuove meganavi programmate. Hanjin Shipping prenderà in consegna 5 navi da 13.000 teu, Cosco le raddopierà portandole ad 8, Hyundai Merchant Marine acquisirà le sue prime 5 meganavi, Apl nel 2013 avrà la sua prima meganave, dopo aver ricevuto 10 navi da 10.000 teu. Infine, United Arab Shipping entro fine 2012 porterà la sua flotta di meganavi da una a 9, mentre Hapag Lloyd riceverà le sue prime 13.000-plus entro l'anno. Intanto, a novembre scorso China Shipping Group ha sottoscritto un ordine del valore di 1,13 miliardi di dollari per 12 navi da 10.000 teu. La motivazione di una tale rincorsa per il mantenimento delle quote di mercato è che l'utilizzo di navi più grandi riduce i costi operativi di trasporto a contenitore per viaggio, generando più profitto e secondo alcuni osservatori internazionali, sebbene l'eccesso di stiva caratterizzerà tutto il 2012, avrà un peso minore rispetto al 2011. Tuttavia, resta l'enorme muro del costo operativo, strozzato dall'impennata del prezzo del fuel che ormai copre, con una oscillazione tra il 50 ed il 70%, il totale dei costi.

Dunque i recenti annunci di aggregazione operativa sotto forma di alleanze e accordi tra compagnie assumono il significato della sopravvivenza; di risposta economica di scala al pericolo di accensione della miscela esplosiva di sovracapacità, rincaro dei costi e rallentamento dei traffici. Da aprile prossimo diverrà operativa sul Far East-Europa la G6 Alliance - costituita tra la Grand Alliance (Hapag Lloyd, Nyk, Oocl) e la New World Alliance (Apl, Hm, Mol) - con 90 navi fino a 14.000

teu di portata, che serviranno 40 porti con 7 servizi Asia-Nord Europa e 2 Asia-Mediterraneo. Questo accordo operativo controllerà circa il 20% della capacità di trasporto sulla rotta; mentre Msc e Cma-Cgm, entrambe aziende familiari rispettivamente secondo e terzo operatore container mondiale, hanno siglato un accordo operativo vessel-sharing sullo stesso viaggio di lungo termine, con un impiego di 33 navi

L'utilizzo di meganavi riduce i costi di trasporto per container generando più margini

da 14.000 teu, 11 da 11.400 e 9 da 9.500. Insieme deterranno uno share sulla direttrice commerciale Asia-Europa del 22% (dato che si riaggiognerà alla consegna delle 21 meganavi ordinate complessivamente da due liners). C'è poi la flotta di Ap Moeller Maersk, il più grande armatore mondiale di navi contenitori che controlla il 26% della capacità di trasporto marittimo con-

tainer Asia-Europa e circa il 15% di quello mondiale, che a parte qualche accordo sparso, naviga da solo. Recentemente ha introdotto sul mercato elementi competitivi di qualità ed affidabilità del servizio, istituendo partenze giornaliere con 23 navi da 13.000 teu sulla direttrice Asia-Nord Europa con partenze e arrivi a orari fissi garantendo rimborsi ai clienti per eventuali ritardi. Per i traffici inframediterranei opera con il marchio SeaGo Line, che nel 2011 ha determinato la crescita dei volumi di Maersk Italia di oltre il 10%. Maersk Italia recentemente si è accordata con Hamburg Sud per la fusione e l'ottimizzazione di alcuni servizi di collegamento Med-Nord Europa con 9 navi da 4.200 teu e con Turkon Line per i collegamenti dei principali porti turchi con il West Med.

Il resto del mercato container Asia-Europa è conteso da 8 compagnie, organizzate anch'esse in raggruppamenti, come la Nuova Alleanza tra The Green Alliance (Coscon, Hanjin Shipping, Kawasaki Kisen Kaisha, K Line, Yang Ming Line) ed Evergreen per 8 servizi



settimanali Asia-Nord Europa e 4 Asia.Med con navi tra gli 8.000 e i 13.000 teu.

Comunque, la strategia messa in campo dalle compagnie per correre ai ripari dovrà ora confrontarsi con due elementi di mercato. Il primo, la crescita dei traffici commerciali mondiali ancor più previsionalmente ridotta al 5,8%, rispetto alle aspettative iniziali del 6,7%, recentemente annunciato dal Fmi; il secondo, gli effetti delle perdite economiche per tutto il 2011 causate dalla scivolata di oltre il 50% dei noli sulla rotta Asia-Europa. Da agosto scorso solo a dicembre i noli per i box 20' dalla Cina verso l'Europa sono saliti per la prima volta dell'1,8% sfiorando i 500 dollari (mentre secondo Morgan Stanley il solo breakeven sulla rotta è di circa 700 dollari). La media 2011 della caduta noli Asia-Europa, rispetto ai valori precisi, si è attestata al 64%, a differenza di quelli Asia-Usa, che con minor sovracapacità hanno subito una riduzione del 28%.

Il maggiore shipbroker mondiale, Clarkson, per il 2012 ha stimato la cre-

scita dei volumi Asia-Europa al 3% e quella della flotta di portacontaineri all'8%; poco più ottimista di Alphaliner, secondo il quale i valori saranno 3,1% per la crescita volumi e 10% per l'aumento di capacità; entrambe in discesa rispetto alla crescita dei volumi del 4,5% e quella di capacità di trasporto dell'8% registrato nei primi dieci mesi 2010 da Container Trade Statistics.

Nonostante all'inizio di dicembre risultassero 210 navi ferme da 18 mesi per una capacità complessiva di 526 mila teu (fonte Alphaliner), per le compagnie di portacontainer con navi di basso tonnellaggio costituisce un fattore di forza il forte limite di impiego delle navi più grandi. Secondo Barclays Capital,

sulle rotte Asia-Europa/Medio Oriente i volumi container ammontano al 29% di quelli globali, mentre quelli transpacifici al 14%. Il mercato principale quindi è dominato da una manciata di grandi players e la conseguenza sarà una competizione sulle rotte minori più feroce.

La risposta dei porti europei, gli unici e soli in grado di ormeggiare navi grandi, è lo scatenarsi competitivo in termini di adeguamento infrastrutturale basato sui mercati con forti prospettive di crescita economica di lungo periodo (Mar Nero, East Med, Russia), che possono cambiare l'attuale equilibrio logistico. La Russia, uno dei principali mercati di riferimento dei porti del Nord Europa, sta attuando un piano di

sviluppo infrastrutturale portuale coerente con l'arrivo delle meganavi, ad esempio è di poche settimane fa l'annuncio del Nuovo Terminal Container Ustluga sul Baltico che, con oltre 13 metri di fondale, entro il 2023 sarà in grado di movimentare tre milioni di teu all'anno dagli attuali 440 mila, servendo tutta la regione di Leningrado. In Turchia, al confine con la Siria, il porto di Iscenderum è stato acquistato recentemente dal gruppo Limak per realizzare un terminal container di oltre 1,3 milioni di teu all'anno con 15

metri di fondale. In Portogallo, PortoSines in questi giorni ha annunciato lo scavo del fondale a 17,5 metri per prepararsi alle navi da 18.000 teu. Intanto Amburgo attua un piano di promozione di sgravio tasse rivolto solo alle portacontaineri al di sopra degli 11.000 teu, mentre Rotterdam congela le tasse portuali per tutto l'anno e si dichiara già rodata per le

grandi navi a differenza di altri porti che per adeguarvisi andranno incontro a gravi problemi di liquidità. Infine, significativa è la decisione della Suez Canal Authority di mettere dal prossimo marzo un'aliquota aggiuntiva del 2% per le portacontainer dirette verso il Mediterraneo con almeno sei tiri verticali sul ponte, che si sommerà all'aumento del 3% delle tariffe di transito annunciato, sempre a partire da marzo, per tutte le navi.

In tale complessità, resta ancora insolita nel nostro paese la comprensione che l'abbassamento e la manutenzione dei fondali non è uno tra i fattori di competizione, non è opzionale, ma è la premessa per mantenere il mercato delle merci containerizzate sul nostro territorio, che sia di transito, destino/origine o transhipment, e la logistica ad alto valore aggiunto annessa. ■

Clarkson ha stimato che nel 2012 i volumi sulla rotta Asia-Europa cresceranno del 3%



Il traffico tra Far East ed Europa ammonta al 29% di quello mondiale

Roma sarà capitale della global logistic

La città ospiterà dal 14 al 16 maggio 2012 la Convention Ifwla, la Federazione internazionale delle associazioni logistiche.

di **Carlo Ponti**

Carlo Mearelli, presidente di turno dell'International Federation of Warehousing and Logistics Association-Ifwla, con queste parole ha presentato la prima edizione di Rome Love - Logistics and Warehousing Exhibition e la Convention annuale di Ifwla, eventi che si svolgeranno in contemporanea a Roma dal 14 al 16 maggio 2012: "Sono certo che l'edizione di questa Convention rimarrà impressa in Ifwla non solo per la bellezza della città che la ospita, ma anche per i contenuti che saranno sviluppati sulle delicate relazioni tra paesi maturi ed emergenti, gli equilibri normativi e infrastrutturali e i futuri scenari. Con questa Convention l'Italia può ulteriormente rafforzare il suo ruolo di crocevia del Mediterraneo nella movimentazione delle merci gettando un ponte sul futuro della logistica che guardi con molta attenzione alla positiva evoluzione dei mercati di Cina, India e Brasile, senza dimenticare l'Africa, il gateway del futuro degli scambi commerciali, in cui molte imprese di logistica stanno investendo". Anche il segretario generale di Assologistica, Jean Francois Daher, ha sottolineato l'importanza per la logistica italiana in conto terzi di questi eventi: "Finalmente chi fa veramente logistica e dà valore aggiunto alle merci si riunisce a Roma in un consesso mondiale. Per l'Italia è un'occasione unica molto importante".

Ifwla riunisce le associazioni del settore logistico in rappresentanza di 18 Stati, tra i quali Australia, Canada, Cina, Francia, Giappone, Gran Bretagna, India, Italia, Stati Uniti, Vietnam. Il suo scopo è promuovere il settore del magazzino e della logistica, nonché la raccolta, lo studio e lo scambio d'informazioni su questioni d'interesse comune per una visione condivisa della logistica, che si concretizza nell'impegno a costruire nuove opportunità attraverso continue sinergie e integrazioni dei processi di business tra le varie organizzazioni del sistema. Ogni anno uno Stato diverso ospita la Convention generale della Federazione, offrendo ai partecipanti un'occasione unica per sviluppare relazioni d'affari. In questa ottica, è significativo un intervento del segretario generale dell'Ifwla Roger Williams: "L'attuale crisi finanziaria, che definisco 'globale', può essere risolta solamente se il

mondo nel suo complesso lavora per questo obiettivo. Sappiamo anche che le pressioni ora esercitate sull'Eurozona non cesseranno esclusivamente per l'impegno dei paesi che adottano la moneta europea, ma solo se anche questo obiettivo sarà largamente condiviso a livello internazionale. Per il mio ruolo di segretario generale della Federazione sono in contatto con molti dirigenti della stragrande maggioranza dei paesi che compongono il G20. Ci incontriamo, discutiamo, ci scambiamo le best practices, stabiliamo nuovi contatti e nuove relazioni, condividiamo i problemi e le loro soluzioni. Serve a livello globale una simile collaborazione. In questo senso, credo che sia essenziale, anche per raggiungere una 'logistica globale', che organizzazioni come Ifwla continuino a svilupparsi e a crescere. L'appuntamento romano sarà in questo cammino una tappa importante. ■



Tecnica

La professionalità e l'esperienza di BSL ne fanno il partner ideale per la gestione di soluzioni logistiche.

Flessibilità

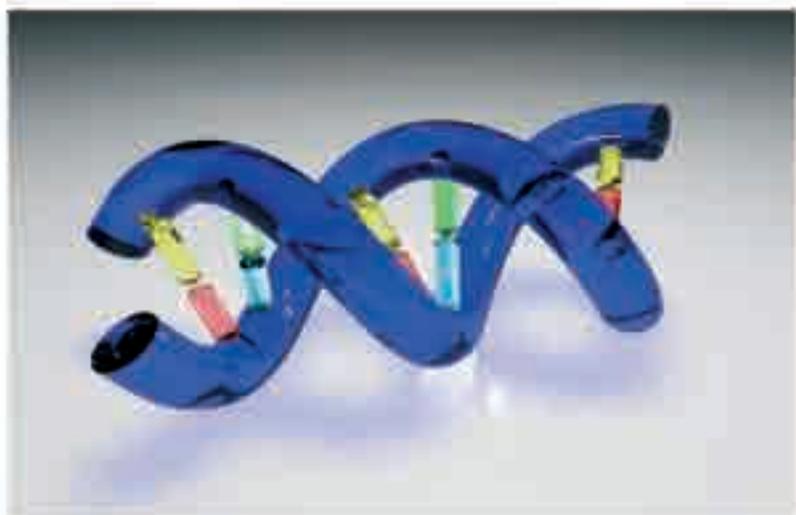
Il forte orientamento al Cliente assicura il continuo miglioramento dei processi e delle performances.

Dinamica

BSL, attraverso un attento e continuo studio delle esigenze del settore, offre una logistica di nuova generazione, una logistica a 360°.

Veloce

L'attitudine al problem solving e la conoscenza del settore costituiscono il valore aggiunto di BSL.



Logistica_da sempre

BSL, grazie all'esperienza ormai quarantennale della famiglia imprenditrice e dei managers di cui si avvale, ha sviluppato specifiche professionalità per la gestione di soluzioni logistiche "su misura" per meglio soddisfare le esigenze e le strategie dei Clienti.



GEODIS

www.bsl-spa.it

