

I fatti del mese

■ A cura della Redazione

Tutto quello che c'è da sapere sulla logistica degli ultimi 30 giorni

BUSINESS

■ **Replica Sistemi** - Azienda specializzata nello sviluppo e commercializzazione di software e soluzioni integrate per la supply chain, Replica Sistemi ha ottenuto risultati positivi nel primo trimestre 2010, arrivando ad incrementare il fatturato del 20% rispetto al medesimo periodo dell'anno precedente, conseguendo una crescita del +3% rispetto al budget previsionale e un aumento dell'ordinato del 53%. 20 sono i nuovi clienti acquisiti che hanno scelto le soluzioni Replica Sistemi per la gestione della loro supply chain. Nel dettaglio, il fatturato complessivo è stato pari a oltre 5 milioni di euro, con un ordinato dal valore pari a 1.940.066 euro.

■ **Vocollect** - Società specializzata in sistemi vocali per gli operatori mobili, Vocollect ha annunciato di aver concluso il 2009 con una crescita continua a livello globale, grazie all'ampliamento della propria base customer con l'aggiunta di 200 nuovi clienti in Nord America, Europa, America Latina, Giappone, Cina e Australia, pari a diversi mi-

lioni di dollari di implementazioni. In più, nel corso del 2009 numerosi clienti esistenti hanno scelto di aggiornare i propri sistemi vocali con versioni più recenti della tecnologia Vocollect. Dopo la sede aperta a Hong Kong nel 2009, Vocollect ha recentemente inaugurato uffici a Singapore e Brasile; una nuova apertura in India verrà presto annunciata.

■ **Lutech** - Azienda di ingegneria italiana specializzata in progettazio-



Nino D'Auria - AD Lutech

ne, realizzazione e gestione di soluzioni innovative di Information & Communication Technology, Lutech ha annunciato l'acquisizione di MediaWebView, società nata dal Politecnico di Milano e costituita da team di giovani ricercatori, focalizzata su ricerca, sviluppo e implementazione di soluzioni d'avanguardia nel campo del video controllo attraverso tecnologie proprietarie.

■ **Mylog: crisi questa sconosciuta** - MyLog nuova realtà bolognese, ormai consolidata nel settore della

logistica integrata e della gestione in outsourcing dei magazzini, ha messo a segno nel 2009 una crescita del fatturato pari ad un più 27%.

■ **Quando saremo fuori dal tunnel?** - Secondo una elaborazione effettuata da AIRP (Associazione Italiana Ricostruttori Pneumatici) sulla base di dati ufficiali del Comitato Centrale dell'Albo dell'Autotrasporto e di Aci, nel 2009 le imprese di autotrasporto professionale in conto terzi nel nostro Paese avevano un numero medio di 2,82 autoveicoli, contro i 2,57 del 2008. Nell'arco degli ultimi cinque anni, dal 2005 al 2009, la consistenza del parco di autoveicoli delle aziende dell'autotrasporto italiane è cresciuta del 8,57%, passando dai 425.016 mezzi del 2005 ai 461.437 mezzi del 2009. In forte calo (-16,07%), invece, il numero delle imprese di autotrasporto che passano dalle 195.052 unità del 2005 alle 163.714 del 2009.

■ **Panalpina** - Nel 2009 il gruppo logistico Panalpina ha registrato un calo dei volumi trasportati e del profitto lordo. I ricavi netti derivanti dalle attività di spedizione sono infatti diminuiti del 32,9% mentre l'utile lordo è sceso del 20,9%. Il tutto a fronte di un incremento del 33% dei flussi di cassa e di un ridimensionamento dei costi del 14%.

■ **Panorama immobiliare** - Secondo un'indagine condotta dall'operatore del settore real estate Jones

“Ci vorranno almeno quattro anni per tornare ai livelli della domanda sul mercato europeo uguali al 2007”

SERGIO MARCHIONNE - AD Gruppo FIAT

Volvo Trucks

La filiale italiana di Volvo Trucks Corporation ha voluto precisare che l'intesa siglata tra Ford Motor Company e la holding cinese Geely per l'acquisizione di Volvo Cars riguarda esclusivamente il segmento auto, già ceduto nel 1999 dal Gruppo Volvo a Ford. La vendita di Volvo Cars non comporta pertanto alcuna implicazione per Volvo Trucks. Basata in Svezia e con quartier generale a Göteborg, Volvo Truck Corporation è parte di AB Volvo ed opera prevalentemente nella categoria dei veicoli industriali superiori alle 16 tonnellate.

Lang LaSalle, per il 2010 è prevedibile un aumento del 20-30% dei volumi investiti rispetto ai livelli del 2009. A conferma del trend, l'azienda evidenzia come nel quarto trimestre 2009, nell'area EMEA, siano state portate a termine operazioni immobiliari commerciali per 24,6 miliardi di euro, più del doppio degli 11,6 miliardi di euro del primo trimestre 2009.

■ **Deutsche Post** - Il Gruppo Deutsche Post DHL, chiude il 2009 con un EBIT di 1,47 miliardi di euro, superando anche le previsioni fatte nel mese di novembre che ipotizzavano una chiusura a 1,35 miliardi. A garantire questo risultato è stato

principalmente l'introduzione a fine 2008 del programma di contenimento dei costi IndEx, che ha permesso risparmi per 1,1 miliardi di euro. Dopo un 2008 in perdita, DHL è riuscita lo scorso anno a realizzare un utile netto pari a 644 milioni di euro.



■ **Geodis** - Dopo l'acquisizione delle attività in Europa dell'est avvenuta nel luglio 2009, il gruppo logistico francese Geodis ha annunciato l'avvio delle negoziazioni per l'acquisizione delle attività del gruppo Giraud in nord e sud Europa. In più, Geodis ha di recente portato a termine l'acquisizione di Ciblex, primario operatore francese nel settore della messaggistica e dei servizi di corriere espresso

■ **Light truck ok** - Nel primo trimestre 2010 le vendite di veicoli commerciali hanno registrato un incremento del 26% rispetto al pari periodo del 2009. “Merito” anche della scadenza al 31 marzo per l'immatricolazione di veicoli che beneficiavano degli incentivi.

■ **Mare meno salato** - Il Ministero delle Infrastrutture e Trasporti, con il Decreto 3/12/09, ha dato corso all'aggiornamento annuale dei canoni e delle concessioni demaniali marittime stabilendo per il 2010 una diminuzione del 3,40% della misura unitaria dei canoni annui, ed aggiornando anche quella minima, che da 340,76 passa 329,17.

Per affrontare il mercato? Ci vuole Tenenga...



Franco Musiari (sinistra) e Ubaldo Montanari

Inventiva, questo è ciò che la parola Tenenga significa in lingua Maori: “un popolo di valorosi che sono riusciti ad adattarsi ai cambiamenti e integrarsi in modo vincente nella realtà del Nuovo Mondo.”

Lo ha spiegato Franco Musiari, segretario generale di AIM Italia (Associazione per l'Identificazione Automatica e la Mobilità), durante la presentazione di Tenenga Alliance Group (TAG) svoltasi all'inizio di maggio a Milano. Si tratta di una nuova realtà imprenditoriale, nata dall'idea di Ubaldo Montanari di Hi Pro Solutions (identificazione automatica, work force automation) che nasce dall'unione di figure professionali altamente specializzate e con competenze complementari con l'obiettivo di offrire al mercato un interlocutore in grado di fornire soluzioni ad ampio raggio: dal WMS alla produzione, dal controllo degli accessi alla raccolta rifiuti, dal multimedia ai sistemi di loyalty, dalla gestione dei punti vendita al controllo di processo, passando per la

consulenza logistica e la ricerca universitaria.

“TAG - ha sottolineato Musiari - rappresenta un team di specialisti che operano in maniera sinergica come se fossero le divisioni di una stessa azienda. È proprio questa la forza di Tenenga Alliance Group: essere in grado di offrire un altissimo livello di professionalità e specializzazione nelle diverse competenze, garantendo allo stesso tempo disponibilità, flessibilità operativa e un rapporto costo - prestazioni competitivo”. TAG attualmente è composta da un totale di 10 aziende - oltre alla già citata Hi Pro Solution, Apis Software (gestione punti vendita), Gruppo Set (automazione industriale, track & trace, formazione), Boa Elettronica (controllo accessi, telesorveglianza), Ediset (editing, corporate identity), Oltre Video (business web tv), EuroServices (loyalty program), Qua.dra. (gestione informatizzata rifiuti); GReds (consulenza logistica e progettuale), Systech (identificazione automatica, work force automation, track & trace) - distribuite su tutto il territorio nazionale che nel 2009 hanno segnato complessivamente un fatturato di 15 milioni di euro. L'alleanza, che collabora con importanti partners istituzionali e aziendali, comprende inoltre un Advisory Board composto da Carlo Gagliardi e Franco Musiari, rispettivamente presidente e segretario generale di AIM Italia, Carlo Maria Medaglia del CATTID e Tullio Pietrosanti di Assoknowledge e Gruppo di Filiera TIA.

