

il GIORNALE della LOGISTICA

N. 9 - ANNO 8

NOVEMBRE 2008

KOSTER PUBLISHING SPA

NEWS

FATTI CHE CONTANO

Fattura export: niente panico

Calmi: è solo una fattura...

Management, pag. 30



L'RFID combatte la contraffazione

Se l'RFID è di moda... all'Università!

Tecnologia, pag. 66



La Serenissima logistica di SGR



Nuovi protagonisti: molto sereni...
Tecnologia, pag. 74

La Total partnership di AT Material Handling

Gamma, rete, prodotto e servizio

Tecnologia, pag. 82



IN QUESTO NUMERO:

IL BORSINO DELLA LOGISTICA IMMOBILIARE

A pagina 102

Marche private crescono*

| Prodotto | % vs. 2007 | +/- |
|-----------------------------|------------|--------|
| Verdure pronte all'uso: | 57,5% | +3,5% |
| Pane fresco: | 40,7% | -5,7% |
| Succhi freschi: | 36,5% | +38,9% |
| Verdura surgelata: | 30,0% | +2,0% |
| Mortadella: | 27,4% | +14,8% |
| Piatti surgelati: | 25,9% | +21,4% |
| Frutti di mare surgelati: | 25,2% | -5,7% |
| Olio e condimenti vegetali: | 24,7% | +10,4% |
| Burro: | 24,1% | +9,7% |
| Gelati: | 23,2% | +12,9% |

*Quota % marche private sul totale di categoria presso la Grande Distribuzione
Fonte: Iri Infoscan settembre 2008

Logistica da leccarsi i baffi

Outsourcing al profumo di biscotto



Come una terziarizzazione si può trasformare in un'occasione di crescita... per tutti

FRANCESCA SAPORITI

L'uomo venuto dal freddo

Parla Renato Mosca

MAURIZIO PERUZZI

L'uomo venuto dal freddo ha il cuore caldo e la mente lucida: Renato Mosca, fondatore e amministratore delegato di Dispensa Logistica, della logistica a temperatura controllata conosce ogni sfumatura: "Operiamo all'interno di un mercato maturo, consolidato da anni, con un potenziale di crescita ancora significativo. Più che essere preoccupati per il 2009 dobbiamo lavorare sui punti di forza e cogliere le nuove opportunità". Un autentico self made man che la logistica l'ha conosciuta da bambino nell'azienda di famiglia per poi lanciarsi con le sue ali dopo un "viaggio di istruzione" nel nord Europa. La qualità è la stella polare, ma in pratica cosa vuol dire? Come si misura l'eccellenza? E i clienti sono disponibili a riconoscerla come valore aggiunto (e come costo)? E dove ci si aggiorna per mantenersi competitivi? "Il miglior cliente è il cliente, il mercato" e ancora: "La caratteristica fondamentale della logistica del fresco e del freddo è che non puoi rinviare a domani quello che devi fare oggi".



A pag. 24

Un magazzino multifunzionale

Due anime e un hub

STEFANO OSUALDELLA

Con il nuovo hub padovano, una nuova freccia si aggiunge all'arco del fornitore di servizi logistici Fercam. Una struttura che per forma, suddivisione degli spazi e layout interno replica lo schema, ormai ben collaudato,



adottato dalla maggior parte delle filiali dell'operatore altoatesino. I 7.000 mq di magazzino a pianta rettangolare deputato alle attività di cross-docking, insieme agli 8.000 mq di superficie destinati alle attività logistiche sono infatti perfettamente funzionali alla gestione dei flussi che compongono le due anime del servizio Fercam: spedizioni di collettame e attività completa di logistica di magazzino, disegnata sulle specifiche esigenze dei clienti. Tutte le missioni di movimentazione sono gestite tramite radiofrequenza e ogni passaggio operativo è studiato per garantire la massima efficienza e velocità di processo. Gli obiettivi sono chiari: elevare il livello di servizio e generare valore.

A pag. 58

Rivalta la città della logistica

BYRAGIOLI GROUP

La città ... NEL MONDO