

Giuseppe Smeriglio illustra mission e obiettivi della divisione operativa, che nel 2005 ha trasportato oltre 22 miliardi di tonni/km di merci

Trenitalia Logistica, il partner dell'industria italiana ed europea

L' sforzo di Trenitalia nella logistica mira a supportare le esigenze del Paese in un settore chiave determinante per l'Italia in ragione della sua posizione geografica, e in cui scontiamo un certo gap rispetto ad altre nazioni europee in ragione dei minori investimenti fatti finora. Giuseppe Smeriglio, Direttore Generale Logistica di Trenitalia fissa come la missione della divisione operativa, che nel 2005 ha trasportato oltre 22 miliardi di tonni/km di merci, collegando l'Italia ai principali centri economici con 1200 treni al giorno. Gli obiettivi strategici della società - che dispone di una flotta di 42.000 carri ferroviari di cui 11.000 specializzati per il trasporto combinato - sono chiari: una sempre maggiore integrazione del trasporto ferroviario con altre modalità, la crescita della presenza internazionale, l'allargamento dell'offerta di logistica integrata. "Abbiamo preparato un piano d'impresa focalizzato su questi obiettivi e lo stiamo perseguendo punto per punto" spiega Smeriglio. "Ci stiamo muovendo su diversi fronti.

Ad esempio abbiamo rafforzato e reso più flessibile e capillare la distribuzione su gomma nell'ultimo miglio, aspetto essenziale per essere competitivi a livello europeo. Inoltre abbiamo migliorato l'offerta di trasporto ferroviario con il "Servizio Espresso": treni garantiti 24 ore su 24, che collegano Milano, Bologna e Vicenza con Napoli e Verona con Bari, con partenza alla sera e arrivo al mattino. Ciò ci rende competitivi nei confronti del trasporto su strada, rispetto alla quale usapichiamo uno sviluppo congiunto, in cui la ferrovia abbia un ruolo preminente sulle tratte lunghe e l'autotrasporto in quelle sotto i 300 km, così come accade nel resto d'Europa. Ricordo infatti che nel nostro Paese la ferrovia incide sul mercato solo per l'8%, mentre in Francia e in Germania la media è del 14-15%." Fondamentale, nel piano di sviluppo di Trenitalia Logistica, è il trasporto combinato: "Un comparto nel quale ci siamo rafforzati molto grazie all'acquisizione di Cemat, uno dei piastri del combinato in Italia, e grazie all'attività dell'altra nostra società controllata, Italcortainer.

Già nel 2005 la nostra performance nel combinato nazionale è stata ottima, con una crescita dell'8% rispetto al 2004. E anche il 2006" precisa Smeriglio, "è iniziato molto bene: nei primi tre mesi abbiamo registrato un +8-9% di tonnellate/chilometro rispetto all'anno scorso."

Altro importante obiettivo di Trenitalia Logistica è il potenziamento dei traffici internazionali: "La competizione si gioca sul piano continentale. Per questo miriamo

a una sempre più marcata internazionalizzazione. In questa prospettiva assume un significato rilevante la nostra acquisizione di TX Logistik, impresa privata ferroviaria tedesca, che sta andando molto bene e che sta conquistando quote di mercato interessanti in Germania."

Il know-how di Trenitalia Logistica la mette in grado di fornire soluzioni dedicate di trasporto ferroviario e logistica per filiere produttive: dalla siderurgia all'automotive, dalla chimica ai consumer goods, dalle materie prime ai materiali da costruzione. "Si tratta di operazioni che conduciamo in collaborazione con società controllate o con partner, in cui forniamo soluzioni di logistica integrata avanzata, con servizi di deposito, handling, gestione ordini ecc." dice Smeriglio. Un esempio significativo viene dalla filiera consumer goods: con Omnicorlogistica viene gestita parte della catena logistica di Conserve Italia, Rinascente, Oliveto Rocchetta, Kimberly Clark, San Pellegrino. Altrettanto accade per altre filiere, ad esempio nel chimico, per Tamcol Italia (per cui Trenitalia Logistica, insieme a Cargo Chemical, organizza trasporti eco-compatibili) e nella siderurgia per Thyssen (che con Trenitalia Logistica sta ristrutturando tutti i suoi processi logistici). Da sottolineare anche l'attività della controllata Ecologic, che propone innovative soluzioni di gestione di ogni tipo di rifiuto e di bonifica di aree inquinate.

Insomma, un'attività a tutto campo, che presuppone strumenti e personale all'altezza della situazione: "Tecnologie e formazioni sono due voci primarie per noi, cui dedichiamo grandi sforzi. Sul fronte tecnologico, in particolare, dedichiamo grande cura ai sistemi informativi e al customer service, perché siamo convinti che l'informazione al cliente sia quasi più importante della consegna in sé. Anche questo è un segno che il settore del trasporto ferroviario sta cambiando in fretta" conclude Smeriglio.

Lefim: real estate, real partner

Grazie al costante ed approfondito monitoraggio delle opportunità emergenti dal territorio, Lefim si è ormai connotata quale interlocutore leader tra gli operatori nazionali ed internazionali.

Lefim spa ha la propria sede legale ed amministrativa a Treviso, ma ormai l'area di azione si estende a tutto il nord e centro Italia. Con i suoi presidi tecnico commerciali ubicati a Treviso, Pordenone, Bologna, Milano e Prato, svolge la propria attività di "developer" immobiliare nei settori: logistico, industriale, direzionale, retail e nella riconversione di complessi immobiliari dismessi.

Società Industriali, Commerciali, Corrieri, Operatori specializzati della Logistica in genere, oggi più che mai necessitano di operare all'interno di strutture evolute, flessibili, efficienti e competitive, quindi: "Intelligent". L'ampio patrimonio di strutture già realizzate, di aree disponibili in proprietà, o in fase di perfezionamento urbanistico, consente ai ns. partner di trovare nella proposta Lefim, quale ne sia l'ubicazione, la metratura, o la tipologia strutturale, sempre una risposta chiara, attuabile e rispondente all'esigenza espressa.

Grazie all'appartenenza ad un solido gruppo imprenditoriale radicato nel settore, Lefim si propone al cliente con singolare completezza d'approccio.

I numeri

- Iniziative immobiliari sviluppate nel settore Logistico mq 150.000 s.l.p. ca.
- Operazioni di prossima realizzazione nel settore Logistico (Dolo - VE, Udine, Bologna, Firenze, Prato, Pisa) mq 220.000 s.l.p. ca

Questo ci qualifica quale interlocutore unico per le diverse esigenze di committenti che necessitano di:

— individuare un medio - piccolo deposito o grande piattaforma, in locazione o acquisto, per improvvise esigenze contingenti;

— affidarsi ad un unico interlocutore che si costituisca Promotore - Locatore immobiliare, di un progetto da realizzare su precisa indicazione rispondente alle esigenze specifiche dell'utilizzatore, sin dalla fase progettuale;

— di un'impresa Generale di Costruzioni (Costruzioni Generali Basso cav. Angelo spa) solida ed affidabile che funga da General Contractor, che coordini dunque un appalto, garantendone in toto, qualità, tempestività d'esecuzione e rispetto del budget prefissato con i più alti standards qualitativi.

Il settore immobiliare per la Logistica nell'operatività di Lefim, rappresenta da tempo, uno degli ambiti di maggior sviluppo ed investimento.

Questo, oltre a favorire e consolidare nel tempo, rapporti di collaborazione con le maggiori realtà operanti nel settore del ns. paese, ha senz'altro consentito di arricchire l'esperienza ed il know-how, indispensabile per il successo di operazioni articolate e specialistiche, ove il fulcro principale è sempre l'esigenza del cliente.



La casa, forte di notevoli risultati commerciali anche nei primi mesi del 2006, presenta a Transpotec la serie XAD

Gamma, servizi, consulenza: le carte vincenti di Peugeot

Peugeot si presenta a Transpotec con risultati di tutto rispetto. Dal 2001 al 2005 la sua quota di mercato è passata da 2,5% a 4,5%, mentre nel primo trimestre 2006 gli ordini per i suoi veicoli commerciali sono cresciuti del 33%. Di conseguenza l'obiettivo previsto di una penetrazione complessiva del 4,5% (pari a 10mila veicoli per un mercato stimato sulle 215mila unità) a fine anno è quanto mai a portata di mano.

Questi risultati positivi sono frutto essenzialmente di quattro fattori. Innanzitutto, una gamma completa che va dall'agile 206XAD al capiente Boxer, passando per la serie Mix (307, 407, 407 Station e 607), molto apprezzata in Italia. Propone volumi di carico elevati e facilmente accessibili, abitacolo confortevole ed accogliente, da vera auto.

La clientela italiana, poi, ha dimostrato di apprezzare particolarmente la gamma Affaire, trasversale a tutte le famiglie dei veicoli commerciali del Marchio. La sua caratteristica è di offrire un'agevolazione prezzo prodotto molto interessante. Infatti, comprese nel prezzo vi sono due opzioni normalmente molto richieste (aria condizionata ed il pack elettrico, ossia chiusura centralizzata, specchi retrovisivi elettrici, stralcini laterali elettrici) che migliorano la qualità della vita di bordo, a tutto vantaggio della sicurezza.

Secondo elemento del successo, l'offerta di servizi "tarati" sulle esigenze della clientela: quindi, tutte le alternative di finanziamento oggi possibili (leasing full-leasing, renting) e pacchetti di servizi che comprendono manutenzione a perfino il bollo.

Terzo elemento del successo Peugeot è la professionalità della Rete. Peugeot organizza periodicamente corsi di formazione per i venditori sul prodotto, sugli allestimenti speciali sui finanziamenti e sulla fiscalità. L'obiettivo, peraltro già centrato, è quello di trasformare i venditori in veri e propri consulenti fiscali per la clientela, per consentire di trovare l'opportunità più conveniente alle necessità.

In quest'ottica è stato creato recentemente Peugeot Business (www.peugeotbusiness.it), dedicato alle offerte e ai servizi per le imprese e gli artigiani. E' una sorta di concessionaria virtuale dove il navigatore trova le informazioni complete su gamma, allestimenti speciali e dove può entrare in contatto con gli esperti del Marchio.

Peugeot sarà presente a Transpotec Logitec 2006 con la gamma XAD (206 e 307), con i già citati Mix, con due Boxer (di cui uno trasformato in carro-attrezzo) e con alcune proposte di allestimento speciale sviluppati su Expert (officina mobile per elettricisti; coibentato per il trasporto di generi alimentari) e Ranch (officina per elettricisti, trasformato frigo, autocarro con cassone ribaltabile e pannellato internamente).

Dal lancio commerciale nel 1996 e dopo il restyling nel 2002, Ranch continua ad essere un successo commerciale, come evidenzia il milione di esemplari costruiti a fine dicembre.

Le ragioni del successo? Ampio spazio interno, grande polyvalenza d'utilizzo, prestazioni brillanti, elevate qualità stradale e un livello di sicurezza tra i migliori del segmento. Lo certificano le quattro stelle conquistate ai test Euro NCAP per la protezione degli adulti (con 26 punti), le tre stelle per la protezione dei bambini (27 punti complessivi), le due stelle per quella relativa ai pedoni (10 punti).

Per consolidare la propria posizione sul mercato, Ranch ha beneficiato recentemente di una serie di evoluzioni di stile, motorizzazioni e sicurezza che coinvolgono tutta la gamma (vetture, furgoni e Mix), a partire dalle nuove motorizzazioni, nuovi equipaggiamenti e nuovi interni.

Per quanto riguarda l'esterno, Ranch ha rinnovato i trasparenti dei fanali posteriori e, nel caso dei veicoli con portellone posteriore, una modanatura con monogramma cromato Peugeot nello stile 807 è stata fissata sopra il portellone posteriore. Nella gamma colori si è aggiunto il Grigio Fer metallizzato. Le versioni XT Mix e Totem dispongono, poi, di nuove protezioni laterali con estremità arrotondate, che su Totem sono in tinta carrozzeria.

Modificata anche la composizione dell'equipaggiamento. Le versioni Totem, Lee e XT Mix dispongono di serie degli airbag laterali anteriori, ed ampliano l'offerta di optional con barre al tetto, vetri oscurati (per seconda, terza fila e portellone), sensori di parcheggio posteriori e limitatore/regolatore di velocità, con relativo display nel quadro strumenti.

Per il Ranch Furgone è anche disponibile la motorizzazione 1.9 da 75 CV, con coppia massima di 170 Nm a 1750 giri/min. e il 1.4 a doppia alimentazione benzina-metano che, grazie a questa caratteristica, può circolare anche nei giorni di blocco del traffico a usufruire dell'incentivazione governativa per l'acquisto.



Giuseppe Smeriglio, Direttore Generale Logistica di Trenitalia

TRANSPOTEC LOGITEC