

# ways

postatarget  
DC/DC BZ/PDI/500/2002  
del 20/09/2002  
valida dal 20/09/2002  
Poste Italiane

Nr. 3 - Maggio 2008

**FERCAM**

Logistics & Transport

on land, on air and on the sea...



## PADOVA, NUOVO CENTRO LOGISTICO FERCAM

**L**ogistica FERCAM, avanti così.

15.000 metri quadrati di superficie: è la nuova offerta che FERCAM propone alla clientela. Si tratta dell'area di via Inghilterra 10 a Padova dove è sorto il nuovo Centro Logistico FERCAM.

E proprio dalla città patavina, continua la sfida dell'azienda altoatesina, una sfida dettata dalle esigenze di un mercato sempre in movimento. Proprio come le idee di FERCAM.

7.000 metri quadrati dedicati al Cross Docking, altrettanti alla Logistica e 1.000 alla gestione dei carichi Air&Ocean.

"Si tratta di una struttura altamente funzionale e strategica - commenta con soddisfazione Enzo Miatto, Responsabile della Filiale FERCAM di Padova - Uno stabilimento di tipo moderno che guarda con occhio attento al futuro. E in questa direzione la novità è rappresentata dalla disponibilità di una piattaforma per i carichi delle palette aeree, per operare al meglio nel servizio Air & Ocean".

Insomma un nuovo centro logistico all'avanguardia destinato a proporsi come un punto di riferimento indefettibile per la clientela del nord-est.

E non solo.

In questa prospettiva, il successo di FERCAM non è rappresentato soltanto dall'ampiezza dei locali, ma soprattutto dalla qualità e professionalità delle

risorse umane, che oggi fanno la differenza in un mercato sempre più esigente.

"La nuova Logistica - continua Miatto - potrà contare sull'apporto professionale di circa 120 collaboratori di cui la metà saranno impiegati nell'interno. Si tratta di un dispiegamento di risorse importanti, in grado di fornire il giusto

know-how alla clientela".

Sembrano oramai lontani i tempi da quando alla fine degli anni ottanta, l'azienda muoveva i primi passi nella città del Santo. Da quel 1987 è stata percorsa tanta strada, scandita da un susseguirsi di crescite e di consolidamenti, tanto da arrivare al taglio del nastro di questi giorni in cui si celebra l'espansione della filiale di Padova.

"Una crescita graduale - continua Miatto - ma sostanziale. La Logistica FERCAM a Padova rappresenta uno dei tanti fiori all'occhiello della nostra azienda. Un biglietto da visita in più da offrire alla nostra clientela attiva ed a quella potenziale, assicurando loro la presenza sul territorio di un partner moderno e versatile".

Nell'ottica del consolidamento della propria presenza sul territorio italiano, FERCAM ha gettato le basi per sviluppare un altro centro logistico ad Ottobiano in provincia di Pavia, tra i vigneti dell'Oltrepò dove aromi e tecnologia svilupperanno una miscelazione inebriante e vincente.

□ Filippo Rosace

### AZKAR&BISA, NUOVO PARTNER

**D**al 2 maggio scorso, FERCAM ha avviato la collaborazione con la società spagnola AZKAR&BISA.

Fondata nel 1933, la società è leader nella distribuzione nazionale di pacchetti, groupage e nella logistica. I numeri della AZKAR&BISA: 73 filiali (44 centri di distribuzione, 17 centri logistici, 12 centri misti), 2.200 automezzi (1.700 per la distribuzione e 500 bilci di proprietà), 5.000 dipendenti e un fatturato 2007 di 378 milioni di euro.

La AZKAR&BISA da alcuni mesi fa parte del circuito Entargo e pertanto anche

FERCAM sarà il partner esclusivo per la vendita del prodotto ENTARGO.

Le Filiali FERCAM coinvolte nella collaborazione saranno: Bolzano, Verona, Padova, Bologna, Civitanova Marche, Roma, Napoli, Brescia, Milano, Como e Torino. La collaborazione con la ditta AZKAR&BISA rappresenta una grande opportunità di sviluppo, in grado di offrire il prodotto ENTARGO: ovvero partenze giornaliere con tempistiche garantite, qualità e affidabilità del servizio, offerta prodotti diversificati, (targoflex, targospeed, targofix) e programmi informativi all'avanguardia.

Sorgerà ad Ottobiano, nella Lomellina, una nuova casa Logistica FERCAM.

Tutto nasce da una joint venture con la Terry Storage. 33.000 metri quadrati a disposizione per una struttura strategica per il futuro commerciale dell'azienda altoatesina. Previsto l'impiego di 60 collaboratori.

## L'OLTREPÒ OSPITA LA LOGISTICA FERCAM

**L**e acque del torrente Arbogna, cullano una porzione di territorio che, in età romana, fu attraversato dalla gens Octavia, mentre ai nostri giorni esprime quelle mille bolline che rendono i vini dell'Oltrepò pavese tra i più celebrati.

Ci troviamo ad Ottobiano, un centro della Lomellina in provincia di Pavia dove sta nascendo una "nuova casa" per la Logistica FERCAM.

"E' vero - dichiara Marcello Corazzola, Direttore Logistica FERCAM - stiamo lavorando ad un progetto che diventerà il nostro fiore all'occhiello. Tutto è partito dall'idea di creare una joint venture con un nostro partner: la Terry Storage. Azienda con la quale collaboriamo sin dal 2004 offrendo i servizi di logistica.

"Abbiamo ritenuto che questa forma di partnership - dice Guizzardi, AD Terry Storage - oltre a permetterci tramite l'outsourcing della parte logistica a concentrare le nostre risorse e focus sulle nostre attività tradizionali anche a mantenere un controllo sulla parte logistica".

Su un'area di 65.000 metri quadrati sorgerà il nuovo Centro Logistico di 33.000 metri quadrati. Il primo lotto di 22.000 metri quadrati della Logistica di Ottobiano sarà pronto entro la fine dell'anno. Il secondo per i rimanenti 10.000 metri quadrati vedrà la luce entro il 2009.

"Stiamo lavorando ad una struttura futuristica, costruita secondo i canoni ed i



**CANTIERE APERTO.** NELL'AREA DOVE SORGERÀ IL CENTRO LOGISTICO FERCAM, SI COMINCIA A LAVORARE. NELLA FOTO DA SX: THOMAS BAUMGARTNER, AD FERCAM, MASSIMO GUIZZARDI, AD TERRY STORAGE, MARCELLO CORAZZOLA, DIRETTORE DIVISIONE LOGISTICA FERCAM, GEOM. COLOMBO GIULIANO E PAOLA SACCHI, SINDACO DI OTTOBIANO.

criteri delle nuove normative e capace di "alloggiare" 60.000 pallettes". Manco a dirlo, FERCAM ha individuato nel centro Logistico di Ottobiano una chiave di volta strategica, capace di imprimere una decisa accelerazione ai servizi di Logistica offerti alla clientela. Basti pensare che il centro Logistico di Ottobiano disterà appena 3 km dallo sbocco autostradale.

"Questo è uno dei valori aggiunti - commenta Corazzola - che supporteranno il nostro lavoro, a questo si aggiunge il fatto che la scelta di Ottobiano ci permette

di ritrovarci in una posizione commerciale strategica: che dista 100 km dal porto di Genova e situata in una regione come la Lombardia, territorio dove c'è maggiore assorbimento di merce distribuita". Il centro Logistico FERCAM di Ottobiano è importante anche per le risorse occupazionali offerte a tutto vantaggio degli Ottobianesi.

"Ad Ottobiano dovremo avere una forza lavoro tra i 50 e i 60 collaboratori, quindi c'è la concreta possibilità di investire in risorse umane locali".

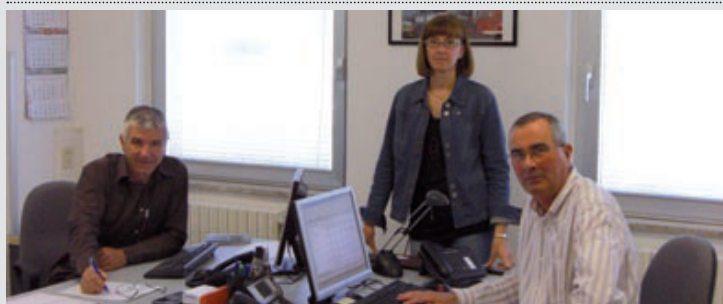
Il sigillo di fabbrica FERCAM è apposto dall'AD Baumgartner che sottolinea:

"Il centro logistico di Ottobiano sarà avveniristico, perché attrezzato con le moderne tecniche informatiche per la gestione logistica, come il "voice picking" attualmente in fase di test presso la filiale di Rho. Probabile pure l'impiego del RFID quale ultima tecnica di controllo merce che garantisce un track and trace universale".

□ Filippo Rosace

## NEWS DA FERCAM

### IL FUTURO PASSA ANCHE DA KUNDL

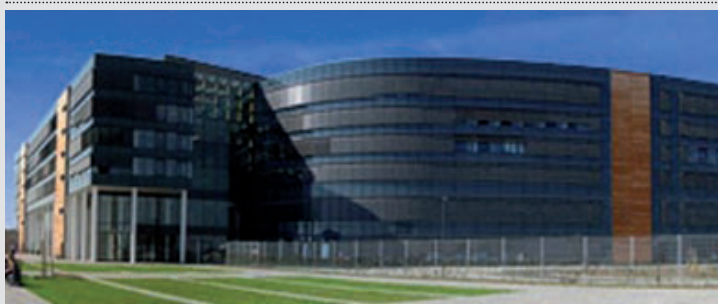


Dal gennaio di quest'anno l'azienda altoatesina ha avviato una filiale operativa a Gorizia. Nella città friulana è presente un team composto da (nella foto nell'ordine da sx): Igor Grilanc, Anastasia Grillo e Antonio Rustja, quest'ultimo Responsabile della Filiale. La presenza nella città friulana spalancava praticamente le porte sul mercato sloveno e croato. Il tutto fu seguito alla costituzione della controllata austriaca FERCAM AUSTRIA srl con sede a Kundl in Tirolo. Un nuovo ingresso nel portafoglio commerciale FERCAM, dettato da valutazioni strategiche che anche di tipo fiscale. "La politica fiscale portata avanti dal passato governo austriaco - sottolinea l'Ad FERCAM Baumgartner - sotto

Wolfgang Schüssel può definirsi favorevole alle esigenze delle imprese e delle attività economiche; inoltre le varie limitazioni sul traffico di transito attraverso il Tirolo tengono in considerazione le esigenze dell'economia locale e ciò ci ha indotto alla costituzione di questa controllata austriaca... FERCAM AUSTRIA srl, opererà inizialmente con cinque collaboratori dipendenti che si concentreranno in particolare sul settore della logistica completa. In futuro Kundl potrebbe essere la sede per l'assistenza ed il coordinamento degli appalti logistici europei di multinazionali quali IKEA, Mars o Procter&Gamble.

□ W

### NUOVA FILIALE A LUBECCA



FERCAM Deutschland GmbH, ha avviato una filiale a Lubecca, portando a 4 le strutture presenti in Germania. Lubecca è considerata "la porta verso il nord", potendo vantare un porto con collegamenti diretti verso gli approdi scandinavi così come per la Finlandia, il Baltico e la Russia. La continua crescita dell'interscambio con i paesi del nord Europa, ha fatto di Lubecca un punto davvero strategico. Per l'anno 2010 si stima che il porto di Lubecca riuscirà a gestire quasi 35 milioni di tonnellate di merce, di cui 20 milioni provenienti o diretti verso i paesi scandinavi. Attualmente il volume di merci per questi paesi si aggira attorno ai 17 milioni di tonnellate, che da Lubecca prendono il varco su

una delle 100 partenze settimanali verso Helsinki, Turku, Rauma, Uusikaupunki, Göteborg, Malmö, Trelleborg, Halmstadt e Helsingborg.

"Grazie alla combinazione mare/strada - spiega il Responsabile di FERCAM Deutschland GmbH Ingo Rieber - i tempi e i costi per i trasporti verso i paesi Scandinavi possono essere notevolmente ridotti. Attualmente trasportiamo prodotti chimici verso i paesi Scandinavi e contemporaneamente importiamo carta e legno". FERCAM Lubecca si concentrerà sui trasporti da e verso i paesi Scandinavi così come sulle tratte verso il Baltico e la Russia.

□ W

L'outsourcing logistico nel nord est è stato il tema del convegno tenutosi a Padova.

Idee ed esperienze a confronto nell'incontro che ha radiografato la situazione in Italia e nei principali paesi europei, con un occhio anche alla globalizzazione e alle nuove forme di partnership.

## FERCAM, PASSAGGIO A NORDEST

Il territorio del nord est italiano rappresenta un'area di estremo interesse per la FERCAM, non solo per la vivacità e la forte vocazione all'export delle imprese locali ma anche per la vicinanza a nuovi mercati potenziali verso Est. Proprio per questo FERCAM dispone in questo territorio di ben 10 filiali, garantendo così una presenza capillare a tutto vantaggio del migliore servizio al cliente. Ma come si sa le idee di FERCAM sono sempre in movimento, e nell'ottica di un mercato sempre più in evoluzione, l'azienda altoatesina ha voluto analizzare quella che è la situazione dell'outsourcing logistico in una area commerciale così intensa e potenziale, organizzando a Padova un convegno sul tema, da cui sono stati tratti delle interessanti conclusioni.

"Logistica significa - ha esordito Walter Mitterer, Direttore Sales & Marketing - essere al posto giusto al momento giusto, il che significa l'organizzazione del flusso delle persone, delle informazioni e delle merci".

A Padova, da alcuni mesi, è operativa una nuova filiale FERCAM con 15.000 mq. di spazi destinati ad attività logistiche.

Flussi e logistica che il dott. Bruno Podbersig direttore della SDAG di Gorizia e Vice Presidente di Assollogistica, ha messo sotto la lente di ingrandimento soprattutto riguardo le relazioni con i Paesi dell'Est Europa.

Podbersig ha fornito una lettura puntuale sulla evoluzione dei traffici verso l'Est europeo ricordando la forte crescita del PIL registrata nei Paesi della nuova Europa dove "per ogni punto di crescita del PIL registriamo un incremento dei volumi di traffico del 3 %".

Più rapidi, più precisi e più veloci. Sono i tre requisiti che hanno guidato la scelta della Terry Storage di delocalizzare la logistica alla FERCAM.

"Abbiamo deciso di concentrarci su quello che sappiamo fare meglio - ha detto Massimo Guizzardi, amministratore delegato della Terry Storage SpA - delegando la logistica distributiva ad un operatore come FERCAM".

Paolo Sartor, consulente logistico, ha voluto sottolineare l'importanza della logistica nella strategia delle imprese. "La logistica è entrata nella sala dei bottoni anche delle imprese del Nord Est. Registriamo in generale un aumento della complessità nella gestione dei flussi, la necessità di ripensare nuove forme di impresa connotate da una maggiore reattività e flessibilità operativa e qui la logistica rappresenta il vero ago della bilancia tra produttore e cliente. E' molto importante - ha puntualizzato Sartor -



PLATEA ATTENTA



DOTT. THOMAS BAUMGARTNER, AD FERCAM



MARCELLO CORAZZOLA  
DIRETTORE DIVISIONE LOGISTICA FERCAM



PANORAMICA DEL TAVOLO DEI RELATORI

avere le idee molto chiare sul modello di outsourcing e quali sono soprattutto le aspettative di un'azienda: dimenticarsi del problema, controllare il problema o governare il problema."

Marcello Corazzola, Direttore Divisione Logistica FERCAM, ha presentato la case history di outsourcing con Robe di Kappa. "Un progetto - ha spiegato Corazzola - realizzato in tempi rapidi e con

investimenti contenuti: che vogliono dire un modello distributivo più semplice che consente un migliore presidio dei canali di vendita e una maggiore flessibilità a costi significativamente inferiori."

Nelle sue conclusioni l'AD dott. Thomas Baumgartner ha ricordato l'importanza della logistica nel business attuale e futuro di FERCAM, ribadendo l'approccio pragmatico dell'azienda che si traduce

nella scelta di mantenere separate le cinque divisioni specialistiche.

"La logistica deve essere intesa - ha aggiunto Baumgartner - come un abito su misura che richiede rapporti personalizzati con know how specialistico. Ciò presuppone l'importanza di investire in sistemi informativi e nelle risorse umane".

□ W

### PARTERRE DE ROI

**A**l convegno in terra patavina, organizzato da FERCAM, hanno partecipato:

**Walter Mitterer,**  
Direttore Sales & Marketing FERCAM;

**Bruno Podbersig,**  
Vice-Presidente di Assollogistica e Direttore Generale SDAG SpA;

**Massimo Guizzardi,**  
Amministratore delegato di Terry Storage SpA;

**Valerio Braggaglia,**  
Logistics Manager di ITW;

**Paolo Sartor,**  
Consulente logistico;

**Marcello Corazzola,**  
Direttore Divisione Logistica FERCAM;

**Thomas Baumgartner,**  
Amministratore Delegato FERCAM

□ W

### NUMERI FERCAM

**F**ercam attualmente è operativa con 36 filiali in Italia, 16 filiali europee e una controllata a Tangeri/Marocco e si avvale al livello mondiale di una fitta ed efficiente rete di corrispondenti e partner. FERCAM occupa attualmente 1.350 collaboratori dipendenti che nel 2007 hanno contribuito attivamente a raggiungere un fatturato di 450 milioni di Euro.

□ W

*Nelle colline vicentine di Gambellara, la famiglia Zonin è custode di un'arte antica e preziosa: la viticoltura. Da sette generazioni i vini Zonin rappresentano un punto di riferimento nel panorama enologico italiano ed europeo*

## ZONIN, SPUMEGGIANTE FRAGRANZA DI QUALITÀ

“**M**olti sono in grado di produrre buoni vini, ma in piccole quantità. Noi vogliamo che il vino migliore non sia un piacere per pochi. La qualità espressa dai nostri vigneti, dai nostri uomini, dalla cura nella vinificazione ci garantisce il privilegio di far bere vini di elevata qualità a un numero importante di persone”.  
E' la filosofia che da sette generazioni lega la famiglia Zonin ai vigneti delle colline di Gambellara, nel vicentino.  
Zonin nasce come famiglia di piccoli agricoltori e diventa, nel corso dell'ultimo secolo, un punto di riferimento nel panorama enologico italiano ed europeo grazie alla passione che ogni nuova generazione ha dedicato alla vitivinicoltura.  
Gambellara è località d'origine e sede sto-



LA FAMIGLIA ZONIN

### DATI AZIENDA

- **Sede centrale:**  
A Gambellara, nel Veneto, vi è la sede storica, con le sue antiche cantine di affinamento affiancate ai moderni centri di vinificazione dove confluiscono uve sia dai vigneti di famiglia sia dai 300 viticoltori che da decenni conferiscono le proprie uve alla Casa Vinicola Zonin. La sede è anche centro di distribuzione per tutti i vini delle 10 tenute di famiglia. Qui lavorano 200 dei 550 dipendenti delle aziende di famiglia e il più grande staff di enologi d'Europa che cura ogni operazione: tutto è organizzato per ottenere la massima qualità.
- **Quantità annua di uve vinificate:**  
oltre 15 milioni di chili.
- **Staff tecnico:**  
32 tra enologi, agronomi e tecnici viticoli vigilano sulla produzione. E' una delle più grandi équipe tecniche d'Europa, diretta e coordinata da un enologo di statura internazionale, Franco Giacosa, coadiuvato, per il settore viticolo, dall'agronomo Carlo De Biasi.
- **Fatturato:** 76 milioni di euro nel 2007.
- **Quantità di bottiglie vendute:**  
oltre 23 milioni, di cui il 55% in Italia e il 45% all'estero.
- **Vigneti di proprietà:**  
In Italia si estendono complessivamente su oltre 3 mila ettari di terreno, di cui 1.800 coltivati a vigneto. Altri 500 ettari, di cui circa 100 vitati, si trovano negli Stati Uniti, a Barboursville, in Virginia. Le cantine di produzione sono dislocate nelle sette regioni italiane a maggior vocazione vitivinicola: Veneto, Friuli, Piemonte, Lombardia, Toscana, Sicilia e Puglia. Ognuna delle 10 aziende agricole gode di una sua autonomia ed è attrezzata per produrre e imbottigliare all'origine vini con un proprio marchio.
- **Esportazioni:**  
circa 10,5 milioni di bottiglie sono vendute in 89 paesi del mondo, dagli Stati Uniti al Giappone, dalla Germania all'Inghilterra, dal Brasile all'Australia ai paesi dell'Estremo Oriente.

rica delle cantine Zonin. La storia della famiglia Zonin è un racconto che si riassume nella definizione di "viticoltori dal 1821", inserita nel marchio aziendale ed è proprio da Gambellara che parte quel grande progetto che, dalla fine degli anni 60, caratterizza lo sviluppo più recente della casa vinicola. Alla fine degli anni 60 infatti, il ventinovenne Gianni Zonin è già alla presidenza dell'azienda di famiglia, dopo aver terminato la sua formazione con un diploma in Enologia (ottenuto nella prestigiosa scuola di Conegliano) e una laurea in Giurisprudenza. Oggi con i 1.800 ettari di vigneti di proprietà della famiglia nelle sette regioni italiane a più alta vocazione vinicola (Veneto, Friuli, Lombardia, Piemonte, Toscana, Sicilia e Puglia oltre ai vigneti americani della tenuta Barboursville Vineyards in Virginia U.S.A.) Zonin rappresenta una realtà significativa in grado di produrre vini di elevata qualità: dai classici vini DOC e DOCG, ai tradizionali vini a IGT, dai frizzanti naturali ai raffinati spumanti. La Zonin è un altro dei clienti prestigiosi della FERCAM. Per questo

abbiamo chiesto al Dott. Domenico Zonin (Vicepresidente) di illustrarci i contenuti del rapporto con l'azienda altoatesina. Il rapporto con FERCAM quando è nato e come si è sviluppato?  
"I primi contatti - dice il Vicepresidente - risalgono all'autunno del 2005 dai quali scaturì da parte di FERCAM una proposta di riorganizzazione concettuale del sistema di distribuzione dei vini Zonin, nel mercato interno. Si proponeva a Zonin il passaggio da un modello misto diretto/indiretto con un elevato numero di soggetti terzi coinvolti (più di 30), ad un operatore logistico unico cui affidare sia la distribuzione primaria (dalle 7 cantine Zonin dislocate in tutta Italia) al Magazzino Centrale di Gambellara, sia la pianificazione e distribuzione secondaria in uscita dal Magazzino diretta ai clienti Italia; quest'ultima sia in modalità diretta (a camion completo) che a collettame (a mezzo delle strutture centrali e periferiche FERCAM). Dopo i primi area-test sviluppatasi nel 2007 il modello è stato implementato in tutta Italia".

### VISTI DA VICINO



“**I**ndubbiamente si tratta di un cliente di prestigio e, contemporaneamente, di immagine”.  
Mauro Sanson, Responsabile FERCAM della Filiale di Vicenza, presenta così il cliente Zonin, un cliente importante il cui rapporto è nato nel marzo del 2007.

"Difatti - continua Sanson - in quel periodo avviammo il cosiddetto periodo di prova che si è concluso felicemente sei mesi dopo. La Zonin ci ha così rinnovato la fiducia apprezzando in FERCAM l'organizzazione ed anche la personalizzazione del progetto Zonin. Una strategia a 360° che parte dalla Logistica nella preparazione degli ordini e prosegue nelle spedizioni sino al cliente finale".  
La collaborazione con FERCAM esprime numeri importanti, basati sia sul traffico di collettame che semindustriale ed industriale: 150 bancali, 100 spedizioni al giorno, salvo i picchi in periodi particolari stagionali.  
Una partnership che può prevedere anche degli sviluppi a medio termine.  
"Per quanto ci riguarda stiamo lavorando ad un'idea che possa prevedere una collaborazione più ampia nell'ambito della Logistica Integrata".  
ZONIN & FERCAM: prositi!

Qual'è la persona di riferimento in FERCAM?

"Il signor Ratti, direttore di Divisione della Distribuzione Italia ed i suoi collaboratori, il signor Sanson della filiale di Vicenza e Bergamelli, responsabile delle trazioni nazionali".

Cosa apprezza di più nel servizio offerto da FERCAM?

"Il buon rapporto interpersonale così come il rapporto costo/prestazione che ha consentito di migliorare il livello di servizio dei clienti Zonin".

Ci parli degli obiettivi a medio termine

"Si è condiviso, in partnership con FERCAM, un consolidamento nelle aree il cui le performance di resa (e qualitative) sono buone, attivando un monitoraggio costante mediante un supporto operativo continuo da parte del personale FERCAM nelle diverse aree del territorio. Dove, a fronte di qualche anomalia di consegna, si rende necessario un approccio specifico vengono pianificati incontri in zona tra l'organizzazione commerciale Zonin e i responsabili delle filiali operative FERCAM, per concordare i miglioramenti e le modalità di servizio più opportune a fronte di specifiche esigenze".  
Tecnologia e valore umano vanno di pari passo?

"Senza dubbio sia il prestatore di servizio logistico che le aziende clienti sono "obbligati", per quello che è lo sviluppo della tecnologia informatica e delle reti interaziendali, ad investire fortemente in questo ambito poiché servizio è anche tracciabilità continua della spedizione, trasmissione con tempistiche concordate degli esiti di consegna ecc".

Quali sono i vostri centri Operativi e Logistici?

"Il Magazzino Centrale e Centro Distributivo di Gambellara occupa una superficie di oltre 9.000 mq con una capacità di oltre 13.000 posti pallet; la gestione operativa prevede una organizzazione basata sul doppi turno di lavoro in modo da garantire grande flessibilità e ridotti tempi di picking e preparazione".

□ W



*Sempre al passo con i tempi: è lo slogan che sostiene l'impegno della Basic Net, azienda leader nel settore dell'abbigliamento sportivo. Cinque marchi nel portafoglio commerciale: Robe di Kappa, Kappa, KWay, Jesus Jeans e Superga. Sponsor tecnico di Roma e Sampdoria*

## BASIC E FERCAM, I GEMELLI DEL GOL

**T**otti e Cassano. Cosa c'entrano, direte voi, i due campioni con la FERCAM? Dovete sapere che non è solo il genio ad accomunare i due assi del pallone, ma anche la maglia. Attenzione però non quella dei rispettivi club, ma il marchio di fabbrica che griffa sia la divisa della Roma che quella della Sampdoria. Stiamo parlando di Robe di Kappa, azienda di abbigliamento sportivo famosa in tutto il mondo, il cui marchio rientra nel core business della Basic Net... cliente FERCAM.

L'azienda torinese che nasce (non è ancora Basic) da un magazzino di via Bologna 99 a Torino, quando l'attuale Presidente Marco Boglione fonda il Maglificio Torinese, con un preciso obiettivo: diventare l'azienda di riferimento nel mercato dell'abbigliamento sportivo e casual. Impegno d'onore che Marco Boglione porta avanti strenuamente, consentendo all'azienda di espandere rapidamente i propri orizzonti commerciali, tanto che nel 1994 l'azienda cambia nome in Basic Italia e accresce il potenziale commerciale acquisendo i marchi Kappa, Robe di Kappa, Jesus Jeans. Espansione rafforzata 10 anni più tardi con l'inserimento dei marchi Superga e KWay.

A parlarci di Basic Net è Gioacchino Perri, Direttore Logistica del Gruppo.

"Non vi è dubbio - commenta Perri - che l'azienda si è sviluppata in maniera esponenziale. Siamo passati da una realtà a carattere familiare, ad una impresa con 180 dipendenti, che vanta cinque grandi marchi famosi in tutto il mondo ed è quotata in borsa".

Sempre al passo con i tempi: è la filosofia di un'azienda che guarda costantemente al futuro, sostenuta dalle esperienze del passato.

"Il nostro settore è di tipo tradizionale ed avveniristico nello stesso tempo. E' chiaro che - continua Perri - in questo nostro lavoro l'informatizzazione e la tecnologia svolgono una parte principa-



FOTO PASQUALE GARREFFA

le, per cui abbiamo bisogno di sistemi informatici adeguati che ci permettono di avere il controllo su tutto ed usare sempre di più la rete. Un esempio della nostra tecnologia? Abbiamo inventato la maglia di calcio estensibile e che ha debuttato ai mondiali coreani. La nostra tecnologia permetteva al giocatore che subiva una trattenuta durante un contrasto, di potersi districare al meglio grazie all'elasticità della nostra maglia".

Tecnologia che va di passo con lo sviluppo dei collaboratori.

"Certamente - continua Perri - Basic Net organizza corsi di formazione ai nostri collaboratori. Nella nostra organizzazione esiste un ufficio sviluppo, dedicato all'innovazione tecnologica e stilistica".

A proposito: e Totti e Cassano?

"Certo siamo sponsor tecnico di Roma e della Sampdoria, ma anche della nazionale di Rugby, della nazionale di golf e scherma. Società che apprezzano oltre



FOTO PASQUALE GARREFFA



GIOACCHINO PERRI  
DIRETTORE LOGISTICA BASIC NET

alla qualità del prodotto anche la flessibilità del servizio. Vuole un esempio? Una volta firmato l'accordo con la Roma, dopo 3 giorni eravamo già in grado di fornire la prima maglia. Il resto completo della fornitura è stato consegnato abbondantemente prima del ritiro".

Per un'azienda che vuol'essere al passo con i tempi, è necessario lavorare con un partner che abbiano insita la stessa filosofia.

"FERCAM è al passo con i tempi - conclude Perri - Quando due anni orsono abbiamo deciso di affidare a FERCAM una parte della nostra logistica, lo abbiamo fatto perché convinti di avere a che fare con un partner flessibile e che avesse voglia di investire con noi anche nel campo dell'informatica. Una scelta azzeccata e che ci sta fornendo grandi soddisfazioni".

### VISTI DA VICINO



**B**asic Net è il fiore all'occhiello della Logistica FERCAM.

Lo si capisce ascoltando le parole di Marcello Corazzola, Direttore Divisione Logistica, che ne parla con orgoglio e rispetto, conscio di lavorare con una realtà importante e che fornisce grandi soddisfazioni.

"La prima - dichiara Corazzola - è quella deriva dalla consapevolezza di poter collaborare con un partner che non ti considera un fornitore ma uno stretto collaboratore. Questo fa sì che il nostro rapporto si sviluppi su delle basi estremamente dinamiche ed in piena sintonia".

E per dar forza a questo approccio, Marcello Corazzola snocciola numeri importanti:

"4 milioni di capi movimentati all'anno, 40/45 mila referenze, 200.000 colli. Un lavoro supportato dai nostri servizi e dalle nostre strutture con 1 magazzino in outsourcing per l'abbigliamento. Disponiamo di una struttura di 10.000 metri quadrati a Settimo Torinese".

Il rapporto FERCAM-Basic Net nasce nel 2006, all'orquando l'azienda piemontese ha avuto bisogno di organizzare meglio il lavoro, avvalendosi di una organizzazione logistica strategica e professionale, quindi di FERCAM.

"FERCAM ha preso in mano la gestione logistica del magazzino della Basic Italia, - continua Corazzola - creando attività con una parte di impostazione via mare. Un lavoro a 360 gradi che è riuscito a prevalere sulle offerte dei competitor grazie al know-how collaudato e che trova nei tempi di reazione il suo fulcro. Basti pensare - conclude Corazzola - che in un mese abbiamo allestito un magazzino, interfacciato al sistema informativo e messo in piedi le strutture".

Dal 1946 l'azienda milanese distribuisce e sviluppa prodotti per trasmissioni di potenza. Mondial Spa è la capofila di un Gruppo che riunisce società che operano in diversi settori industriali. La scelta di Air&Ocean? Lo sviluppo del business nei paesi extra-europei ha richiesto un partner che fosse in grado di armonizzare la realtà Mondial con le richieste di aziende con cultura, ritmi e valori diversi.

## MONDIAL, UN MONDO IN MOVIMENTO

**U**n mondo in movimento per idee in movimento. Questo, idealmente, potrebbe essere lo slogan che, sull'asse Milano-Bolzano, unisce il mondo Mondial Spa con quello di FERCAM. Un asse che sigilla un rapporto di partnership che lega l'azienda altoatesina ad una delle più importanti aziende di distribuzione e sviluppo di prodotti per trasmissioni di potenza. Grazie alla signora Alessia Dubini, Ufficio Import ed Export, siamo entrati in punta di piedi in una realtà la cui tecnologia dalla sede milanese di via Keplero ha invaso il mondo.

Ci parli dell'azienda? Quando è nata e come si è sviluppata storicamente. "MONDIAL S.p.A è stata fondata nel 1946, - ci racconta Alessia Dubini. Grazie all'ampia gamma di prodotti standard e speciali e ad una organizzazione commerciale e tecnica di altissimo livello, Mondial è considerata il partner ideale nei più vari settori dell'industria. Inoltre, continui investimenti hanno fatto sì che Mondial sia presente sul territorio italiano attraverso una propria filiale situata a Torino e due magazzini, uno situato a Lainate (Milano) che ha la funzione di magazzino centrale e controllo



LA SEDE DEL GRUPPO MONDIAL A MILANO

di qualità, e il secondo situato a Piacenza che svolge attività di lavorazioni e controllo qualità per sistemi lineari. MONDIAL S.p.A è la capofila del Gruppo Mondial che riunisce società che operano in diversi settori industriali.

- Unitec, specializzata nella progettazione e produzione di cuscinetti speciali, è situata a Piacenza.
- TMT, specializzata nella progettazione e nella produzione di sistemi lineari.
- Sitme, società commerciale che distribuisce prodotti per trasmissioni di potenza con sede principale e magazzino a Bologna e filiali a Firenze".

Qual è la filosofia imprenditoriale?

- "I punti di forza del gruppo Mondial su cui il cliente può fare affidamento sono:
- l'organizzazione di vendita diretta che copre tutto il territorio nazionale;
  - il personale di vendita, interno ed esterno, di elevata competenza ed esperienza;

- il personale tecnico in grado di fornire tutta l'assistenza richiesta dalla clientela;
  - l'ufficio progettazione in grado di risolvere problemi particolarmente impegnativi;
  - le procedure interne in accordo alla norma UNI EN ISO 9001:2000".
- Il rapporto con FERCAM quando è nato e come si è sviluppato?

"In passato associavamo il nome FERCAM ai trasporti via strada in Europa. Successivamente, quando è nata la divisione "Air & Ocean", abbiamo pensato potesse essere la soluzione ai nuovi problemi che dovevamo affrontare. L'aumento del business con i paesi extra-europei, ci richiedeva infatti di trovare un partner affidabile che fosse in grado di sincronizzare le nostre esigenze con quelle di aziende con cultura, ritmi e valori spesso molto distanti dai nostri. La collaborazione con FERCAM



ALESSIA DUBINI



CUSCINETTI SPECIALI PER L'INDUSTRIA, PRODOTTI DALL'UNITÀ OPERATIVA DI PIACENZA

si è rivelata molto proficua e anche il feedback che riceviamo dai nostri partner oltreoceano è sicuramente positivo". Qual è la persona di riferimento in FERCAM?

"Orazio Castiglione è il nostro referente commerciale".

Cosa apprezza di più nel servizio offerto da FERCAM?

"Le informazioni che riceviamo sono sempre tempestive e precise, le persone di riferimento sono professionali e competenti e il servizio che ci viene offerto è personalizzato".

□ W



### DATI AZIENDA

- Amministratore Delegato:  
**Ing. Marino Bandelli**
- Sede:  
**Via Keplero, 18 20124 Milano**
- Centri Operativi e Logistici:  
Via Settembrini 24/28  
Lainate - MI  
Via Bergamaschi 12  
S. Nicolò - Rottofreno - PC
- Collaboratori interni:  
**87 ( senza sitme-unitec tmt )**
- Collaboratori rete vendita:  
**27**
- Fatturato 2007:  
**61.500.000 Euro**

### VISTI DA VICINO



**M**ondial SPA è una delle più importanti aziende di distribuzione e sviluppo di prodotti per la trasmissione di potenza.

Per loro conto - dice Monica Santonastaso, Responsabile Reparto Import Mare-Aereo - seguo tutte le importazioni provenienti principalmente dall'Estremo Oriente, Cina, India etc., organizzando settimanalmente arrivi di quantitativi consistenti, che costituiscono per noi una base importante per il flusso costante delle nostre consolidate, sia aeree che marittime.

Oltre al buon rapporto professionale si

aggiunge anche l'ottimo rapporto personale instaurato con la Dr.ssa Alessia Dubini, ciò permette di assicurare alla Mondial la sicurezza e la garanzia necessaria per la gestione dei flussi di approvvigionamento dai loro più disparati punti di origine, garantendo la continuità di un servizio "JUST IN TIME", fondamentale per questa azienda.

La fidelizzazione che tutto il nostro reparto è riuscito ad instaurare con il cliente MONDIAL, permette ulteriori opportunità di sviluppo anche per le altre divisioni FERCAM.

□ W

L'azienda del Gruppo Bonazzi è leader europeo nella produzione di prodotti tessili nel settore contract, residenziale, automotive e arredamento. Dalla sede di Arco al mercato internazionale. Firmato anche un accordo per realizzare una unità produttiva a Chennai (Madras).

## AQUAFIL: TESSE LA TECNOLOGIA

**A**quafil è la sub holding operativa del Gruppo Bonazzi, specializzata nella filiera produttiva del nylon 6, leader europea nelle fibre per pavimentazione tessile, realtà che vanta un'avanzata tecnologia nei engineering plastics e una significativa esperienza nella produzione di filati per abbigliamento. Il core business di Aquafil si presenta diversificato a seconda delle aree produttive definite dall'impresa, e che sono: Fibre sintetiche BCF per pavimentazione tessile, Engineering plastics, Fibre sintetiche per abbigliamento. La sede operativa di Aquafil è ad Arco di Trento, la struttura si avvale di vari stabilimenti produttivi in vari Paesi e di un'ampia rete commerciale di agenti. Il rafforzamento della leadership e la crescita sostenibile, sono le direttrici lungo le quali si sviluppa il futuro dell'Azienda diretta dall'AD Giulio Bonazzi e che recentemente ha ampliato i suoi orizzonti guardando al mercato indiano, siglando un contratto con l'indiana X-Mould per realizzare una società comune destinata a realizzare una unità produttiva nel campo dei tecnopolimeri.

Per conoscere meglio il mondo Aquafil abbiamo intervistato Domenico Marchetti, Responsabile Acquisti dell'azienda arcense.

Ci parli dell'azienda? Quando è nata e come si è sviluppata storicamente. "Grazie ad una lunga esperienza, all'alta tecnologia e ad un attento processo di integrazione ed internazionalizzazione, - esordisce Marchetti - Aquafil è leader europeo nella produzione di fili speciali in poliammide 6 BCF (Bulked Continuous Filament) con una vasta gamma di prodotti particolarmente innovativi e in grado di soddisfare le spe-



SEDE AQUAFIL AD ARCO

cifiche esigenze della propria clientela nel settore contract, residenziale, automotive e dell'arredamento. Qual'è la filosofia che sostiene l'impegno imprenditoriale? "La forza derivante dalla continua ricerca di sinergie tra le aziende della divisione, la flessibilità produttiva, l'attenzione costante verso il Cliente attraverso l'offerta di prodotti mirati e personalizzati, sono le qualità per le quali Aquafil si distingue nel panorama chimico - tessile internazionale".

Come Aquafil affronta le esigenze del mercato e quelle della clientela?

"Il mercato è caratterizzato da una forte consapevolezza - continua Marchetti - e premia le Aziende che meglio sanno adattarsi alle condizioni di crescente competizione tecnico/economica. La nostra Clientela si aspetta innovazione, reattività, precisione ed affidabilità". Il rapporto con FERCAM quando è nato e come si è sviluppato?

"FERCAM è stato per anni un partner competente ed affidabile. Nei nostri

programmi è destinato a rimanere tale per gli anni a venire.

Cosa apprezza di più nel servizio offerto da FERCAM?

"La serietà e la trasparenza, oltre alla capacità di affrontare e risolvere serenamente le criticità che si possano presentare".

Tecnologia e valore umano vanno di pari passo?

"Questo è tema centrale per Aquafil. - conclude Marchetti - negli anni gli investimenti nei sistemi di gestione del dato e dei processi informativi sono stati importanti, come importanti sono stati gli interventi sull'organizzazione".

□ W



DOMENICO MARCHETTI  
RESPONSABILE ACQUISTI AQUAFIL

### VISTI DA VICINO



**“È** un cliente di categoria A". Così Hans Splendori, Direttore Vendite Full Truck Load, definisce il rapporto di collaborazione che lega la FERCAM all'Aquafil. Un rapporto nato nel 2002 e che negli anni si è via via consolidato. "Sei anni fa, di preciso nel 2002, commenta Splendori, FERCAM ha acquistato una società di trasporti a Verona, che nel proprio portafoglio clienti aveva la Aquafil. Negli anni la collaborazione si è sviluppata con successo".

Quali servizi offre ad Aquafil?

"Tutti i trasporti stradali Full Truck Load. Carichi in partenza dallo stabilimento Aquafil di Arco con destinazione in tutta Europa. All'azienda trentina offriamo anche il servizio Distribuzione Internazionale".

Cos'è che differenzia FERCAM dagli altri competitor?

"Diciamo - conclude Splendori - che Aquafil ci considera un partner affidabile ed estremamente versatile. Due peculiarità che, molto probabilmente, ci aiutano a differenziarci dagli altri operatori. A mio avviso la nostra grande risorsa è fornita dalla notevole elasticità che siamo in grado di assicurare soprattutto nei periodi topici. Basti pensare che per l'Aquafil svolgiamo almeno 12 carichi al giorno, che in alcune giornate possono arrivare anche a 15. Ma è proprio nei giorni di chiusura del mese che si raggiungono dei picchi elevati di richieste. In questo caso FERCAM risponde con tempestività gestendo al meglio le esigenze del cliente Aquafil".

□ W

### DATI AZIENDA

- Amministratore Delegato: **Dott. Giulio Bonazzi**
- Sede: **Arco di Trento**
- Centri Operativi e Logistici: Aquafil si avvale di una rilevante presenza produttiva con stabilimenti in vari Paesi e di un'ampia rete commerciale di agenti e rappresentanti in tutto il mondo.
- Collaboratori: **1.829**
- Fatturato 2007: **Consolidato Gruppo Aquafil 393,925 ml.**
- Obiettivi per il 2008: **Rafforzamento della leadership e crescita sostenibile**