

# WAYS

ON THE LAND, ON THE SEA AND IN THE AIR...

## Ferrovia e Camion da sempre

Grandi opere e tunnel del Brennero

### In questo numero:

- **Leroy Merlin**  
Una distribuzione...  
in caso di casa!
- **Una logistica speciale nel mondo dell'illuminazione: il caso Fascalini**
- **La logistica in outsourcing nello sportswear di Cente of Florence**
- **Termoarredatori® in movimento, il caso IRSAP**
- **Scheda Paese: Spagna**  
un mercato molto promettente
- **Novità Incoterms 2010: cosa cambia**

FERCAM ha accolto con grande soddisfazione la recente decisione di trasferire - entro luglio 2011 - da Innsbruck a Bolzano la sede della Bbt Se, la società per azioni europea che gestisce il tunnel di base del Brennero e la decisione del governo austriaco di finanziare l'opera. 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 un asse 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%. 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.

La realizzazione del nuovo tunnel ferroviario al Brennero non riuscirà a fornire una alternativa al traffico autostradale di mezzi pesanti, ma formerà un importante contributo per alleggerirlo e per sopportare gli incrementi di traffico previsti per il trasporto

Confrontando i ton-chilometri (tkm) trasportati su strada con quelli trasportati su rotaia, si nota che il volume del trasporto su strada è 4 volte maggiore di quello su rotaia (Nel 2009 1490 miliardi di tkm trasportati su strada in confronto ai 370 miliardi di tkm trasportati su rotaia). Nel 2009 il trasporto su strada è stato il metodo maggiormente usato in tutti i gli stati membri dell'EU con l'eccezione della Estonia e della Lettonia

(Fonte: Eurostat)

stradale. Occorrerà adottare una politica sinergica per gomma e ferrovia, 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



La maggior parte dei Paesi europei - compresa l'Italia - ha introdotto misure per gestire in maniera più equilibrata e sostenibile il traffico merci; uno dei principali obiettivi di queste misure è il trasferimento su rotale dei grandi flussi di merci soprattutto per i traffici in transito nei valichi alpini.

<b>Leroy Merlin - Una distribuzione... in caso di casa!</b>	<b>6</b>
<b>Una logistica speciale nel mondo dell'illuminazione: il caso Foscarini</b>	<b>8</b>
<b>La logistica in outsourcing nello sportswear di Conte of Florence</b>	<b>10</b>
<b>Termoarredatori® in movimento. Il caso IRSAP</b>	<b>12</b>
<b>Faro Games - Una sfida decisiva per importazioni di successo</b>	<b>14</b>
<b>Scheda Paese: Spagna un mercato molto promettente</b>	<b>16</b>
<b>Novità Incoterms 2010: cosa cambia</b>	<b>19</b>

**FERCAM**

## WAYS

 Semestrale di informazione  
 Anno 5 n° 1 - Maggio 2011

 Direttore Responsabile:  
 Walter Mittone  
 Consulente editoriale:  
 Paolo Sestri  
 Foto: Archivio FERCAM  
 Grafica: Marketing FERCAM  
 Stampa: Lanavip

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. FERCAM da sempre investe e crede al trasporto intermodale e 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. Nel 2010 FERCAM ha potenziato il proprio Company Train portando da 3 a 5 il numero di coppie di treni settimanali. Inoltre utilizza treni intermodali delle società di trasporto combinato Cemac e Hupac. Nel 2010 FERCAM ha trasferito oltre 17.000 carichi dalla strada alla ferrovia, a cui ha corrisposto una riduzione delle emissioni di CO2 di 23.130 tonnellate. Operiamo soprattutto nelle relazioni di traffico in transito per la Svizzera; dalla Lombardia da e per zona della Ruhr, Benelux e Inghilterra e dal Veneto - principalmente via Brennero dall'interporto di Verona da e per zona della Ruhr e Benelux. Attualmente stiamo acquisendo nuove casse mobili speciali attrezzate per il trasporto di coils di acciaio e alluminio che

per una ottimizzazione di peso trasportato su vagoni a quattro assi permettono un rapporto prezzo/peso utile molto favorevole per il committente.

Thomas Baumgartner  
 Amministratore Delegato



Trasporto e distribuzione in Russia

## La Russia a portata di mano

FERCAM amplia la propria offerta di distribuzione internazionale in Russia. Il nuovo servizio offerto dalla Divisione Distribuzione Internazionale in collaborazione con Dachser, si va ad aggiungere ai servizi proposti sulle strade d'Europa; ne abbiamo parlato con Ermete Biondo Responsabile della Divisione Distribuzione Internazionale di FERCAM.

La Russia rappresenta per l'Italia un importante mercato di esportazione con oltre 12 miliardi di Euro di merci e si posiziona al quarto posto in termini di valore dopo Germania, Olanda e Cina. In linea con la scelta strategica di allargare il ventaglio di servizi offerti e la rete di distribuzione, FERCAM amplia la propria offerta con un nuovo servizio di groupage internazionale offerto dalla divisione Distribuzione Internazionale in collaborazione con l'operatore Dachser - con il quale collabora da numerosi anni - presente sul territorio russo con numerose filiali e agenti dal 2007. Viene offerto un servizio con partenze/arrivi giornalieri dall'hub di Verona dove opera personale specializzato e di madrelingua russa, in grado di seguire passo dopo passo le spedizioni.

La collaborazione di FERCAM sul territorio russo con Dachser non si limita all'offerta di servizi di distribuzione ma offre anche un ampio ventaglio di servizi logistici, distribuzione, trasporto. Viene fornito anche un servizio di assistenza e consulenza per il disbrigo delle operazioni doganali, che rappresentano normalmente un vero problema in Russia.

Rotta internazionale



Ermete Biondo

"Questo nuovo servizio internazionale consolida il rapporto di collaborazione con Dachser anche nel territorio russo - spiega Ermete Biondo, Responsabile della Divisione Distribuzione Internazionale di FERCAM - e conferma l'orientamento allo sviluppo ed estensione dei servizi logistici dimostrato da FERCAM attraverso il rafforzamento di tutti i rami aziendali

che nel loro complesso coprono tutti i passaggi della Supply Chain. Siamo a disposizione per risolvere tutte le necessità logistiche e di spedizione anche nel territorio russo. L'efficienza, la serietà e l'impegno profuso nella erogazione dei servizi di trasporto, da sempre distinguono FERCAM e sono per le aziende valori decisivi che le rassicurano quando devono spedire le proprie merci".

## Perché

rendere le cose  
semplici complicate?



## Soluzione!

Organizzare il materiale da ufficio richiede spesso un notevole dispendio di energia - dedicate il vostro tempo ai vostri affari e lasciate tutto il lavoro ai Netanalyzer di Amonn Office. Il software controlla il materiale di consumo e, se necessario, provvede automaticamente a predisporre i nuovi ordini, monitorando allo stesso tempo la rete aziendale interna.



**RICOH**  
il vostro partner B2B  
adattato per l'uso A4/50

**AMONN**  
office IT compliance partner



## FERCAM il valore della formazione e delle Risorse Umane

Il punto del Responsabile Risorse Umane



Roberto Flaim

La formazione in FERCAM riveste un ruolo strategico, quale leva per il cambiamento e come fattore di competitività capace di generare valore. FERCAM è costantemente alla ricerca dei profili più qualificati e specializzati. "Per essere competitivi e per crescere professionalmente dobbiamo valorizzare le Risorse Umane, mantenendole sempre aggiornate e ampliando le loro conoscenze senza aver mai paura di mettersi in discussione" precisa Roberto Flaim, Responsabile delle Risorse Umane in FERCAM.

### Il percorso ad hoc!

"Una volta definito l'ambito di interesse e specializzazione -

spiega Roberto Flaim - è necessario capire che tipo di corso fa al caso nostro." L'offerta formativa di FERCAM è ampia e variegata: si va da corsi dall'impostazione più teorica (Management di progetti, Sicurezza sul Lavoro) a corsi più professionalizzanti (procedure operative DiT/Log, tecniche di negoziazione per la forza vendita, Customer Service) a quelli trasversali (lingue straniere, tecniche di comunicazione, sviluppo delle competenze di guida dei collaboratori). "Ritengo che la buona riuscita di un intervento formativo - annota il Responsabile delle Risorse Umane - dipende da almeno due fattori: competenza tecnica e capacità del formatore

di stringere una relazione positiva con gli allievi e in secondo luogo dalla determinazione e motivazione del partecipante." I percorsi formativi diventano quindi lo strumento per sviluppare l'abilità dell'apprendimento continuo affinché ogni lavoratore acquisisca nuove capacità di fondo che lo rendano flessibile nel ristrutturare i suoi modi e tempi di lavoro. In FERCAM - ma nel mercato del lavoro a livello generale - ciò che serve di più sono, le capacità di apprendere migliorando le proprie competenze in modo da mantenersi aggiornati e addirittura anticipare i cambiamenti del mercato.

## Cerchiamo l'autista dell'anno!

Un evento per sottolineare l'impegno profuso per qualità, sicurezza e tutela dell'ambiente

Autista dell'anno

**2010**



FERCAM è da sempre attenta ai temi della qualità e della sicurezza. Da qui l'idea di valutare un anno di guida per verificare consumi di gasolio, numero di incidenti e operato generale di ogni singolo autista.

I primi 50 classificati parteciperanno il 21 maggio 2011 a Bolzano, ad una giornata di test e prove di guida e abilità nella quale verrà nominato l'autista dell'anno.

Nel corso degli anni FERCAM ha formato i suoi autisti, iniziando alle nozioni di guida sicura ed ecologica. Secondo Roberto Flaim, Responsabile del Personale

di FERCAM: "la guida responsabile è un gioco a somma positiva: al vantaggio della sicurezza si aggiunge quello della riduzione dei consumi e quindi delle emissioni nocive e, di conseguenza, minori costi per il carburante e per la manutenzione, il tutto in perfetta coerenza con il programma ambientale promosso dall'operatore logistico".

## Gli allievi di Logimaster assaporano il servizio 4PL di FERCAM

22 studenti della Decima Edizione di LOGIMASTER Master di Primo Livello in Logistica e Supply Chain Integrated Management organizzato dalla Facoltà di Economia della Università di Verona hanno fatto visita lo scorso 26 gennaio alla filiale FERCAM di Verona.

I ragazzi accompagnati dalla prof.ssa Paola Signori, Direttore di Logimaster, sono stati ricevuti dal Direttore della Divisione Logistica e Distribuzione Italia di FERCAM SpA, Marcello Corazzola il

quale ha tenuto una co-docenza con il dott. Paolo Sartor docente al Master con una lezione dal titolo: "4 PL caso FERCAM - Metro". Dopo aver indicato le tappe fondamentali della crescita ed attuale organizzazione di FERCAM, Corazzola ha illustrato la genesi e lo sviluppo del progetto di outsourcing logistico, che ha portato alla formalizzazione di questo importante contratto da 4PL con METRO colosso della grande distribuzione organizzata.



I partecipanti del Logimaster con M. Corazzola

Se ti trovi in difficoltà, c'è sempre chi ti aiuta.

Grazie al localizzatore online della KRONE con più di 14.000 officine autorizzate in tutta Europa.

**KRONE**  
We Deliver the Future



# Una distribuzione... in caso di casa!

Leroy Merlin è presente in Italia dal 1996. I 45 punti vendita Leroy Merlin sono situati nelle vicinanze dei grandi agglomerati urbani e offrono grande varietà di articoli per il "bricolage ed il fai da te". FERCAM è stata scelta all'inizio del 2011 per l'organizzazione e le ottime prestazioni del servizio in termini di qualità, costo e affidabilità dei suoi servizi a carico completo di prodotti ceramici in distribuzione sul territorio nazionale.

Leroy Merlin è un'azienda di Groupe Adeo, primo player francese nel mercato internazionale del bricolage e del fai-da-te, al secondo posto in Europa e al quarto posto nel mondo. La collaborazione dell'azienda con FERCAM è iniziata nel mese di gennaio 2011 a seguito di un tender mirato a ricercare un partner logistico per l'affidamento del trasporto di prodotti ceramici sul territorio nazionale. FERCAM ha messo a disposizione la competenza pluriennale nel settore ceramico e si occupa della distribuzione delle piastrelle dal compressorio ceramico di Sassuolo - dove è presente con una propria filiale - e destinati a tutti i punti vendita presenti sul territorio nazionale.

Secondo l'ing. Marco Lattuada - responsabile logistica di Leroy Merlin Italia: "FERCAM rappresenta uno dei migliori mix tra le aziende più competitive in termini di organizzazione, management, struttura solida con tradizione e esperienza, prezzo del servizio. Da poco gli abbiamo affidato

anche le consegne in partenza dalla nostra piattaforma logistica di Rivalta Scrivia (Alessandria) al punto vendita di Bologna".

"Per gestire il trasporto di un prodotto delicato come le piastrelle - spiega Marco Lattuada - abbiamo bisogno di una elevata qualità di servizio e puntualità sia nelle prese che nelle consegne. Le ottime performance di servizio fornite da FERCAM ci inducono a valutare l'estensione dei servizi con la creazione di un deposito nel compressorio ceramico di Sassuolo per la consegna diretta su tutta le rete e l'incremento dei servizi di trasporto a carico completo dalla nostra piattaforma logistica di Rivalta Scrivia ai nostri punti di vendita."

**FERCAM è stata scelta  
per la qualità del servizio,  
l'organizzazione ed il  
management**





 MERLIN


**Marco Lattuada**, 41 anni laureato in Ingegneria Gestionale è Responsabile Logistica in Leroy Merlin Italia dal 2009. Arriva da un'esperienza sempre nel campo logistico in Castorama, Upim e Rinascente.

0 - 20:30 orario continuo



## Una crescita costante

Leroy Merlin Italia  
 Milanofiori, Strada 8 Palazzo N  
 20089 Rozzano (Milano)

**Amministratore delegato:** Vincent Gentil

**Fatturato:** oltre 1 miliardo di Euro (2010)

**Punti vendita in Italia:** a seguito dell'acquisizione di Castorama avvenuta nel gennaio 2009 ed il relativo rebranding di tutti i punti vendita, Leroy Merlin conta 45 punti vendita in tutta Italia da oltre 7.000 mq in cui operano circa 100 collaboratori per punto vendita.

**Settore e prodotti:** bricolage e fai da te per 5 mondi merceologici (edilizia, bricolage, decorazione, arredo bagno e giardinaggio).

**Core business:** Leroy Merlin si propone come partner ideale per la ristrutturazione, il miglioramento e l'abbellimento della casa e del giardino.

La storia di Leroy Merlin è quasi centenaria: inizia nel 1923 in Francia, quando Adolphe Leroy e Rose Merlin aprono il primo negozio che vendeva residuati bellici. Nel 1950 aprono il secondo e il terzo negozio, ampliando la tipologia di prodotti e puntando su quello che oggi si chiamerebbe customer care e servizi post vendita.

# Una logistica speciale nel mondo dell'illuminazione

Foscarini vive e lavora in un'architettura contemporanea, in sintonia con il suo stile e la sua personalità, ma anche con le sue concrete esigenze produttive, logistiche e commerciali. Una cultura aziendale che include la progettazione e lo sviluppo di servizi all'avanguardia, in un sistema di qualità totale, dove la logistica e la distribuzione svolgono un ruolo strategico.



**I numeri chiave della logistica**  
**5** depositi nel mondo,  
**2800** negozi specializzati in luce o arredamento, con distribuzione diretta in **88** paesi nel mondo per oltre **50.000** spedizioni

## Una comunanza di valori

Foscarini, una personalità speciale nel mondo dell'illuminazione. Un'azienda libera, appassionata, fuori dagli schemi e dentro il mondo in cui vive e lavora. Questo è Foscarini ed è questo che cerchiamo di instaurare con i nostri partner logistici come FERCAM. Il fatto di affidare la distribuzione internazionale a FERCAM, operatore che ha conservato i propri valori familiari che sono anche i nostri è motivo di forte rassicurazione.

Già dalle sue origini, agli inizi degli anni '80, Foscarini si distingue dalle altre aziende produttrici di lampade in vetro di Murano, nel non avere una propria fornace: di volta in volta, veniva scelto il fornitore più adatto alle esigenze del progetto. Una libertà produttiva che ha portato Carlo Urbinati e Alessandro Vecchiato, prima designer e poi manager dell'azienda, a sperimentare materiali e processi diversi dal vetro soffiato, fino a dare vita ad una collezione molteplice nelle ispirazioni, nelle materie prime e nelle tecnologie, in continua evoluzione come il mondo nel quale abitiamo. Una volontà di selezionare il fornitore più adatto alle specifiche esigenze di prodotto e di canale distributivo, estesa anche in logistica dove FERCAM vanta una decennale collaborazione nel servizio di Distribuzione Internazionale. Abbiamo intervistato Carlo Pagnin, Responsabile della Pianificazione e controllo e membro del CSA di Foscarini.

"Le nostre problematiche distributive sono le più varie, abbiamo spedizioni dal singolo cartone, fino al container completo. L'obiettivo primario è la soddisfazione del cliente ed essendo il

servizio di consegna la fase conclusiva dell'ordine di vendita, ne consegue un'elevata importanza nel raggiungimento di questo obiettivo. Nella selezione del fornitore logistico valutiamo il servizio in termini di affidabilità, rispetto dei tempi concordati ed integrità della merce. L'aspetto economico è certamente importante, ma decisamente secondario nel nostro caso. FERCAM - annota Carlo Pagnin - garantisce questo servizio per l'Europa Centrale con partenze giornaliere e corrispondenti presenti in modo capillare nei territori serviti, le viene affidato la parte dello stock destinato ai paesi di competenza con conseguente picking e consegna."

## L'importanza dell'integrazione

L'integrazione informatica è un requisito basilare senza il quale non si può interagire in modo regolamentato e affidabile con le società di logistica "con FERCAM l'integrazione comprende tutte le fasi del processo logistico distributivo: le attività di magazzino, di preparazione spedizioni, gestione documentale,

fino a mettere a disposizione dei clienti tracking e POD su MyFoscarini, il nostro portale nel quale i clienti possono seguire le spedizioni passo dopo passo" spiega Carlo Pagnin.

Sempre nell'ottica di sviluppare meglio la loro attività di vendita Foscarini di recente ha affidato a FERCAM parte della logistica presso la filiale di Padova, da

dove vengono ricevuti i prodotti finiti direttamente dai loro siti produttivi per poi essere rilanciati ai punti di destinazione finale. "L'evoluzione del rapporto commerciale con alcuni Paesi emergenti come Turchia, Polonia e Brasile e la necessità di rafforzare il servizio a loro dedicato – conclude Carlo Pagnin – porterà ad una estensione dei servizi affidati a FERCAM".



### Reattività al primo posto

La politica aziendale che mette al primo posto il servizio al cliente impone di consegnare il prodotto in 24 o 72 ore in tutto il mondo



### Foscarini in breve

Foscarini S.r.l.  
Via delle Industrie 27  
30020 Marcon (Venezia)

Fatturato: 37,4 Milioni di Euro (2010)

Numero di dipendenti: 65

Settore: illuminazione, per una gamma di prodotti diffusa in tutto il mondo: dalla più piccola lampada da tavolo, alla più grande scenografia luminosa.

L'azienda è sinonimo di prodotti che possono esprimere al meglio il proprio contenuto di innovazione e di cultura del design, anche grazie alla maturata crescita aziendale in tutti i campi: dalla tecnologia, alla comunicazione, alla logistica.





*Conte of Florence*

## La logistica in outsourcing nello sportswear

Attualmente Conte of Florence è uno dei marchi più affermati nell'ambito dello Sportswear e uno dei pochi brand italiani in grado di competere con i top player mondiali, un percorso di successo che non intende interrompersi. FERCAM ha stipulato di recente un contratto di outsourcing logistico con l'azienda del capoluogo toscano.

FERCAM gestisce la logistica per il cliente Conte of Florence presso la filiale di Prato postonata all'interno dell'interporto della Toscana Centrale. L'attività consiste, nella gestione dei capi d'abbigliamento, sia stesi che appesi, nel controllo qualità, nella gestione delle materie prime e degli accessori. I capi d'abbigliamento vengono poi spediti ai punti vendita di proprietà e non dell'azienda in tutta Europa.

### Il logo di Conte of Florence

Il nome richiama subito alla mente il legame con la città d'origine del marchio, che ha trovato il suo emblema nel famoso stemma della C che racchiude in sé il giglio di Firenze.

Nel 2009 Conte of Florence intraprende un processo di ristrutturazione organizzativa, con la finalità di assicurare la sostenibilità dei propri piani di crescita sul medio lungo termine. Da questa scelta scaturisce l'obiettivo strategico di ridisegnare il network logistico dell'azienda ed i relativi processi distributivi. "Nella prima fase di questo percorso di rinnovamento - spiega Ping, Marco Cecchi Logistics Manager di Conte of Florence - ci siamo concentrati sul superamento delle criticità strutturali che caratterizzavano i nostri magazzini, in termini di potenzialità ricettiva e flessibilità operativa. Dopo oltre cinquant'anni di gestione in-house dei magazzini di

prodotto finito e materie prime, Conte of Florence per la prima volta si è rivolta al mercato degli operatori logistici in cerca di un partner affidabile, con cui affrontare questa fondamentale fase di cambiamento. "Dopo una fase di selezione delle differenti proposte emerse da una gara - spiega il logistics manager - Conte of Florence ha scelto FERCAM come partner per l'affidamento in outsourcing della sua logistica di magazzino. Abbiamo scelto FERCAM oltre che dalla bontà della proposta progettuale, per l'attenzione dimostrata sino dalle prime fasi di contrattazione, per i dettagli e per l'ottimizzazione dei processi. Rispetto ad altri competitor, fin dal principio l'approccio del team di lavoro FERCAM ha reso possibile una proficua collaborazione tra le parti, concretizzata con un'approfondita analisi delle nostre esigenze e delle specifiche di progetto, dal layout di magazzino alle prime bozze di procedure operative. Grazie a questi sforzi siamo riusciti a instaurare una partnership basata su solide fondamenta, trasmettendo inoltre alla proprietà un senso di affidabilità che ha agevolato un cambiamento "epocale" come quello che stavamo



## Non solo logistica ma anche qualità

"Durante le fasi del controllo qualità, i capi vengono accuratamente ispezionati sia visivamente che attraverso diverse misurazioni - fino a un massimo di 27 - il tutto per garantire la qualità del prodotto alla clientela".

**Marco Cecchi**  
Logistics Manager di Conte of Florence



affrontando. Dopo un anno dall'avvio della collaborazione con FERCAM, posso affermare - puntualizza l'ing. Marco Cecchi - che nonostante l'elevata complessità del progetto, aggravata dalla contestuale implementazione del nostro nuovo ERP, abbiamo contratto il primo obiettivo: consolidare i processi di logistica interna, raggiungendo i target di performance prefissati e assicurando la continuità del servizio durante l'intero start-up."

Quanto fatto finora rappresenta però soltanto il primo passo del piano di sviluppo delineato nel rapporto di partnership tra aziende e fornitore di servizi logistici. Abbiamo speso un anno per porre la prima pietra, da adesso in poi lavoreremo per costruire, ampliando il focus dalle performance del magazzino a quelle dell'intera supply chain" - conclude Cecchi.

Le sfide per il futuro tra FERCAM e Conte of Florence sono molte e stimolanti: dall'integrazione a monte della filiera, al supporto dei processi di e-commerce e di reverse logistics.

## L'identikit dell'azienda

Conte of Florence S.p.A.  
Via della Sala 6,  
50145 Firenze  
[www.conteofflorence.com](http://www.conteofflorence.com)

**Presidente:** Cavalier Romano Boretti

**Collaboratori:** 160 fra sede e punti di vendita diretti

**Negozii Monomarca:** oltre 100 in Europa (tra diretti, franchising e outlet)

**Fatturato:** 45 milioni di Euro (2010)

**Prodotti:** Conte of Florence è un'azienda di Sportswear Total Look Uomo e Donna, con un prodotto che si rivolge ad un vasto pubblico dinamico, che ama lo sport e il tempo libero, e che continua a coltivare legami autentici con sport di prestigio quali lo sci, il golf e la vela.

### Numeri chiave:

Magazzino di 4.000 metri quadrati, di cui: 1.000 mq su una struttura a "Passerella" per la gestione del "Box Tecnico" (gestione ad articolo);

1.000 mq con soppalco a 2 piani con struttura per capi appesi e 1.000 mq per la gestione del "Box Tecnico" (colli preallesti) con scaffalatura altezza 12 metri con alimentazione e prelievo mediante commessionatore verticale. Una linea automatica di confezionamento.

**Capacità di stoccaggio:** circa 500.000 capi

**Capi gestiti:** 1.700.000 capi/anno

**Referenze gestite:** circa 40.000/anno



# Termoarredatori® in movimento

IRSAP azienda leader sul mercato, ha introdotto un modo innovativo di concepire il radiatore, inteso non solo come elemento riscaldante, ma anche come componente d'arredo, sintetizzandone il significato in: "I termoarredatori®". FERCAM ha introdotto un servizio di distribuzione nazionale di qualità e coerente con le tempistiche di consegna imposte dal cliente.

IRSAP si è costruita nel tempo il ruolo di fornitore di eccellenza nei segmenti di mercato che presidia, eccellenza che passa dal mix tra qualità del prodotto venduto e livello di servizio offerto. Fino a Gennaio del 2010 l'azienda organizzava in prima persona i propri trasporti saturando costantemente gli automezzi. La recessione del 2008 ha però comportato una alta variabilità dei volumi trasportati, mettendo in crisi il modello logistico e creando tensioni sui costi di trasporto e sul livello di servizio espresso, soprattutto in termini di frequenza e lead time di consegna.

"I nostri clienti sono da sempre stati fidelizzati grazie a forniture a difetto 0 e rispetto della data di consegna merci promessa. Abbiamo quindi avviato - spiega Marco Monesi Group planning & control manager - un progetto di miglioramento interno supportati da una società di consulenza specializzata in attività di Lean Transformation". Uno dei cardini del progetto mirava alla identificazione di un partner logistico che si prendesse cura delle consegne sin dal momento della pianificazione del trasporto. "FERCAM era nella short list dei potenziali fornitori ed è stata scelta perché ha dimostrato una grande capacità adattiva studiando in maniera approfondita il nostro caso e suggerendoci soluzioni di imballaggio ad hoc e dimostrando una cura maniacale nel fornire il miglior servizio" - puntualizza Marco Monesi.

La sfida di FERCAM è stata quindi prendersi la stessa cura che prestava l'azienda ma con modalità di consegna decisamente diverse. IRSAP infatti effettuava consegne dirette con bassa movimentazione della merce, mentre FERCAM utilizza appieno le potenzialità del proprio network logistico con carichi e scarichi continui su mezzi e piattaforme logistiche di cui dispone sull'intero territorio nazionale.

"Il nostro prodotto - precisa Marco Monesi - è assolutamente delicato e in utero dal cliente non può manifestare il minimo difetto estetico. La movimentazione interna al ciclo distributivo deve essere ineccepibile. Inoltre è fondamentale il rispetto dei tempi di consegna promessi, spesso ci troviamo di fronte ad una installazione pianificata da tempo e se il radiatore non si trova nel magazzino giusto nel momento corretto si creano disservizi al nostro cliente finale."

Si sta pensando a soluzioni innovative allo studio con FERCAM per ampliamento dei servizi. I fronti aperti sono diversi, in particolare in questo momento sta studiando una possibile estensione della copertura territoriale anche su alcuni Paesi esteri, nonché un servizio espresso focalizzato al radiatore per l'Italia.

**Ottimizzazione  
dei costi  
di trasporto**  
grazie alla nuova  
soluzione introdotta  
da FERCAM

"FERCAM si occupa della pianificazione ed esecuzione trasporti nazionali ai nostri clienti rappresentati da distributori di prodotti termoidraulici" - spiega Marco Monesi





## Quasi 50 anni di innovazioni

- 1963** viene fondata IRSAP ad Arqua Polesine per produzione di radiatori in acciaio stampato
- 1964** viene commercializzato TESI un radiatore tubolare sconosciuto in Italia
- 1978** nasce l'azienda IRSOL per la produzione di impianti solari
- 1981** viene lanciato sul mercato italiano NOVO, il primo radiatore da bagno scalda salviette
- 1996** entra nel settore della climatizzazione proponendo "i dimanredatori"
- 2000** acquisisce RHOSS, azienda storica nel settore della climatizzazione
- 2001** ampliamento della gamma di prodotti e inaugurazione della filiale commerciale francese a Vourles (Lyon)
- 2004** nuova gamma di radiatori elettrici e inaugurazione stabilimento IRRCOM a Cluj Napoca (Romania)
- 2005** acquisizione stabilimento produzione di radiatori in Cina a Pechino
- 2006** viene presentata la gamma di radiatori di design

## IRSAP in numeri

**GRUPPO IRSAP**  
Via delle Industrie, 211  
45031 Arqua Polesine (Rovigo)

**Fatturato:** 140 milioni di Euro (2010)

**Dipendenti:** 1.200 totali del Gruppo

**Stabilimenti:** 4 impianti Arqua Polesine, Codriopo, Romania e Cina

**Spedizioni:** 46.000 spedizioni in Italia

**Mission:** migliorare la qualità della vita all'interno di ogni tipologia di ambiente attraverso prodotti, sistemi e servizi innovativi per il riscaldamento, la climatizzazione ed il trattamento dell'aria, prestando la massima attenzione alle esigenze dell'uomo e nel rispetto dell'ambiente.

## Un servizio ineccepibile

Con la crescita di volumi e con la consapevolezza di venire incontro alle esigenze del cliente sia in termini di costi che di servizio, FERCAM ha attrezzato dei semirimorchi con un doppio pianale, assicurando una maggiore tutela del prodotto ed una ottimizzazione del vano di carico e dei costi di trasporto.



Faro Games

# Una sfida decisiva per importazioni di successo

L'azienda è specializzata nella importazione diretta da Paesi overseas e commercializzazione di apparecchi da intrattenimento con una rete commerciale in grado di dare una risposta a qualsiasi esigenza sul territorio nazionale. Realizzazione di locali, noleggio apparecchiature e gestione diretta di sale giochi e slot house.

Faro Games è il leader italiano nella vendita dei più prestigiosi marchi internazionali di apparecchi da intrattenimento: videogiochi, ticket redemption, grù pesche e flipper. Il nostro servizio è studiato per dare una risposta a tutte le esigenze della nostra clientela: dalla progettazione dei locali e disposizione delle macchine, alla consulenza marketing ed amministrativa della tua sala. I nostri prodotti si rivolgono indistintamente a rivenditori, sale giochi, bowling e operatori dello spettacolo viaggiante. La lunga esperienza nel settore ed i continui investimenti permettono a questa azienda di offrire i migliori prodotti a condizioni esclusive e personalizzate.

"Da anni l'azienda - spiega il titolare Roberto Marai - si occupa dell'importazione diretta ed in esclusiva dei maggiori titoli prodotti dai principali produttori di apparecchi coin-op. L'80% delle nostre importazioni proviene dai costruttori statunitensi e la restante parte dal Far East. Abbiamo incaricato FERCAM di gestire le importazioni dei nostri prodotti con container completi via mare con origine dagli Stati Uniti e il Far East."

La collaborazione con FERCAM nasce diversi anni addietro con incarichi saltuari relativi a servizi camionisti in ambito nazionale ed europeo.

## L'expertise di FERCAM

"La tipologia di prodotti da noi commercializzata - spiega Roberto Marai - ripone la propria attrattiva sull'effetto novità ed è un fattore fondamentale proporre i titoli con il giusto timing ponendoci in condizione di mettere in atto un vero e proprio vantaggio competitivo con le aziende concorrenti. FERCAM ha sempre fornito un ottimale rapporto tra costo e servizio fornendo anche un servizio di assistenza e consulenza che è basilare nella gestione delle pratiche amministrative e doganali di importazione di prodotti da Paesi overseas."

"Per noi è basilare essere costantemente aggiornati con precise informazioni sulla tracciabilità delle importazioni - spiega l'imprenditore di Faro Games. Il metodo di lavoro proposto da FERCAM, che punta alla programmazione ed alla semplificazione attraverso strumenti di scelta a noi dedicati, si unisce alla professionalità e reattività del personale che monitora e segue passo passo le nostre spedizioni, alla cura nelle operazioni doganali e alla prontezza di risposta nelle urgenze che contraddistinguono il nostro flusso di lavoro. Tutto ciò ci permette di giudicare in maniera molto positiva il rapporto ed il servizio che stiamo ottenendo da FERCAM."



La sede di Salò



**"Per noi è basilare essere costantemente aggiornati con precise informazioni sulla tracciabilità delle importazioni" - spiega il proprietario di Faro Games Roberto Marai**



## Una soluzione per ogni esigenza di intrattenimento

Faro Games non è solo un fornitore del migliori prodotti, ma è principalmente un partner fidato con oltre 40 anni di esperienza nel settore dell'intrattenimento. Roberto Marai, titolare di Faro Games, e figlio d'arte, poiché già suo padre era imprenditore attivo nel settore negli anni '60, ha saputo sviluppare l'azienda portandola alle attuali dimensioni e penetrazione sul mercato. All'aumento dei volumi d'affari e dei dipendenti sono nate negli anni recenti le società 'figlie' Playpark e Faro Games Com sempre dirette dalla sede principale di Salò.

### L'azienda in numeri

Faro Games S.r.l.  
Via E. Fermi, 1  
25087 Salò (Brescia)

Sedi: Salò e Napoli (filiale)

Proprietà: Roberto Marai

Amministratore delegato: Luca Ariano

Fatturato: Faro Games Srl 3,7 milioni di Euro, Faro Games Com Srl 8,2 Mmilioni di Euro e Playpark Srl 3,9 milioni di Euro

Portafoglio clienti: circa 1500 unità

Dipendenti (2011): Faro Games Srl 22,  
Faro Games Com Srl 8 e Playpark Srl 9

### Principali Marchi Commercializzati:

Bay Tek Games, Benchmark Games, Innovative Concepts in Entertainment, Lai Games, Universal Space, Bandai-Namco, Pao-Kai Electronics, Raw Thrills, Deltronic Labs, Pan Amusements, Raw Thrills, Embed, Recreativos Presas



## Scheda Paese

## La Spagna un mercato molto promettente

Il mercato spagnolo dopo aver registrato una frenata negli interscambi commerciali nel 2009, già dallo scorso anno evidenzia una ripresa dei volumi di interscambio di merce. FERCAM ha intenzione di vivere in maniera estremamente propositiva questo trend allargando ed integrando il ventaglio dei servizi offerti alla clientela.

Nonostante il periodo di difficoltà economiche il commercio estero della Spagna con il mondo ha registrato nell'intero 2010, andamenti positivi per entrambi i flussi commerciali. Le esportazioni (185.799 milioni di Euro) hanno avuto un incremento del 16,2%

e le importazioni (238.082 milioni di Euro) del 15,5% rispetto al 2009. Le principali voci dell'export spagnolo sono rappresentate da veicoli da trasporto che continuano a rappresentare la principale componente delle esportazioni, seguita nell'ordine

dei prodotti chimici, siderurgici, ortofruttili freschi e congelati. Per quanto riguarda le importazioni la totalità delle principali voci merceologiche ha segnato andamenti positivi con in testa i combustibili e lubrificanti, quindi i prodotti chimici, i componenti per veicoli, il settore elettronico ed informatico. Da evidenziare, la dinamicità nel 2010 delle importazioni dei prodotti siderurgici (+36,6%) e degli elettrodomestici (+23,5%) rispetto ai valori dell'anno precedente.

### Importazioni ed esportazioni per area geografica

L'export spagnolo verso il mondo (185.799 milioni di euro) ha avuto nel 2010 un incremento del 16,2% rispetto al 2009, tasso superiore a quello delle vendite dirette all'Unione Europea che, con un valore di 124.054 milioni di euro, hanno registrato una crescita del 13,7%.

L'export locale verso l'America del Nord (10.254 milioni di Euro) è aumentato del 15% e quello verso l'America Latina (7.417 milioni di Euro) del 37,6%. Per quanto riguarda l'area asiatica, le vendite spagnole hanno raggiunto 13.962 milioni di Euro con un aumento del 24%. Infine, il continente africano (10.429 milioni di Euro) ha incrementato i suoi acquisti di prodotti spagnoli di circa il 12%. Per paesi, i principali clienti della Spagna sono stati Francia, Germania, Portogallo, Italia e Regno Unito.

### L'interscambio Italia - Spagna

Dopo due anni di forti flessioni, l'interscambio commerciale italo-spagnolo ha segnato nel 2010 andamenti positivi per entrambi i paesi. La bilancia commerciale italo-spagnola continua ad essere positiva per l'Italia. Tuttavia, negli ultimi anni, si è verificata una fortissima riduzione del nostro surplus che, nel 2010, si è attestato sui 399 milioni di euro, contro i 1.846 milioni dell'anno precedente ed i 6.607 milioni del 2008. Questo

Ranking CLIENTI - Export 2010 (valori in milioni di euro)

N°	Paese	Mln Euro	% Ret.	Var % 1009
1	Francia	33.956	18,3	9,8
2	Germania	19.453	10,5	9,9
3	Portogallo	16.578	8,9	12,7
4	<b>Italia</b>	<b>16.296</b>	<b>8,8</b>	<b>24,7</b>
5	Regno Unito	11.496	6,2	13,9
6	Stati Uniti	6.530	3,5	14,4
7	Paesi Bassi	5.808	3,1	20,3
8	Belgio	5.222	2,8	18,8
9	Turchia	3.753	2,0	32,0
10	Marocco	4.449	1,9	11,8

Ranking CLIENTI - Import 2010 (valori in milioni di euro)

N°	Paese	Mln Euro	% Ret.	Var % 1009
1	Germania	29.939	11,7	0,9
2	Francia	25.557	10,7	5,9
3	Cina	18.867	7,9	30,5
4	<b>Italia</b>	<b>16.695</b>	<b>7,0</b>	<b>11,9</b>
5	Regno Unito	10.788	4,5	8,9
6	Paesi Bassi	10.698	4,5	16,1
7	Stati Uniti	9.364	3,9	10,8
8	Portogallo	8.540	3,6	16,7
9	Russia	6.126	2,6	33,9
10	Belgio	5.986	2,5	8,2



trend risponde al miglior comportamento dell'export spagnolo che, negli anni di flessione, ha subito cali più contenuti rispetto a quelli italiani e, nel 2010, ha avuto un tasso di crescita doppio delle vendite italiane (+24,7% contro +11,9%).

Il commercio italo/spagnolo si concentra nel macrocomparto delle materie prime, prodotti industriali e beni strumentali che, nel periodo in esame, ha rappresentato il 69% delle vendite italiane al mercato spagnolo ed il 62,8% di quelle spagnole verso l'Italia. I beni di consumo sono,

per l'Italia, il secondo gruppo dell'interscambio con una quota del 24,6% del totale. Per la Spagna rappresentano il 16,1% delle esportazioni al nostro Paese.

L'Italia si colloca al quarto posto nel ranking dei fornitori della Spagna, preceduta da Germania, Francia e Cina. La quota italiana sul totale import spagnolo si è mantenuta sul 7%. La stessa posizione occupa il nostro Paese nel ranking dei clienti dell'export spagnolo, capeggiato da Francia, Germania e Portogallo. Il peso dell'Italia sul totale delle esportazioni locali è dell'8,8%.

"La recente apertura di una piattaforma logistica presso la filiale di Barcellona rappresenta un primo passo per lo sviluppo delle collaudate soluzioni logistiche offerte da FERCAM in Europa" puntualizza Xavier Majem Country Manager di FERCAM Spagna.

In Spagna vengono offerti i servizi Full Truck Load internazionali e nazionali, servizi di spedizione mare e aereo ed appunto la logistica.

La distribuzione sul territorio nazionale viene organizzata tramite la divisione logistica, mentre per il groupage internazionale - in base agli accordi presi - si fa riferimento agli eccellenti servizi offerti dagli operatori Azkar e Dachser.

**Xavier Majem**  
Country Manager di  
FERCAM Spagna



## La FERCAM in Spagna

**Personale:** 85 collaboratori

**Servizi da Spagna:** Full Truck Load, Air & Ocean e Logistica

**Flotta veicoli:** 400 semirimorchi e 200 trattori

**4 Filiali:** Gijón, Barcellona, Irun e Sevilla

**Clienti e settori merceologici:** Grande Distribuzione, Parafarmaceutico, Automotive, Elettrodomestici, Siderurgico

**Fatturato:** 40 milioni di Euro (2010)

FERCAM Spagna controlla una società in Marocco a Tangeri - che di fatto replica la concezione e la scelta strategica di FERCAM di posizionarsi sul mercato come operatore logistico a 360° - sviluppando trasporti interni e servizi logistici. Inoltre FERCAM Spagna rileva una forte presenza nel trasporto di semirimorchi via mare con il cosiddetto "Short Sea Shipping" sulle linee in partenza e arrivo dai terminal di Barcellona, Tarragona, Tangeri, Civitavecchia, Livorno e Genova.

## La Spagna in numeri

**Forma Istituzionale:** Monarchia costituzionale

**Presidente del Governo:** José Luis Rodríguez Zapatero

**Superficie:** 504.782 kmq

**Popolazione:** 46.063.511

**Densità:** 91,2 abitanti/kmq

**Lingua:** Spagnolo

**Religione:** Cattolici

**Capitale:** Madrid

**PIL 1,341 miliardi di dollari (2009)**

**PIL pro capite 29.034 Euro (2009)**



**IRUN**  
E-20105 Irun (Gipuzkoa)  
Plaza de Euzkadi, 3  
Local nr. 10  
C/ra Aduanera Zeila  
Tel. +34 94 3620605  
Fax +34 94 3620676  
irun@FERCAM.com

**BARCELONA**  
E-08755 Castellibonil  
E'ferrada, 38  
Pl. Int. Sant Wong  
Tel. +34 93 7767100  
Fax +34 93 7767101  
barcelona@FERCAM.com

La sede di FERCAM Spagna

**NEWS da FERCAM**
**Divisione AIR & Ocean**

# Una spedizione veramente particolare

**Trasportato un intero impianto sciistico**

Non capita sovente che FERCAM debba trasferire un intero impianto di risalita. Invece è successo a Brunico (nella stazione sciistica del Plan di Coronas) dove nell'arco di un mese, un intero impianto di risalita è stato smontato e quindi trasportato in Iran tramite il reparto A&O della filiale FERCAM di Padova. Destinazione il porto di Pandar Abbas da dove l'impianto è ripartito verso la regione sciistica nelle immediate vicinanze della capitale Teheran. Il trasporto era costituito complessivamente da 60 container per un peso complessivo di circa 1.200 tonnellate.

**Divisione Air & Ocean in breve**

- Spedizioni marittime import / export (completi e parziali)
- Spedizioni aeree import/export
- Assistenza doganale ed amministrativa
- Completa tracciabilità delle spedizioni



Parti dell'impianto sciistico durante il trasporto

## Semplice, veloce ed efficace in una parola FERCAM Webstat

**Tieni sempre sotto controllo le performance della tua logistica!**

Tramite FERCAM Webstat tutti i nostri clienti, oggi, hanno la possibilità, non solo di controllare in real time le proprie performance ma, per le piccole aziende che non vogliono investire in EDI, anche di interfacciarsi con noi. Webstat è un tool semplice e veloce che rende trasparente le giacenze, la situazione dei propri ordini di vendita e delle proprie entrate oltre che tutti i movimenti del proprio magazzino e che non richiede l'intervento di tecnici per l'interfacciamento.

Webstat lavorando in ambiente internet "webbased", consente aggiornamenti centralizzati "in real time" ed autonomi di FERCAM senza impegnare le risorse umane della clientela.

Da un menu semplice e intuitivo Webstat fornisce diverse funzioni personalizzabili secondo un set di opzioni predefinite e precise: Controllo delle Giacenze a Magazzino, Storico Movimento per Articolo, Storico Movimento per ordine, Movimenti per Cliente, Situazione Acquisti (si possono visualizzare tutti i acquisti che sono stati effettuati in un certo arco di tempo) e tutti i report personalizzati definiti. Tramite alcune funzioni si possono velocemente visualizzare tutti gli indicatori di performance per cliente e per data. Una funzione molto utile per essere sempre informati sull'operato del magazzino. Tutti i movimenti possono essere facilmente esportati in file Pdf o Excel.



## Spedizioni overseas

## Nuovi Incoterms 2010

Sono entrati in vigore il 1 gennaio 2011 i nuovi Incoterms 2010. Tra le principali novità: riduzione dei termini da 13 a 11, una nuova classificazione e due nuovi standard.

Gli Incoterms sono i termini che individuano le responsabilità, le spese e i rischi connessi alla consegna della merce e le condizioni di resa nelle compravendite internazionali.

Gli Incoterms vengono sottoposti a revisione periodica dalla Camera di Commercio Internazionale con cadenza decennale al fine di adattarli alle nuove pratiche commerciali ed ai nuovi mezzi di trasporto. I motivi che hanno portato all'aggiornamento sono principalmente due: da una parte i cambiamenti delle tecniche di trasporto, in particolare le merci che sono trasportate in container, dall'altra le esigenze connesse ai nuovi controlli doganali e le nuove misure di sicurezza. Viene inoltre fornita una nota orientativa per il loro utilizzo.

## "Catch the truck"

## Premiato il vincitore del concorso fotografico FERCAM

"Catch the truck", questo il titolo del concorso fotografico che mirava a stuzzicare la fantasia degli appassionati della fotografia, invitandoli a scattare immagini sul mondo dei trasporti e della logistica nonché su FERCAM.

Una giuria appositamente nominata e composta da esperti di grafica, fotografia e marketing e presieduta da Walter Mitterer, Direttore Sales & Marketing di FERCAM, ha selezionato la foto vincitrice tra le molte pervenute e che in modo anche molto creativo hanno affrontato il tema proposto. Il migliore scatto è di Leon Steiner di Neuberg in Germania, che sul rimorchio di un modellino di camion FERCAM ha adagiato un angioletto, un motivo che ha indotto i membri della giuria ad attribuire a questa immagine in bianco e nero un senso più profondo, come se l'angelo volesse proteggere camion e autista durante i suoi viaggi. Tutte le immagini pervenute sono disponibili sul sito [www.catch-the-truck.com](http://www.catch-the-truck.com).



Il vincitore Leon Steiner con il premio, accanto la foto con cui ha vinto il concorso



## NEWS da FERCAM

## Le principali novità introdotte dagli Incoterms 2010:

- Riduzione degli Incoterms da 13 a 11 con la soppressione di DAF (Delivered At Frontier), DEQ (Delivered Ex Quay), DES (Delivered Ex Ship), DDU (Delivered Duty Unpaid)
- Nuova classificazione in base alle modalità di trasporto, suddivisa tra termini da utilizzarsi per il trasporto marittimo ed in acque navigabili interne e termini utilizzabili in presenza di qualsiasi modalità di trasporto
- Introduzione di due nuovi standard: DAT (Delivered at Terminal) prevede che la consegna si perfezioni con la messa a disposizione della merce, che è stata scaricata dal mezzo, nel terminal convenuto; DAP (Delivered at Place) la consegna si perfeziona con la merce ancora a bordo del veicolo con cui è stata trasportata e messa a disposizione dell'acquirente per lo scarico



Toyota Yaris.  
da / ab 9.750 €\*\*.



1.3 Dual VVT-i - 100 CV con Start/Stop.  
Più di 20 km\* con un litro / Motori da 20 km\* nel nuovo Liten.  
Clima, Radio CD MP3, ESP di serie / serienmäßig.



Today  
Tomorrow  
Toyota

## Autozen

Bolzano / Bozen - Via Siemens-Str. 4, Tel. 0471 545600 [www.autozen.it](http://www.autozen.it)

\*Litri/100km ciclo urbano/extraurbano/misto. \*\*Prezzi chiavi in mano (I.P.T. esclusa). Offerta valida fino al 30/04/2011. Valori massimi consumo combinato (EU) in litri/100 km.



# DESIGN YOUR TRUCK

## IL CONCORSO "DESIGN YOUR TRUCK"

Qui hai l'occasione unica di decorare il retro di una cassa mobile FERCAM in base alla tua fantasia e come più ti piace.

Puoi sbizzarrirti quanto vuoi in quanto, tranne per la forma e la misura del retro, non ci sono prescrizioni. Più singolare e originale è il tuo design, meglio è!

I design più belli verranno realizzati e gireranno l'Europa sul retro delle nostre casse mobili.

Non esitare e  
"design your truck"...



PORTA IL TUO DESIGN SU UNA CASSA MOBILE FERCAM

Una Foto design personalizzato applicata su una cassa mobile FERCAM. I design più creativi verranno premiati e saranno applicati sulle nostre casse mobili FERCAM che gireranno per l'Europa.

INTEGRALE >>>

CARICA DESIGN >>>

11

FERCAM



IL TUO DESIGN SU UNA CASSA MOBILE FERCAM

1. CREA IL DESIGN

2. SCELTI UNO DEI NOSTRI MODELLI

3. INVIA IL TUO DESIGN

FERCAM

PARTECIPA E VINCI!  
[www.design-your-truck.com](http://www.design-your-truck.com)

**FERCAM**  
Logistics & Transport