

CONVEGNO «LOGISTICAMENTE» FA IL PUNTO. NUMBER ONE: ABBIAMO CREDUTO NEL FUTURO DEL SETTORE

## Logistica e marketing, il legame è più forte

Bianca Frondoni

«Quel ramo del lago di Como, che volge a mezzogiorno, tra due catene non interrotte di monti, tutto a seni e a golfi...». E' iniziato con l'incipit dei Promessi Sposi l'intervento di Adamo Ruffo di Gefco Italia al convegno «Quando la logistica funziona» tenutosi ieri al Campus, per descrivere il peculiare ambiente fisico del lago di Como dove è nato

all'inizio del '900 un importante cliente dell'azienda: la moto Guzzi. Gefco ha negli anni sviluppato un know how per il trasporto dei veicoli a due ruote divenendo leader del settore.

Tra gli appuntamenti organizzati da Logisticamente in collaborazione con l'Università di Parma, il convegno è stato aperto dal preside della facoltà di Economia Gianpiero Lugli, che ha evidenziato come la funzione

della logistica svolga sempre più un ruolo di cerniera all'interno dell'azienda e abbia forti legami con il marketing. Moderatore della giornata Paolo Azzali di Logisticamente che ha spiegato come la società abbia due scopi: trasferire cultura ed esperienza specifica sulla logistica; creare un punto di incontro che suggerisca spunti di riflessione.

Nell'incontro, introdotto dal past president dell'Associazione



Logisticamente Un momento del convegno che si è svolto al Campus.

italiana logistica Giovanbattista Marini, sono stati evidenziati i punti di forza di questo settore, chiamato anche «distribuzione fisica» delle merci, con casi di successo e novità high tech e di organizzazione aziendale. Tra gli esempi più interessanti, quello di Marco Borea di Number One, la società del gruppo Barilla specializzata in logistica, che ha raccontato come nel 1999 sia stata presa la decisione di consolidare la struttura esistente e di renderla autonoma poiché si credeva nel futuro del settore: i risultati in termini di fatturato e nuovi clienti acquisiti hanno confermato la bontà della scelta. Altro caso multinazionale quello di Elettrec '80 (Fabio Fornaciari),

azienda reggiana che ha sviluppato insieme ai propri clienti metodi innovativi di pallettizzazione (le strutture alla base dei carichi imballati che servono ai «muletti» per immagazzinare), ma anche quello di Errebian (David Imperi) nel comparto della cartoleria e consumabili. Otello Azzali di Aton e Lorenzo Vaccarino di Cefin Systems hanno evidenziato la frontiera tecnologica per una sempre maggior efficienza.

La prospettiva si è ampliata anche ai sistemi di gestione della logistica e alle certificazioni con Massimo Gelati (consulente di direzione), Claudio Truzzi (Metro Italia), Paolo Merenda di SGS e Angelo Ou (Alma Group). ♦

CIBUS DOPO LA DUE GIORNI MOSCOVITA OGGI TAPPA A SAN PIETROBURGO. IL PRIMO BILANCIO DELLE AZIENDE

## Parma conquista i palati russi

Fette e scaglie, ma anche olio e pasta: la qualità è protagonista a Mosca  
Tutti d'accordo: l'italian style avrà grandi risultati. Nonostante i dazi

MOSCA

DAL NOSTRO INVIATO  
Aldo Tagliaferro

Le brochure sono diligentemente in cirillico, ma la lingua dei biglietti da visita di Parma è fatta di scaglie e fette. I Consorzi per la tutela del Prosciutto e del Parmigiano raccontano che c'è molto di Parma nella carovana alimentare che sbandiera Cibus in Russia. Dopo la due giorni moscovita, oggi l'ultima tappa di «Cibus Vinitaly Russia 2007» approda a San Pietroburgo. Per le nostre aziende è già tempo di bilanci.

Il Prosciutto di Parma rappresenta oltre il 30% del crudo italiano esportato in Russia con 60mila kg l'anno e un valore di 800mila euro. Numeri non enormi, ma in costante crescita. «I contatti - spiega Simone Calzi del Consorzio - sono molto numerosi, addirittura oltre le attese. Sono soprattutto ristoratori che provengono da città lontane, come Volgograd, a manifestare interesse. E' un segnale importante e in quest'ottica, infatti, il Consorzio sta progettando un'attività di comunicazione mirata per questo Paese». Lo stesso discorso si può fare per il

Parmigiano Reggiano, anche se ricorda Francesca Giampietri - questo rimane al momento un mercato di nicchia. Quanto? Non è così facile da definire perché il Parmigiano condivide lo stesso codice internazionale con il Grana...

Un prodotto che invece sta spopolando in Russia è l'olio. L'export italiano ha toccato i 13,4 milioni lo scorso anno, in crescita del 29,5% sul 2005 e del 306,1% rispetto a dieci anni fa. Proprio allora si affacciava sul mercato russo Coppini Arte Olearia. Il marchio di San Secondo presidia da tempo con molta attenzione le nuove frontiere e a Mosca si è ritagliato spazi importanti. «Siamo presenti - racconta con il solito entusiasmo Paolo Coppini - sia nei negozi specializzati come, nel caso di Mosca, l'Abc del gusto e Globus Gourmet, sia nella ristorazione. Ad esempio serviamo il Bellagio, un ristorante frequentato da Putin». Quello russo è un mercato esigente («qui vogliono solo il meglio») e che ha capito quanto l'olio sia la «firma» della nostra cucina. Rispetto a Shanghai siamo in un'altra dimensione: «Nonostante i dazi, che comunque non raggiungono le vetture penalizzanti che subisce il vi-



Mosca Il ministro De Castro tra gli stand parmigiani.

### Così l'export 2006

**E' boom per l'olio**  
■ Il Prosciutto di Parma rappresenta il 30% del crudo italiano esportato in Russia, numeri in costante crescita. Un prodotto che sta spopolando è l'olio. L'export italiano ha toccato i 13,4 milioni in crescita del 29,5%.

no, trattiamo con un mercato evoluto e mi fa piacere avere allacciati rapporti con operatori che vengono dagli Urali».

Marco Tanzi (Abele Bertozzi) conosce bene la Russia, dove ha lavorato a Kiev parecchi anni fa. «Il cambiamento - spiega - è stato radicale, la Russia oggi sta maturando a ritmi vorticosi e l'italian style è destinato a portare grandi risultati. Per questo portiamo anche in Russia il concetto della Abele Bertozzi, che è quello

di avvicinare i consumatori al Parmigiano Reggiano. Grattugiato o a scaglie, in questo contesto può aiutare a far crescere l'utilizzo e la conoscenza del formaggio. Resta alta la tassazione all'ingresso, ma ci auguriamo che le pressioni istituzionali possano incidere».

Ci si potrebbe attendere un colosso come Barilla sul mercato russo, ma sul fronte della pasta al momento l'interesse è rivolto solo alla nicchia di altissima qualità nella ristorazione, tanto che il valore di 16,1 milioni di euro dell'export nel 2006 si confronta con un calo del 72,5% rispetto a dieci anni fa. Per Barilla la Russia resta interessante in prospettiva e per il momento ben più redditizio è il settore bakery: proprio lo scorso anno, con il marchio Harry's, la Barilla ha completato la costruzione del nuovo stabilimento negli Urali.

Per Parma (presente anche con Emiliana Conselve, Bormioli Rocco e - all'esterno dell'Enoteca regionale Emilia Romagna-Ceci) è comunque un'opportunità da sfruttare. «Anche perché - ricorda Emilio De Piazza, presidente di Buonalitalia e ex ad delle Fiere di Parma - questa è una piazza non ancora dominata dal punto di vista fieristico». ♦

NUOVO GRUPPO L'ANIMA E' PARMIGIANA



Resort l'esterno di My Hotels Radda in Chianti.

## My Hotels cresce: 21 alberghi in un solo anno

Previsti nel 2010 ricavi per 90 milioni  
L'Hotel Villa Ducale avrà 60 nuove camere

È di Parma il più giovane e dinamico gruppo alberghiero italiano: ad un solo anno dalla nascita My Hotels conta già 21 strutture in Italia e all'estero di cui 14 operative e sette di prossima apertura.

In questi mesi la compagnia ha effettuato investimenti per oltre 100 milioni di euro, per un giro d'affari che prevede il raggiungimento di circa 30 milioni di euro nel 2008, con l'obiettivo di raddoppiare il numero di camere. Il fatturato 2006 è stato di 8 milioni di euro con una percentuale di occupazione pari al 55% (dati basati su 9 alberghi di cui 4 operativi dal mese di giugno 2006); nel 2007 è previsto un fatturato di 15 milioni e nel 2010 di 90 milioni. La sede del gruppo è a Parma e l'obiettivo è quello di diventare una grande catena alberghiera internazionale.

«L'idea di fondare la compagnia alberghiera My Hotels - dice Enrico Ceci - è nata dal mio incontro, quando ero già proprietario di 5 alberghi, con un gruppo di manager esperti del settore, tra cui Vincenzo Presti, ex dirigente di Domina, che stava per acquisire una struttura a Reggio Emilia. Ho proposto di unire le nostre forze e le nostre professionalità e, nell'ottobre

2005, è nata la Holding My Hotels, di cui sono presidente. La prima operazione immobiliare di My Hotels è stata l'acquisizione dell'Hotel Villa Ducale di Parma, che è sede della direzione generale e presto avrà 60 nuove camere». La nostra filosofia? «Portare l'ospitalità italiana, attenta ad ogni particolare e rispettosa per tradizione, non solo nel nostro Paese, ma nel mondo. Rinnovare il turismo, affidarsi ad un nuovo modo di pensare, è la ricetta per la ripresa di un settore che ritengo una delle più grandi industrie nazionali».

My Hotels è arrivata oggi a 21 strutture alberghiere, con una presenza importante a Parma (5 alberghi: My Hotels Villa Ducale, My Hotels Arte, My Hotels Ayri, My Hotels Campus e My Hotels Tommasini a Salsomaggiore Terme), 2 alberghi nella Provincia di Modena (My Hotels Carpi e My Hotels Executive a Fiorano Modenese), un albergo a Bologna (apertura primavera 2008), 2 recentissime strutture a La Spezia e Pisa (My Hotels La Spezia e My Hotels Galilei), uno splendido resort a Radda in Chianti, un albergo a Canazei (apertura estate 2008), un 5 stelle a Lerici (apertura 2008), 3 importanti alberghi a Milano, Malpensa e Fiera Rho nel 2009, 5 strutture all'estero, il My Hotels Ayri di Nizza e il Residence Le Castel di Montecarlo, il My Hotels Monrovia in Liberia, il My Hotels Palm Tree e il Palm Beach a Malindi in Kenya. ♦

## EconomiaInBreve



**POPOLARE DELL'EMILIA**  
Inaugurata la filiale a San Secondo

■ E' stata inaugurata ieri mattina la filiale di San Secondo della Banca Popolare dell'Emilia Romagna (qui a fianco) che completa la presenza nella Bassa. Con questa nuova apertura salgono a 26 gli sportelli della Bper in provincia di Parma (terza realtà come numero di filiali). A San Secondo lavoreranno 4 persone sotto la direzione di Mauro Compiani.

**RAPPORTO BANKITALIA**  
L'economia emiliana crescerà del 2%

■ L'economia dell'Emilia-Romagna dovrebbe crescere oltre il 2% nel 2007 dopo un aumento che nel 2006 è stato dell'1,9%. I ricercatori dell'ufficio studi di Bankitalia, che hanno presentato il fascicolo sull'andamento congiunturale dell'anno passato, sono abbastanza ottimisti. L'export nei primi due mesi registra un aumento del 18%.

**CONFARTIGIANATO**  
A Parma 80 corsi finanziati nel 2006

■ Nel 2006 le imprese dell'Emilia-Romagna con meno di 20 addetti hanno speso in formazione 171 milioni di euro, piazzandosi al terzo posto in Italia. Lo dice una rilevazione di Confartigianato. La provincia in cui è stato realizzato il maggior numero di corsi è Modena, con 83 corsi, seguono Parma con 80 corsi (742.787 euro).

CCIAA L'ENTE CAMERALE HA GUIDATO LA MISSIONE SUDAMERICANA DI GIA, APLA E CNA

## Le pmi «studiano» Argentina e Brasile

La ricerca di nuovi mercati per le pmi è vitale: ne sono una dimostrazione gli indici di crescita economica presentati in questi giorni. L'incremento per il nostro territorio è dovuto proprio all'aumento dell'export. Ovviamente le piccole e medie imprese che non dispongono degli stessi mezzi delle grandi, hanno bisogno di essere accompagnate in questo percorso verso i mercati esteri con azioni diversificate di crescita culturale, di scouting istituzionale e com-

merciale, di incentivi economici e assicurazione dei crediti, nella costituzione di appositi consorzi per raggruppare le aziende più piccole.

Con questa vision la Camera di Commercio, negli anni, si è sempre di più impegnata nell'accompagnare le pmi nella ricerca di nuovi mercati. Ne è un esempio la delegazione, guidata da Andrea Zanlari, presidente della Cciaa e composta da Marco Granelli e Alberto Bertoli per Confartigianato Apla, Gian Paolo



Missione La delegazione guidata dalla Cciaa in Argentina e Brasile.

Gatti e Domenico Capitelli per Cna e Gian Paolo Lombardo per Gia, che si è recentemente recata in Brasile e Argentina. «Le imprese del nostro territorio - commenta Lombardo - in un contesto ormai sempre più globalizzato, hanno bisogno di internazionalizzazione e di maggiore collaborazione tra istituzioni, imprese e associazioni di categoria». La missione in sud america è stata anche l'occasione per partecipare alla fiera alimentare Fiar 2007 di Rosario dove la locale Camera di commercio Italiana di Rosario sta lavorando a un progetto gestito da Soprip che prevede, a breve, un appuntamento a Parma per individuare aziende interessate ai mercati argentini. ♦

ESTIMI CATASTALI SI' ALLEMEMENDAMENTO

## Slitta la revisione Soddissfatto Marcora

La commissione Finanza del Senato ha approvato l'emendamento con il quale si chiede una proroga della revisione degli estimi catastali. Soddissfazione è stata espressa dal presidente della commissione Giorgio Benvenuto e dal capogruppo dell'Ulivo in commissione Agricoltura Luca Marcora. «Nel ridurre le 700 varietà colturali - affermano - fornite dall'Agea alle 100 tipologie di rendita catastale

è stata applicata una formula di calcolo che ha determinato circa 850 mila variazioni degli estimi. Era importante dare l'opportunità di versare l'imposta entro il 15 giugno, anche sulla base delle vecchie rendite catastali e senza sanzioni, con la possibilità di versare l'eventuale conguaglio entro la fine di novembre». E' prevista una proroga al 30 novembre anche per la presentazione di eventuali ricorsi. ♦