

## Esce il Baldissara-bis dalle urne di Varsavia

Il presidente napoletano di ECG, l'associazione europea dei fornitori di servizi di trasporto e logistica per veicoli, rieletto per un altro mandato biennale, non cambia la ricetta: "Maggiore dialogo tra clienti e fornitori, non siamo un centro di costo ma una risorsa su cui investire"

### Dal nostro inviato

**Varsavia (Polonia)** – Non c'è stato neanche bisogno di effettuare la votazione elettronica per decretare il nuovo presidente di ECG European Cartrans Group, l'associazione europea dei fornitori di servizi di trasporto e logistica all'industria automotive.

I delegati degli 89 membri, riuniti in conclave nella capitale della Polonia, hanno deciso senza necessità di discussione sull'immediata rielezione di Costantino Baldissara, 44enne manager di Grimaldi Group di Napoli (in cui è entrato nel 1992, dal 2001 quale Commercial & Logistics Director), chiamato così ad assolvere un secondo mandato biennale a Bruxelles, sede di ECG, che ha proceduto a piccole ma significative innovazioni nel suo sedicesimo anno di attività, a cominciare da un nuovo logo che rappresenta i cinque ambiti di attività dei propri affiliati (ro-ro, bisarca, treno, chiatte e terminal) e dall'aver sdoppiato in due mezze giornate il canonico appuntamento di inizio maggio con l'Assemblea Generale, per dare modo a tutti di seguire gli interi lavori della kermesse. Una scelta che pare avere centrato il bersaglio visto che, oltre ai rappresentanti delle società membri – tra cui le italiane Autotrade & Logistics (Gruppo Koelliker), TVA, Bertani Trasporti, F.lli Elia, FIAT Group, Grimaldi Group, RTL Romano Trasporti Logistica) – sono saliti a Varsavia in forze altri 60 delegati tra cui quelli della Rolfo Spa, tra i principali sponsor dell'evento, a testimoniare il buon momento vissuto dalla storica ditta di Bra (Cuneo), rimasto uno dei tre fornitori di semirimorchi e allestimenti specializzati sul mercato, che



Costantino Baldissara e Maike Ziezolt

ha brillantemente superato una fase di disagio un paio di anni fa.

Dopo la rielezione del presidente nonché del vicepresidente (il confermato Wolfgang Goebel della tedesca Mosolf) e l'approvazione del bilancio 2010, ECG ha proceduto al cambio di alcune norme statutarie per consentire di variare in 14 il numero dei membri del Consiglio. Tra i due nuovi eletti figurano Roberto Volpato, managing director di F.lli Elia, e Kirill Petrunin di Autotechnoimport (primo russo a ricoprire tale ruolo).

Nella serata, a margine della cena di gala, si è svolto il momento conviviale della premiazione della ECG Academy, la scuola di formazione interna all'associazione che da cinque anni sforna – 98 laureati, sinora – i futuri manager della logistica dell'automotive. Una scelta molto intelligente di creare la classe dirigente del futuro di questa importante branca dell'industria automobilistica fortemente

voluta da Ilhan Cetinkaya, imprenditore turco della ILCE, che non ha avuto alcun imbarazzo a premiare con questo significativo attestato di expertise anche il secondo dei suoi figli.

Tra gli altri graduati (16 in questa tornata), tutti chiamati a ritirare il diploma in rigoroso ordine alfabetico, anche gli italiani Carlo Cinque (Grimaldi), Emiliano Franchetto (I-Fast) e Lorenzo Pansa (F.lli Elia). *Last but not least* – è proprio il caso di dirlo – la biondissima tedesca Maike Ziezolt, che si è pure aggiudicata la palma di 'miglior laureato dell'anno' ricevendo il *Giovanni Paci Award*, istituito in memoria del giornalista italiano scomparso prematuramente nel settembre 2009 a soli 46 anni per un attacco cardiaco occorsogli mentre prestava servizio, quale *press officer*, di ECG, per conto del quale aveva collaborato per un lustro.

### Si chiama 'Costantinopoli' la cittadella della logistica automotive

Il programma del nuovo mandato biennale di Costantino Baldissara alla testa di ECG, per coerenza, non si discosta troppo dalle linee guida espresse più volte nelle recenti uscite pubbliche del manager partenopeo alla testa degli European Finished Vehicles Logistics Suppliers.

La sua ricetta tratteggia una sorta di cittadella ideale della logistica automotive cui pervenire introducendo una serie di soluzioni tecniche e politiche, solo parte delle quali, finora, sembra incontrare il parere favorevole delle

Costantino Baldissara

controparti commerciali e delle istituzioni internazionali chiamate a sorvegliare ed indirizzare il mercato.

"Qualcuno mi dice che non può esistere una partnership fra cliente e fornitore perché la parola stessa sottende una condivisione dei

costi e ricavi. Forse questo è vero da un punto di vista lessicale, ma ciononostante continuo a insistere sulla necessità e possibilità di dialogare al fine di migliorare

le rispettive posizioni” spiega Baldissara, sfoderando il consueto ottimismo.

Tra le proposte ribadite vi è quella di una lunghezza massima standardizzata a 20,75 metri, che potrebbe generare una riduzione delle esternalità negative stimata in 30 milioni di euro grazie al decremento di circa 100.000 spedizioni annue. “È come se mettessimo in fila i camion ‘risparmiati’ ed ottenessimo una coda da qui, Varsavia, a Madrid, di 2.000 veicoli in meno!”

Sul fronte marittimo un risultato analogo si potrebbe ottenere radiando le navi più datate – cavallo di battaglia dello stesso Manuel Grimaldi – quelle superiori ai 30 anni di vita. “Tra una nave di nuova generazione ed un’altra di 29 anni, a parità

di velocità (15 nodi), il risparmio di fuel è del 55%” sottolinea Baldissara, che invoca una politica comunitaria di ‘rottamazione’ delle navi e delle bisarche obsolete, con l’introduzione di *scrapping bonus*.

A proposito di incentivi agli operatori, il presidente di ECG cita l’esempio virtuoso dell’ecobonus italiano quale modello da prendere ad esempio.

Il ‘positivismo’ del capo di ECG non è campato in aria. “I produttori di auto sono fiduciosi. Sei delle maggiori industrie europee (BMW, Daimler, FAIT, Peugeot, Renault, Volkswagen) confidano di incrementare, entro il 2013, il loro EBIT di due punti percentuali (da 4,6% a 6,6%). Questo scenario prospero permetterà alla

aziende costruttrici di re-investire parte degli utili in tecnologia, ambiente e nuovi modelli di business, il tutto a beneficio dell’economia in generale, come dimostra il generale ottimismo del settore logistico inteso nella sua accezione più generale, secondo le previsioni di multinazionali quali Deutsche Post, TNT, FedEx, UPS, Kuehne+Nagel, Panalpina, DSV etc.)”.

Ma questo quadro roseo non si specchia, purtroppo, in ambito di FVLs. “I risultati della nostra indagine interna alla categoria parlano chiaro: fra 2008 e 2009 abbiamo perso oltre 2 miliardi di euro, i margini lordi si sono abbassati del 25% ed i margini di profitto del 40%: il tutto si è tradotto nella perdita di 2mila posti di lavoro a



livello impiegatizio (non di manovalanza), pari al 5% dello staff in organico”.

La strada per la ripresa è a senso unico. “Abbiamo già più volte evidenziato la necessità di pesanti investimenti – da 3 a 5 miliardi di euro – per riattivare la capacità di trasporto andata persa nella crisi. Ma purtroppo, ad eccezione di poche grandi aziende, i membri di ECG sono tutti PMI i cui margini realizzati complessivamente nel 2009 sono stati di appena 125 milioni di euro; impossibile pensare che da soli possano farcela...”

Baldissara sottolinea come i suoi soci abbiano sofferto, anche durante il 2010, rate di nolo stagnanti che, accoppiate a costi in continua crescita (solo il carobunker costa al settore 100 milioni di euro al mese), hanno determinato un’ulteriore limatura ai margini.

“Torniamo al problema di partenza: come detto ancora alla conferenza annuale di Berlino dello scorso ottobre, occorre che clienti e fornitori mettano sul tavolo tutte le carte e giochino senza assi nella manica. Bisogna creare la cultura di una visione comune del futuro; ciò che è una questione per un fornitore deve diventare una questione dello stesso peso per il cliente e viceversa!”

Il manager partenopeo porta un esempio concreto per esemplificare la trincea che ancora separa le due parti della barricata. “Da sempre provo a chiedere ai miei clienti perché vogliono forzare la mano sulle consegne da fare entro fine mese; posso capire la logica della misurazione delle performance così come costoro devono capire che questa forzatura del mercato sprema noi fornitori di servizi di logistica in maniera eccessiva, generando sovraccosti che reputo inutili ai fini del risultato complessivo. Al lato pratico, che differenza passa tra consegnare un’auto il 31 maggio o il 1° giugno? Gli OEMs devono comprendere che solo rendendo più solida la base alle loro spalle – leggasi i fornitori di servizi, così come quelli di prodotti – la loro industria di produttori di auto potrà consolidarsi e prosperare. Le case automobilistiche devono cominciare ad imparare che i FVLs non sono dei centri di costo da comprimere ma un anello fondamentale della catena di trasporto da incoraggiare al fine di creare una sinergia a beneficio reciproco. In sintesi, il nostro settore esige maggiore rispetto e chiede di attivare le risorse per investire nel nostro comune futuro”.

**Angelo Scorza**