



contship

Boundless Possibilities.

EDIZIONE  
2025



contship

Boundless Possibilities.

Click  
AND  
read



# CONTAINERITALY



SHIPPINGITALY.IT

PDF  
interattivo



SUPPLYCHAINITALY



contship

# Boundless Possibilities.

From port to door, north to south, and sea to land we move ideas, ambitions, and entire industries. With **Contship**, you get one trusted partner and the confidence that everything's taken care of.



A world of opportunities begins here.



## INDICE

<b>ALESSANDRO PANARO</b> - SRM - HEAD OF MARITIME & ENERGY DEPT. "Container, tre poli geografici e 2 milioni di Teu sotto stress"	PAG. 9
<b>MATTHIEU GASSELIN</b> - CONTSHIP ITALIA CHIEF EXECUTIVE OFFICER "L'unica certezza che abbiamo come azienda è la nostra strategia"	PAG. 11
<b>IGNAZIO MESSINA</b> - IGNAZIO MESSINA & C. - AMMINISTRATORE DELEGATO "Dobbiamo tornare a essere più concreti"	PAG. 13
<b>LORENZO CELLA</b> - PIRELLI - HEAD OF INSURANCE, ENTERPRISE RISK MANAGEMENT AND BUSINESS CONTINUITY "Con i dazi Usa abbiamo ridotto significativamente le spedizioni marittime"	PAG. 15
<b>FULVIO VOLPE</b> - ZURICH INSURANCE - HEAD OF MARINE "Si stanno sviluppando nuovi profilo di rischio"	PAG. 17
<b>AGOSTINO GALLOZZI</b> - SALERNO CONTAINER TERMINAL - AMMINISTRATORE DELEGATO "Non è vero che un terminal grandissimo movimenti in automatico tantissimi contenitori"	PAG. 19
<b>ALBERTO LAMI</b> - LAMIPEL - AMMINISTRATORE "Transit time e disponibilità dei contenitori le nostre criticità"	PAG. 21
<b>STEFANO CIRANI</b> - ZUEGG - INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER "Da dopo il covid fare export è diventato complicatissimo"	PAG. 23
<b>ELENA BASSOLI</b> - ZUEGG - GROUP LOGISTICS AND CUSTOMER SERVICE MANAGER "Nel budget stilato 2026 un'incidenza pesante dell'Ets per Sardegna e Sicilia"	PAG. 25
<b>LUCA PRIORI</b> - RISO SCOTTI - LOGISTIC MANAGER "Fondamentale esportare, oltre ai prodotti, anche la nostra expertise logistica"	PAG. 27
<b>GIANLUCA SPERONE</b> - BREMBO - VP SUPPLY CHAIN "Le disruption accadute devono mettere nell'ottica di prevenire"	PAG. 29
<b>MARIA CRISTINA</b> - CIOCCARELLI - P&C SYSTEM LOGISTIC MANAGER "Spesso si spedisce Ex Works perché più facile da gestire ma non è così"	PAG. 31
<b>ROBERTO VIDONI</b> - AUTAMAROCCHI -AMMINISTRATORE DELEGATO "Stiamo iniziando a lavorare anche nei porti in grande crescita del Sud Italia"	PAG. 33
<b>LUCA MENONCELLO</b> - VALENTE - DIRETTORE GENERALE "Ecco com'è cambiata la domanda di infrastrutture ferrovie nei porti"	PAG. 34
<b>DANIELA MOSSA</b> - VADO GATEWAY - COMMERCIAL DIRECTOR "Con l'automazione a un time saving del 34% in quattro anni"	PAG. 35
<b>MARCO LENTI</b> - STUDIO LEGALE MORDIGLIA - PARTNER "Tre livelli di consigli sul decreto per i tempi di carico e scarico merci"	PAG. 36
<b>MARCO ZOLLIA</b> - TRIESTE MARINE TERMINAL - DIRECTOR OF SALES & MARKETING "Con la riapertura del Mar Rosso possibile un nuovo scenario vantaggioso per l'Adriatico"	PAG. 37
<b>SIMONE MALASPINA</b> - LAGHEZZA - AMMINISTRATORE DELEGATO "Molte aziende optano per resa Ddp pensando di sottrarsi così a oneri e doveri"	PAG. 38
<b>ANDREA DE ZOLT</b> - CENTRAL CARGO - MANAGING DIRECTOR "Le ottimizzazioni portano marginalità inaspettate"	PAG. 39
<b>LUCA ABATELLO</b> - CIRCLE - AMMINISTRATORE DELEGATO "Il punto di arrivo del DI Infrastrutture è l'appuntamento intermodale dinamico"	PAG. 40



# ON THE GREEN WAY

working  
for sustainable  
transport

[autamarocchi.com](http://autamarocchi.com)



#2 BUSINESS MEETING

# CONTAINER ITALY

LA CATENA DEL VALORE NEL TRASPORTO CONTAINER:  
STRATEGIE, INNOVAZIONE, COMPETITIVITÀ

MILANO, 21 NOVEMBRE 2025 - NH MILANO CONGRESS CENTRE

CLICCA E GUARDA  
LA GALLERIA FOTOGRAFICA  
DEL BUSINESS MEETING





Central Cargo

# Connettiamo il mondo, una spedizione alla volta



**CARE IS PASSION**

Supporto e servizi per tutte le attività.  
Affidabilità, velocità ed efficienza al primo posto.

Scopri di più su [centralcargo.it](http://centralcargo.it)

#2 BUSINESS MEETING

# CONTAINER ITALY

LA CATENA DEL VALORE NEL TRASPORTO CONTAINER:  
STRATEGIE, INNOVAZIONE, COMPETITIVITÀ

MILANO, 21 NOVEMBRE 2025 - NH MILANO CONGRESS CENTRE



CLICCA E GUARDA  
IL VIDEO CLIP



CLICCA E GUARDA LA  
REGISTRAZIONE INTEGRALE



# IL TUO CARGO NEI NOSTRI CONTAINER DAI NOSTRI DEPOSITI

La logistica è un mondo complesso.  
Scegli chi ti offre esperienza,  
disponibilità dei prodotti e assistenza 24/7.

[www.sogeco.com](http://www.sogeco.com)



## "CONTAINER, TRE POLI GEOGRAFICI E 2 MILIONI DI TEU SOTTO STRESS"

**ALESSANDRO PANARO**

SRM - HEAD OF  
MARITIME & ENERGY DEPT.



**CLICCA E GUARDA  
L'INTERVENTO**



Ciò che sta accadendo nel mondo dei traffici globali fa capo a tre poli, ha spiegato Alessandro Panaro, introducendo il suo intervento: Stati Uniti, Cina e l'area Euromediterranea. In Usa, ad esempio, stanno avvenendo una serie di disruption che condizionano gli andamenti del container, in modo specifico: il protezionismo, i dazi, le fee delle navi e ciò che sta avvenendo a Panama. Tutto questo impatta sulla Cina, che risponde a sua volta nello stesso modo: "L'uno (gli Stati Uniti) impone dazi all'altro (la Cina): instaurando infine una trade war".

La via della Seta, ha confermato Panaro, è uscita "dai radar"; eppure gli investimenti crescono. A confermarlo sono i dati: "Nel 2024 sono stati investiti 51 miliardi di dollari nella Belt & Road Initiative, la Via della seta".

Nelle aree del Mediterraneo, le guerre nel Mar Rosso e nel Mar Nero continuano a ostacolare il commercio.

Ci sono però anche nuove opportunità, ha riferito Panaro: "Si parla molto di questo nuovo corridoio Imec verso l'India. È stato registrato anche un forte aumento di treni dalla Cina verso l'Europa (+136% sul 2019). Abbiamo così raggiunto 20mila treni, che portano soprattutto container".

È un'epoca di grande trasformazioni anche: dal gigantismo o overcapacity di stiva, al cambio dei modelli portuali che

diventano green e smart, la necessità dell'intermodalità e la spinta all'efficienza logistica: "Dobbiamo tendere verso modelli portuali che vanno nella direzione della sostenibilità ma anche della rapidità".

C'è un indice molto valido menzionato dall'analista di Srm, il Global Supply Chain Stress Index: "Definisce lo stress del container utilizzando vari sottoindicatori come le navi in attesa nei porti o il fatto che i container viaggiano su rotte più lunghe, per esempio". L'indicatore conferma che 2 milioni di Teu sono sotto stress.

"Il mercato dimostra come ci siano container pieni e container vuoti, ma tra cinque anni, è previsto un incremento del 14%. Nel Nord Europa, attualmente, ci sono i maggiori volumi movimentati, se sommiamo le tre aree del Mediterraneo, Mediterraneo Occidentale, Nord Africa e East Med & Mar Nero, c'è più volume del Nord Europa" ha illustrato Panaro, sottolineando che "il mediterraneo continuerà a essere un mercato con una sua centralità".

"Le rotte intramediterranee e le rotte regionali mantengono la loro forza, si possono analizzare come se fossero un ambiente a sé, Nell'intra-Med, Msc è il primo carrier per offerta di stiva, ma al secondo posto c'è Cma Cgm, ciò accade anche nelle intra-Asia dove la prima compagnia è Cosco".

Secondo uno studio di Srm per Contship Italia le aziende del Veneto, Lombardia ed Emilia Romagna si affidano per il 58% alla resa Ex Works degli Incoterms. Una resa che, in estrema sintesi, affida al compratore l'incarico, la responsabilità e la gestione dei trasporti per il bene acquistato. Sempre secondo l'indagine, la decisione di procedere con resa Ex Works deriva dal fatto che, per il 46%, è considerata più semplice.

In conclusione, Panaro ha fornito un ultimo dato importante: la logistica è gestita per il 95% dagli spedizionieri che si confermano protagonisti della filiera.



**LAGHEZZA**  
Customs & Logistics

**LAGHEZZA SPA**  
*Soluzioni doganali e logistiche  
per il commercio internazionale*



[www.laghezza.com](http://www.laghezza.com)





## "L'UNICA CERTEZZA CHE ABBIAMO COME AZIENDA È LA NOSTRA STRATEGIA"

**MATTHIEU GASSELIN**  
CONTSHIP ITALIA  
CHIEF EXECUTIVE OFFICER



CLICCA E GUARDA  
L'INTERVENTO



"Stiamo attraversando un momento di incertezza su tutto". Ha esordito così Matthieu Gasselín al Business Meeting CONTAINER ITALY, precisando che "l'unica certezza che possiamo avere come azienda è la nostra strategia, a prescindere da quello che succede".

Recentemente Contship ha puntato anche sull'Egitto: "Abbiamo iniziato a investire a Damietta cinque anni fa, quando non c'era il conflitto con Israele, gli Houti, o il blocco di Suez. Nonostante questo abbiamo continuato a investire e tra un mese saremo operativi. Stiamo costruendo un terminal da 3 milioni e mezzo di Teu che sarà pronto a breve. Si tratta di una visione a lungo termine".

Gasselín ha ricordato come "ovviamente ci sono anche i dazi americani, la guerra in Ucraina, ma l'incertezza fa parte del modo di lavorare. Serve una direzione chiara e aggiustarsi man mano che accadono gli eventi".

Per quanto riguarda il trasporto intermodale il lavoro procede con convinzione e Contship ha deciso di ampliare l'offerta acquisendo nel recente passato anche Sts "con l'obiettivo - ha spiegato il vertice di Contship - di offrire anche i servizi doganali".

"La logistica va avanti, si adatta a tutti i cambiamenti. Chi vince è chi si adatta più velocemente, mantenendo sempre una strategia ben chiara. I clienti vogliono capire la strategia, è questo il tema fondamentale. Noi la speghiamo, e fino ad oggi questo ha abbastanza funzionato" ha concluso Gasselín.



# Il futuro della Supply Chain passa da Circle Group: porti smart, automazione dei nodi, compliance normativa e gestione digitali dei processi.

**Circle Group**, partner strategico per la digitalizzazione dei nodi intermodali, accompagna le aziende del settore trasporti e logistica nel loro percorso di innovazione, grazie ad una visione integrata fatta di digitalizzazione, interoperabilità e pragmatismo industriale. Ogni giorno la sfida della supply chain si gioca su velocità, trasparenza e rispetto delle regole: da qui nasce la spinta verso piattaforme e servizi digitali capaci di rispondere alle nuove esigenze del mercato e alle normative europee.

Alcuni dei principali nodi logistici intermodali si sono già affidati alle soluzioni di Circle Group per incrementare la visibilità in tempo reale delle movimentazioni a piazzale, strumenti per l'automazione dei gate per abbattere tempi e ridurre il problema delle congestioni, e promuovere attraverso piattaforme digitali innovative la **digitalizzazione documentale (e-CMR / e-DDT)** in linea con le normative internazionali (**Regolamento 1056/2020 eFTI**), Convenzione di Ginevra (e-CMR) e i Decreti nazionali (**Decreto Infrastrutture DL 73/2025**).

Da qui nasce l'**Ecosistema dei Servizi Digitali Milos®Win Win**, una suite lanciata sul mercato in occasione del **Business Meeting Container Italy** lo scorso 21 novembre a Milano, sviluppato per garantire piena conformità al **Decreto Legge Infrastrutture (DL 73/2025)** e supportare tutti gli attori della supply chain nella gestione integrata e automatizzata dei processi legati ai tempi di carico e scarico e alla relativa Congestion Fee.

L'integrazione dell'Ecosistema con gli altri moduli della suite **Milos®**, tra cui **Milos® Intelligence**, garantisce un'analisi predittiva e la possibilità di avere a disposizione strumenti digitali e modelli di digital twin che consentono la programmazione smart delle risorse, la previsione dei picchi operativi e la gestione ottimale di gate, piazzali e varchi.

Questo nuovo ecosistema nasce come una piattaforma collaborativa avanzata, progettata per otti-

mizzare i processi logistici e di trasporto. L'obiettivo è creare un sistema integrato capace di prevedere e analizzare i dati per anticipare scenari critici e potenziali colli di bottiglia, oltre che correggere, suggerire e implementare in tempo reale le azioni necessarie, supportando l'esecuzione delle decisioni operative. Inoltre, funge da Piattaforma Collaborativa che connette virtualmente tutti gli attori della filiera (ad esempio caricatori, spedizionieri, trasportatori, nodi logistici intermodali, terminal), favorendo una gestione sincro modale efficiente, coordinata e condivisa del trasporto delle merci.

Al fianco di questo nuovo Ecosistema di servizi Federativi, il Gruppo Circle supporta inoltre le aziende di autotrasporto con **Kmaster®** soluzione sviluppata da **eXyond**, con servizi ad hoc di **fleet management** (tracciamento dei veicoli, automatizzazione dei flussi in tempo reale, ecc.). L'integrazione di queste soluzioni con quelli di Gate Automation, e l'implementazione di tecnologie innovative (IoT, e-Seals), consente una gestione semplificata, automatizzata e paperless dei flussi digitali tra nodo e attori, in grado di rispondere in modo efficiente alle nuove sfide normative e di mercato, aumentando reattività, competitività e controllo operativo lungo tutta la supply chain.

In questo scenario di sviluppo digitale armonizzato, anche la gestione operativa di container, RORO e merci varie si evolve: la centralizzazione dei dati operativi e certificativi diventa pilastro della nuova logistica.

Ulteriore protagonista di questa rivoluzione è **Box-Tech**, piattaforma neutrale e gratuita sviluppata da BIC (**Bureau of International Containers**), consente di centralizzare e condividere in tempo reale i dati tecnici e certificativi dei container. Questo elimina errori e ritardi tipici dei processi manuali, come l'uso di email o documenti cartacei, accelerando decisioni e operazioni.

In Italia, tramite il progetto BoxEU, la collaborazione tra (**Centro Internazionale Studi Containers**) **C.I.S.Co.** e **Circle Group** ha permesso di coinvolgere numerosi BIC code holders italiani, promuovendo standardizzazione, tracciabilità e compliance alle recenti normative europee, come il regolamento eFTI. L'integrazione di API e interfacce digitali permette aggiornamenti automatici e gestione centralizzata di dati, facilitando la collaborazione tra gli stakeholder e migliorando la trasparenza e l'efficienza operativa lungo tutta la filiera.

Tra i principali benefici: riduzione degli errori, maggiore rapidità nel processo di accettazione dei container, facilità di accesso ai dati certificati e miglioramento della sostenibilità operativa.

Il registro neutrale BoxTech rappresenta così il riferimento naturale per la certificazione dei freight containers e per il rilascio di autorizzazioni e contributi a favore del trasporto unitizzato non accompagnato disposto da Enti, amministrazioni locali, nazionali ed EU.

Guardando al futuro, la piattaforma BoxTech si prepara ad ampliare le proprie funzionalità per una gestione più specifica di tipologie di equipment quali casse mobili, tank e flexitank, attraverso la standardizzazione dei relativi dati tecnici e certificativi. Questa evoluzione rappresenta un salto fondamentale verso l'automazione completa, la semplificazione delle procedure di compliance e un ulteriore impulso alla sostenibilità nelle operazioni logistiche, ponendo BoxTech al centro della trasformazione digitale del settore containeristico.

L'innovazione, la digitalizzazione e la sinergia tra attori del sistema sono oggi la vera chiave per costruire una logistica smart, sostenibile e capace di generare valore concreto per tutti gli stakeholder del comparto.

## Useful tools and fluid integration your guaranteed compliance for optimized efficiency



MORE INFO

**-30%**  
WAITING TIME

**-95%**  
INEFFICIENCY

**REAL TIME TRACEABILITY**  
100% END-TO-END

**-40%**  
WAITING TIME

**REAL-TIME COMMUNICATION**



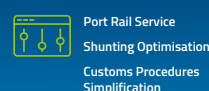
Rail & Road Transport Appointment Platform  
Driver Mobile App



Transport Document Dematerialisation (e-CMR, notarized CIM)  
eFTI Compliance



Gate Equipment Automation  
Crane App



Port Rail Service  
Shunting Optimisation  
Customs Procedures Simplification



Compliance EU rules & National Decree (i.e. Decreto Infrastrutture)



## "DOBBIAMO TORNARE A ESSERE PIÙ CONCRETI"

### IGNAZIO MESSINA

IGNAZIO MESSINA & C.  
AMMINISTRATORE DELEGATO



CLICCA E GUARDA  
L'INTERVENTO



“Il Mediterraneo è sempre più importante” ha affermato Ignazio Messina, “soprattutto la parte sud: il Nord Africa. Non solo Damietta, ma anche Alessandria d’Egitto, e in altre città del paese si nota un fermento e la possibilità di realizzare delle opere che in Europa non si scorge allo stesso modo. Oggi per investire in Europa o si acquista un terminal già esistente oppure è impossibile realizzare un’opera importante e con un certo traguardo”.

In Nord Africa si sta dando la possibilità a grandi gruppi internazionali di investire e di portare traffico, evidenzia il vertice della shipping company Ignazio Messina & C. “In Egitto, per esempio, il mondo politico e istituzionale è molto attento allo sviluppo della logistica, forse di più rispetto all’Europa. In India ci sono delle potenzialità incredibili in termini di numeri”.

“Questo – ha aggiunto – dovrebbe fare riflettere l’Europa, che è impegnata con l’Ets e che si mette fuori mercato: è tutto più caro. C’è poca concretezza nel rendere il Paese – in questo caso l’Italia – logisticamente apprezzabile”.

Le situazioni geopolitiche si rivelano devastanti, soprattutto in riferimento alla rapidità con cui le aziende si devono adeguare. “Nonostante a Gaza sia stata firmata la pace, continuano i bombardamenti. Nel canale di

Suez, gli Houthi hanno detto che smetteranno di bombardare ma non si sa fino a quando. Se dovessero comunque tutti gli armatori ripassare da Suez con le proprie navi, i noli crollerebbero e si verificherebbe un eccesso di stiva. Per un armatore, in questo caso, che vuole comprare nuove navi i noli non remunererebbero gli investimenti, quindi un investimento a lungo termine”.

Questa la conclusione di Messina: “Dobbiamo tornare a essere più concreti, risolvere i problemi di cui parliamo. Nel frattempo le merci scelgono altre strade in mercati emergenti”.





IMPIRESA STORICA D'ITALIA



**SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS**





## "CON I DAZI USA ABBIAMO RIDOTTO SIGNIFICATIVAMENTE LE SPEDIZIONI MARITTIME"

### LORENZO CELLA

PIRELLI - HEAD OF INSURANCE, ENTERPRISE RISK MANAGEMENT AND BUSINESS CONTINUITY



CLICCA E GUARDA L'INTERVENTO



"Da novembre 2024, la prima cosa che tutti noi risk manager facciamo in ufficio è rivedere interviste di Trump e dell'amministrazione Usa per capire eventuali dazi, indagini commerciali e nuovi accordi". Questo l'esordio di Lorenzo Cella, Head of Insurance e Enterprise Risk Management di Pirelli, al Business Meeting CONTAINER ITALY 2025. "Pirelli fa oltre il 20% del fatturato sul mercato americano: un valore da oltre 1 miliardo di euro. Il fabbisogno coperto dalla produzione locale, dall'impianto in Georgia è meno del 5%. Il resto arriva dal Messico per il 55%, la rimanenza, da Brasile e Europa".

I dazi per l'azienda hanno prodotto uno spostamento della produzione in Messico. Così Cella ha illustrato come le scelte dell'amministrazione abbiano condotto verso un risultato logistico differente: "Senza voler deviare su tematiche geopolitiche, il concetto America First ha in realtà significato che l'autostrada Messico-Stati Uniti-Canada si sta allargando. Quello che noi stiamo vendendo insieme a logistica e risk management è quanto segue: tradizionalmente Pirelli gestiva il 45% delle spedizioni via container, il resto su camion. Stati Uniti, Messico e Canada sono sempre

stati più dipendenti da questa seconda componente, ma dall'instaurazione dell'amministrazione Trump, i volumi trasportati su gomma da Messico sono aumentati vertiginosamente e abbiamo una riduzione significativa della parte marittima".

Il trasporto su gomma, in Messico, dove la distanza è di oltre 1.000 km dalla fabbrica Pirelli al confine, comporta investimenti ingenti in ambito di cargo security: "Oltre alle misure standard, applichiamo scorte su tutti i nostri trasporti ed ulteriori opex e capex a carico della società".

Le novità, raccontate da Cella, con cui si sta confrontando Pirelli portano a un aggiornamento continuo della contrattualistica; la normativa messica pone limiti alle responsabilità vettoriali e continua: "Se noi andassimo ad analizzare la statistica sinistri, vediamo un picco a gennaio, febbraio, marzo del 2025, Messico - Stati Uniti. Non si tratta di un caso perchè l'intero settore ha anticipato i dazi con un aumento importante di volumi su quella tratta".

Sempre in termini di conseguenze per l'incertezza geopolitica, Cella ha spiegato come il fatto che alla base dello pneumatico ci sia una commodity agricola, ossia una gomma naturale, pone delle questioni in merito al tempo di decadimento. "Il tema circa il transit time ed il Canale di Suez che è risultato nella necessità di circumnavigare l'Africa comporta giorni addizionali di viaggio. Su una commodity agricola significa che bisogna ricorrere a container con temperatura controllata. Pertanto ogni scelta geopolitica poi ricade anche sulle scelte dei trasporti". Questa la conclusione sul futuro: "Per il 2026, c'è una grande sfida che riguarda l'accordo tra Stati Uniti, Messico e Canada, Usmca. Questo avrà delle conseguenze importanti in termini di scelte delle tratte, sarà confermato l'aumento di volumi dal Messico?"



# Connecting oceans

## DELIVERING TRUST

COMPREHENSIVE MARITIME LOGISTICS SOLUTIONS SHAPING EFFICIENCY WITH THE STRENGTH OF COMMITMENT

With decades of maritime expertise, Iscotrans ensures reliable containerized and general cargo shipments across global trade routes. Backed by solid partnerships with major shipping lines, we provide consistent FCL and LCL solutions tailored to each client's needs. From port coordination to customs and inland delivery, every phase is managed with precision and control to guarantee seamless door-to-door performance.

In every ocean, on every route, Iscotrans delivers what defines its legacy – reliability, commitment, and continuity in motion.

### GENOVA HQ

Via alla Porta degli Archi, 3  
16121 GENOVA - ITALY

### ABU DHABI

103/4 Khalifa B complex  
Ahmed Bin Hamed Street  
ABU DHABI - UAE

### MILANO

Via Dante, n. 97/b  
20121 MILAN - ITALY

[pricing@iscotrans.it](mailto:pricing@iscotrans.it)

+39 010 5729911

[ISCOTRANS.COM](http://ISCOTRANS.COM)



## "SI STANNO SVILUPPANDO NUOVI PROFILO DI RISCHIO"

**FULVIO VOLPE**

ZURICH INSURANCE  
HEAD OF MARINE



**CLICCA E GUARDA  
L'INTERVENTO**



Il filo rosso che arriva dalle aziende in questo momento riguarda la situazione geopolitica secondo Fulvio Volpe, Head of Marine di Zurich Insurance.

L'aumento del transit time, la circumnavigazione dell'Africa sono tutti elementi che aumentano i rischi e quindi le assicurazioni.

"Abbiamo fatto degli interventi con il nostro ufficio di risk engineering per mitigare i rischi (per esempio dei furti come avviene in Messico), implementando le misure di sicurezza. Il punto è che ci sono scenari che possono mutare davvero da un momento all'altro" ha spiegato Volpe.

"Si stanno sviluppando nuovi profilo di rischio, che magari ad oggi non sono ancora stati pensati, però in futuro sono da valutare e da considerare.

Per esempio le batterie, parte dell'ondata green, soprattutto quelle al litio, hanno dei grossi problemi" ha sottolineato il rappresentante di Zurich Insurance.

"Noi assicuriamo anche gli yacht, stiamo vedendo che ci sono aumenti degli incendi dovuti proprio ai toys, alimentati a batteria, la cui manutenzione non viene fatta in modo corretto".

# I TERMINAL CONTAINER IN ITALIA 2025

Un'analisi economico-finanziaria



**Scansione e salva**

 **FEDESPEDI**  
CENTRO STUDI



**salerno**  
**containerterminal**

Your *friendly*  
*gateway*  
to the World!



**Container  
Terminal Division**



**General Cargo  
Division**



**Ro-Ro  
Division**



[www.salernocontainerterminal.com](http://www.salernocontainerterminal.com)



# "NON È VERO CHE UN TERMINAL GRANDISSIMO MOVIMENTI IN AUTOMATICO TANTISSIMI CONTENITORI"

**AGOSTINO GALLOZZI**  
SALERNO CONTAINER TERMINAL  
AMMINISTRATORE DELEGATO



**CLICCA E GUARDA  
L'INTERVENTO**



“ Il nostro è un terminal indipendente e così facendo noi svolgiamo pienamente la funzione dei porti, rispetto all’economia italiana. Non è vero che con un terminal grandissimo movimenti in automatico tantissimi contenitori. Un terminal serve l’economia del paese, se un paese esporta, cresce il commercio in proporzione e viceversa”.

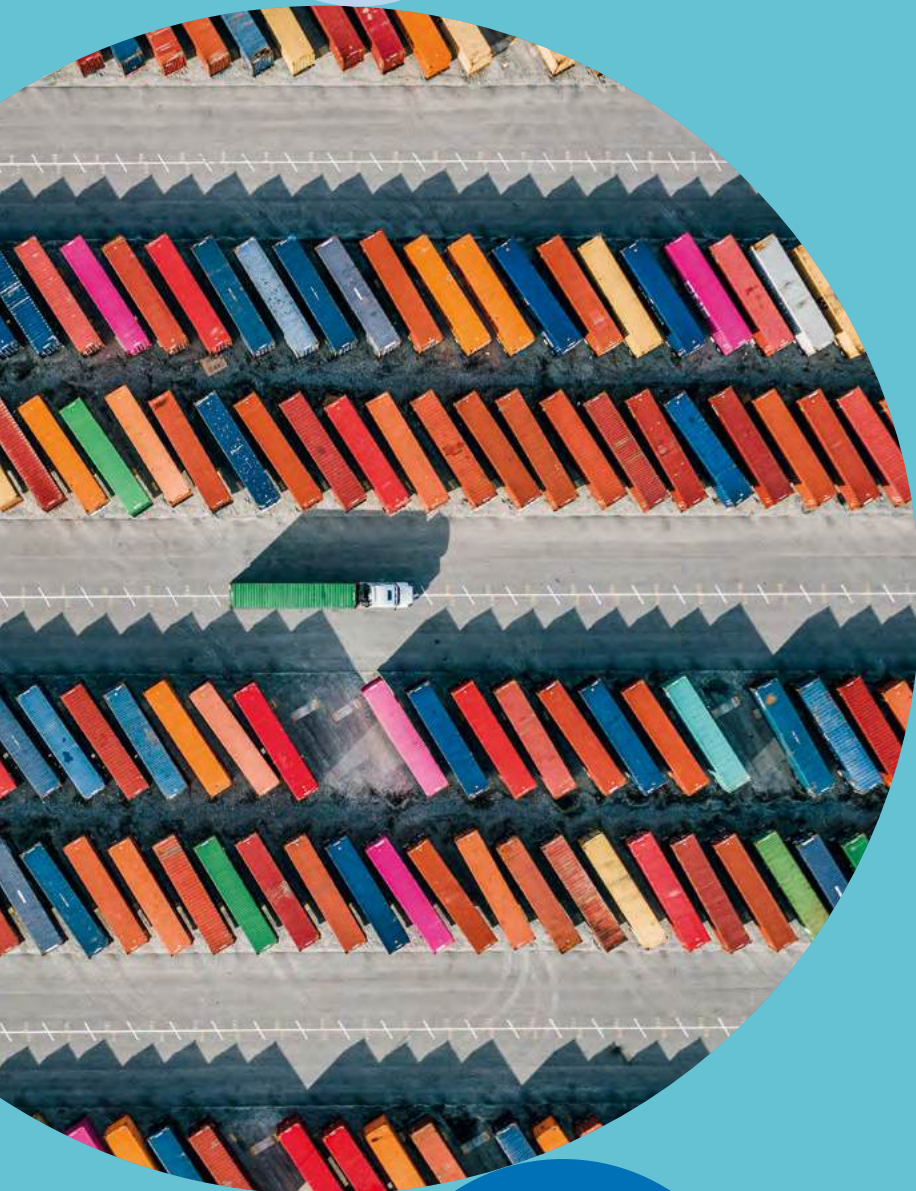
Secondo quanto spiegato da Agostino Gallozzi, amministratore delegato di Salerno Container Terminal, mantenere questa posizione indipendente ha attratto nello scalo campano molte compagnie di navigazione in concorrenza tra loro. “L’esportatore italiano vuole poter avere una moltitudine di scelta come carrier, possibilmente vettori in concorrenza che applicano al nostro mercato di esportazione, le condizioni di servizio e di nolo migliori possibili. Noi serviamo il mercato e per questa ragione attiriamo molte compagnie di navigazione”.

Che il terminal svolga funzione di transhipment, o rappresenti il porto d’origine o destino finale, ciò ha permesso al Salerno Container Terminal di crescere in volumi. “Per potere avere questi risultati è fondamentale stare nel posto giusto” ha affermato Gallozzi. “Noi riusciamo a intercettare il 40% dei consumatori italiani, ossia i promotori dei traffici all’importazione. Serviamo anche tre

importanti distretti industriali: l’agroalimentare, la zona di Salerno, Napoli e Caserta, il distretto del Lazio sud: quindi Latina, Pomezia, e un altro in Puglia: a Foggia, Bari. Pertanto riusciamo a combinare import/export, il nostro lavoro è quello di attrarre entrambi, il porto competitivo è quello che bilancia”.

Il Salerno Container Terminal ha appena inaugurato una gru del valore di 7 milioni di euro ed è stata recentemente ordinata un’altra macchina che arriverà l’estate prossima, spiega Gallozzi. “Ho appena opzionato un’altra area di 75.000 metri quadrati retroportuale, in modo da reintegrare le aree portuali con quelle retroportuali” e, ha concluso, “il Pnrr ci porterà lavori di dragaggio e arriveremo a 17 metri all’imboccatura e 16 in banchina”.





# Protecting Your Assets Anywhere You Sail

[Scopri di più](#)



## "TRANSIT TIME E DISPONIBILITÀ DEI CONTENITORI LE NOSTRE CRITICITÀ"

**ALBERTO LAMI**  
LAMIPEL  
AMMINISTRATORE



CLICCA E GUARDA  
L'INTERVENTO



**A**lberto Lami è amministratore delegato della Lamipel Spa, al Business Meeting CONTAINER ITALY 2025 ha presentato così la sua azienda: "Come dice il nome stesso, l'azienda si occupa della commercializzazione di pelli, pelli grezze e semilavate. Il nostro ruolo all'interno della filiera del mondo delle pelli è quello di mettere in contatto i macelli da una parte e le concerie dalle altre perché le esigenze degli uni e degli altri sono talvolta divergenti. Il nostro ruolo è quello di intercettare i flussi delle pelli direttamente dai macelli e poi proporle alle concerie". L'azienda nasce in Italia negli anni 80 e si è poi sviluppata in tutto il mondo, seguendo la geografia del mondo delle concerie. "Oggi il gruppo Lamipel è un gruppo che fattura circa 125 milioni, fa parte di un gruppo più importante che si chiama International Leather Split Groupware che racchiude una quindicina di aziende sparse in tutto il mondo e arriviamo a fatturare intorno ai 500 milioni".

Lami ha spiegato che "In Italia ci sono quattro hub principali dove sono posizionate e localizzate le concerie, uno in Toscana, a Santa Croce sull'Arno, e tre in Veneto".

"Importiamo all'incirca 650 contenitori l'anno e la maggioranza dagli Stati Uniti. Le rese di tutti i contenitori che noi importiamo è CNF o CIF. Ciò dipende dai vari caricatori nel mondo. Per quanto riguarda l'export, i nostri mercati di riferimento sono l'Asia, con Vietnam e Cina che pesano all'incirca un 75%. Esportiamo invece al 100% CIF".

"Quali sono i problemi che ci riguardano rispetto al mondo della logistica? Innanzitutto, la reperibilità dei contenitori - ha raccontato Lami - perché noi abbiamo visto negli ultimi anni che non sempre è così facile avere i vuoti nonostante ci preoccupiamo per tempo di fare i booking dei contenitori. Come detto, la nostra materia, essendo materia prima facilmente deperibile, non è stoccabile per lungo tempo, quindi la movimentazione del nostro materiale è estremamente importante".

"Un altro problema, non meno importante dei primi, è il transit time che da 45 giorni per l'Asia è passato a 90. Questo genera problemi sia per le produzioni in Asia sia per i pagamenti dei clienti. Arrivando contenitori con 45 giorni di ritardo rispetto a prima, il pagamento arriva 45 giorni dopo rispetto al passato. Quindi questi sono fondamentalmente i problemi che abbiamo oggi e nell'esportare".

L'INFRASTRUTTURA,  
SITUATA A  
VADO LIGURE,  
È COSTITUITA DA  
DUE TERMINAL  
EFFICIENTEMENTE  
INTEGRATI:  
REEFER TERMINAL,  
IL PIÙ GRANDE HUB  
PER LA FRUTTA  
NEL MEDITERRANEO  
ED IL MODERNO  
CONTAINER  
TERMINAL

VADO GATEWAY S.P.A  
VIA AURELIA 75B,  
VADO LIGURE  
17047 (SV)  
+39 01928911  
WWW.VADOGATEWAY.COM

# VADO GATEWAY

## IL SISTEMA PORTUALE CHE SI DISTINGUE PER FOCUS SUI CLIENTI E MOLTEPLICITÀ DEI SERVIZI

### UN'ECCellenza DISTINTIVA

Situati in una posizione strategica, i terminal collegano i mercati di Nord Italia e centro Europa con il resto del mondo; sono attualmente attive otto importanti Linee Marittime che connettono lo scalo vadese con i principali mercati di riferimento internazionali (USA, Oriente, America Latina, Africa).

Grazie alla certificazione AEO è possibile richiedere le procedure di Fast Corridor, corridoi monitorati utilizzabili per abbattere i tempi legati alle burocrazie doganali espletabili nel magazzino di destinazione e Pre-Clearing e Smart Terminal, che permette di anticipare le dichiarazioni di importazione mentre le merci sono in viaggio.

Ulteriori servizi quali ispezioni doganali, verifica scanner, Age control inspection per la frutta, ispezioni fitosanitarie, controllo radiometrico e pesatura VGM sono fruibili all'interno della stessa area doganale e richiedibili direttamente online su [www.vadogateway.com](http://www.vadogateway.com).

### UN'IMPRONTA INNOVATIVA E SOSTENIBILE

Vado Gateway ha ottenuto la leadership italiana 2022 nell'ultimo indice sulla produttività nei porti container redatto dalla Banca Mondiale (The Container Port Performance Index) risultando come l'infrastruttura portuale italiana che richiede in media il minor tempo di permanenza di una portacontainer durante una toccata. Il Container Terminal è il primo terminal semi automatizzato in Italia grazie a gru "di piazzale" (Automatic Rail Mounted Gantry) che sono supervisionate in remoto da operatori specializzati e vanta un sistema operativo completamente integrato con tutte le altre apparecchiature.

L'innovazione si riverbera anche nel rapporto con il territorio, ove è in corso da anni un rilevante potenziamento delle infrastrutture, nel rispetto delle risorse ambientali ed economiche.

Il sistema portuale pone grande importanza all'impegno sociale dedicandosi ad una sostenibilità a tutto tondo, che metta al cen-

tro l'uomo e l'ambiente tramite l'adozione di processi sicuri ed etici che contribuiscano, in collaborazione con le realtà circostanti, a far dell'Italia il centro logistico d'Europa.

### I NOSTRI NUMERI

Il Container Terminal, dotato di un fondale fino a 17 m, può accogliere senza limitazioni anche le grandi navi di ultima generazione (Ultra Large Container Ships) e, a regime, sarà in grado di movimentare circa 900.000 TEUs all'anno, con un obiettivo di intermodalità su ferro del 40%. Attualmente sono cinque i collegamenti attivi con gli interporti di Pioltello, Rubiera, Padova, Verona e Piacenza.

Reefer Terminal, in grado di accogliere anche contenitori dry, dispone di un magazzino refrigerato di 24 mila mq e di 14 celle a temperatura controllata e differenziata che a soli 50 metri dalla banchina assicura una gestione della catena del freddo ottimale. Oltre all'attracco principale dedicato alla movimentazione di frutta e container, vi è ulteriore molo ed una banchina RORO dedicata all'imbarco e sbarco di rotabili. Il terminal può movimentare fino a 250.000 TEUs e 600.000 tonnellate di prodotti ortofrutticoli.

L'infrastruttura, grazie alla funzionale sinergia dei due terminal e ad un unico varco automatizzato, offre a compagnie di navigazione ed operatori logistici una vasta gamma di servizi unitamente a velocità e flessibilità, con un occhio speciale alla sicurezza di tutte le risorse coinvolte e alla sostenibilità economica e sociale.





## “DA DOPO IL COVID FARE EXPORT È DIVENTATO COMPLICATISSIMO”

**STEFANO CIRANI**

ZUEGG – INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER



CLICCA E GUARDA  
L'INTERVENTO



“Il B2B di Zuegg, rispetto al B2C, ha una percentuale di export che è estremamente più alta e supera ben oltre il 50%. Essendo un prodotto molto fresco, ossia frutta, abbiamo dovuto aprire filiali in Europa e all'estero, in modo da ridurre la lontananza dal nostro cliente più importante. Di conseguenza ne derivano delle tematiche di logistica intercompany” ha raccontato Stefano Cirani.

“Per quanto riguarda il B2C – area di cui Cirani fa parte come responsabile export e sviluppo dei paesi esteri – i rapporti commerciali con l'estero sono aumentati negli ultimi 5/6 anni. Per l'estero, trattandosi di prodotti deperibili con una shelf life limitata, questo comporta un'ulteriore criticità, soprattutto per i mercati extra-UE. Oggi siamo presenti su 50 mercati, e l'estero incide per il 10% di cui una buona parte è in Europa, dove, a livello logistico, utilizziamo soprattutto la via camion”.

“A seguito di un'analisi fatta sui container caricati nei primi 11 mesi dell'anno, su 64 container solo 11 avevano una resa diversa dall'Ex Works. Le motivazioni principali sono spesso legate alla semplificazione, ma dall'altra parte è una richiesta ben specifica del cliente stesso, perchè essendo prodotti alimentari, deperibili, l'importatore preferisce gestire a groupage”.

Cirani ha raccontato che nella sua esperienza, lavorando nell'export, ha potuto vedere un mondo che è passato da una forte globalizzazione ad oggi dove vede una deglobalizzazione e spiega: “Da dopo il covid fare export è diventato complicatissimo. Ci sono mercati più chiusi, frammentati, difficoltà di flussi finanziari tra un paese e l'altro”.

Nel suo discorso di conclusione Cirani ha spiegato come un altro aspetto che l'azienda sta valutando riguarda la possibilità di potenziare stabilimenti all'estero direttamente nei paesi dove vogliono essere presenti. Per esempio negli Stati Uniti, sono in una fase prematura di discussioni per operazioni di M&A che sembrano molto più percorribili rispetto all'iter d'esportazione che, a seguito dei dazi e delle nuove politiche commerciali, è diventato più complesso.



*la boutique dello shipping*



**ALIX**  
INTERNATIONAL

Alix International offre un **servizio di trasporto su misura** del cliente.

In base alle necessità di tempistica e di prezzo la nostra azienda **valuta la modalità di trasporto più vantaggiosa** per il cliente, accompagnandolo passo dopo passo in tutte le fasi della spedizione.

Alix International è specializzata sui **trasporti via mare e via aerea**, offrendo soluzioni per importare ed esportare la merce nel Mondo.

La nostra azienda fa parte di importanti associazioni di spedizionieri internazionali, garantendo la **massima affidabilità** dei propri partner nel mondo.

**CONTATTACI PER UN PREVENTIVO**

**Sede COMO:** Via Manzoni 19 , 22070 Montano Lucino, Como - Ufficio: +39 031 5477409

**Sede GENOVA:** Via De Marini 1, 16149 Genova - Ufficio: +39 0107766102

Mail: [info@alixinternational.com](mailto:info@alixinternational.com)



# "NEL BUDGET STILATO 2026 UN'INCIDENZA PESANTE DELL'ETS PER SARDEGNA E SICILIA"

**ELENA BASSOLI**

ZUEGG - GROUP LOGISTICS AND CUSTOMER SERVICE MANAGER



**CLICCA E GUARDA L'INTERVENTO**



"Zuegg ha due anime ben precise – racconta Elena Bassoli – le attività derivano dal B2B e dal B2C che si può riassumere nel brand stesso. Zuegg, infatti, è un fornitore importante di molte altre aziende note come semilavorati per l'industria (Danone, Bauli, Barilla)". Bassoli si occupa della parte del brand, B2C: "Noi non facciamo molto in termini di distribuzione su container e overseas perchè il nostro fatturato è per il 90% in Italia. Gestiamo molta intermodalità anche con un grosso player come 3PL che usa soprattutto la distribuzione su treno, ma anche su nave quindi imbarcando semirimorchi per il Sud".

"Per chi lavora con la Gdo, i lead time dei treni sono molto stringenti, ad ogni modo è una delle modalità su cui credo di più. Dall'altra parte infatti, c'è l'Ets" spiega Bassoli e continua: "In Italia, nel budget stilato 2026 abbiamo capito che c'è un'incidenza pesante per Sardegna e Sicilia". Infine, conclude Bassoli, c'è anche tutto un tema legato alla nuova normativa dei carichi dei container: "È molto difficile caricare uno sbancalato in 90 minuti dove poi scatta la franchigia. Succede che ci si ritrova a subire degli addebiti per extra ore di carico da parte degli spedizionieri a fronte di un trasporto pagato dal cliente".



# SIAMO L'ITALIA SUL MARE

ASSARMATORI



[www.assarmatori.eu](http://www.assarmatori.eu)



**Terminal San Giorgio**



## “FONDAMENTALE ESPORTARE, OLTRE AI PRODOTTI, ANCHE LA NOSTRA EXPERTISE LOGISTICA”

**LUCA PRIORI**  
RISO SCOTTI  
LOGISTIC MANAGER



**CLICCA E GUARDA  
L'INTERVENTO**



“Anche la nostra azienda – ha spiegato Luca Priori, Logistic Manager di Riso Scotti – subisce tutte le dinamiche geopolitiche di cui si discute. E reputo sia fondamentale esportare, oltre ai prodotti, anche la nostra expertise logistica”.

“In questi anni, tra i problemi che abbiamo riscontrato di più – ha illustrato il logistic manager di Riso Scotti – c’è l’aumento sconsiderato dei noli durante il periodo del Covid. Ciò ha frenato sostanzialmente molte delle nostre esportazioni. Più di recente ci siamo confrontati con l’allungamento dei transit time dall’India, per esempio o dal Pakistan dove acquistiamo il riso basmati. Questi paesi hanno richiesto un aumento delle scorte e quindi un immobilizzo di capitale superiore”.

“Voglio rimarcare il ruolo centrale che hanno per noi gli spedizionieri. Come Riso Scotti siamo una realtà importante ma non abbiamo la struttura, la dimensione per centrarci nello studio delle tematiche doganali. Chiaramente arriviamo a conoscerle, però poter lavorare con un partner che svolge anche un ruolo consulenziale e ci mette in condizione di prevenire le conseguenze di cambi normativi o doganali che avvengono quotidianamente, è un valore” ha sottolineato Priori.

“Per quanto riguarda l’intermodalità, ci piacerebbe incrementarla. Sfortunatamente dall’inizio dell’anno ad oggi le cose sono peggiorate. I lavori infrastrutturali stanno impattando molto le reti, in particolare in Germania, e ciò fa sì che i tempi di resa non siano più affidabili. In Italia stiamo svolgendo alcuni progetti pilota con i clienti così da capire come massimizzare e sfruttare le tratte e la logistica del nostro paese”.





**BETA**  
GROUP

**BETA** **C.A.D.** **BETA**  
BIANCULLI DIVISIONE BETA-TRANS SPA



**Professionalità dal 1957**  
nei servizi doganali e prestazioni accessorie  
ai servizi di trasporto.



**Contatti**

↑ Via Londra, 7/9 - 20090 Segrate MI

☎ Tel: 02.216957.1

✉ [betatrans@betatrans.it](mailto:betatrans@betatrans.it)



**L'UNIONE LA NOSTRA FORZA**





## “LE DISRUPTION ACCADUTE DEVONO METTERE NELL’OTTICA DI PREVENIRE”

**GIANLUCA SPERONE**

BREMBO  
VP SUPPLY CHAIN



CLICCA E GUARDA  
L’INTERVENTO



Brembo è un’azienda leader nell’ambito dei sistemi frenanti, a raccontarla è Gianluca Sperone, responsabile della Supply Chain: “L’anno scorso abbiamo prodotto 60 milioni di dischi freno. Si tratta di un’azienda che si colloca in un range di prodotti di alta gamma, ma cerchiamo di lavorare con tutti i carmaker e di fare girare le frabbicche il più possibile”.

Sperone evidenzia che Brembo è un’azienda altamente verticalizzata: “Fondiamo il materiale e poi lo lavoriamo internamente e lo vendiamo ai nostri clienti”.

In termini di Incoterms, Sperone precisa: “L’80% dei nostri flussi sono ExWorks. Abbiamo un’impronta molto globale, ci collochiamo con le nostre fabbriche nei distretti automotive più importanti: Est Europa, Italia, Cina, per citarne alcuni”.

“Quanto è successo negli ultimi due anni, l’aumento dei dazi, per esempio, ha creato molta instabilità lato supply chain. Noi non avevamo grossi flussi intercompany, produciamo molto local su local. La nostra capacità industriale negli ultimi anni si è abbastanza saturata e per questo abbiamo deciso di ribilanciare il peso dei dazi cercando di aumentare la produzione regionale senza fare arrivare prodotti dall’altra parte del mondo”.

Sperone commenta che è stato pertanto necessario trovare dei nuovi fornitori locali, in caso in cui l’azienda si ritrovi in situazioni troppo saturate.

Sperone: “Ciò che più preoccupa sul futuro riguarda la questione della disponibilità e dei prezzi: spesso vanno di pari passo. Per quanto riguarda il canale di Suez, la supply chain si è riequilibrata con flussi alternativi. Quello che mi preoccupa di più però sono i costi. Negli ultimi cinque anni ci sono stati picchi di costi da Asia all’Europa che sono passati da 2.000 euro a container, a 12/15.000 in epoca Covid. Situazioni di quel tipo possono cambiare totalmente i budget aziendali”.

In conclusione Sperone argomenta quanto segue: “Disruption come quelle che sono successe devono mettere nell’ottica di prevenire. Torno al discorso del reshoring o nearshoring: serve tenere in piedi delle soluzioni più vicine regionali come backup. Il che significa che non vuole dire solo attivarle o spegnerle quando sono necessarie. Bisogna prevedere una quota parte di fornitura locale o di produzione locale al costo più alto, sapendo che una quota può essere 10,15 o 20%, il minimo per tenere in piedi il backup, sapendo che può salire al 30 o 40% nel caso in cui ci siano situazioni di disruption o poca disponibilità di container, o altissimi costi”.



CAMBIASO RISSO  
GROUP

## YOUR PARTNER IN TRUST

HULL INSURANCE–YACHT INSURANCE–P&I–CARGO INSURANCE–SHIPPING AGENCY–SHIP BROKING–FORWARDING & LOGISTICS



*Fratelli Cosulich*<sup>®</sup>  
Since 1857

**1**

GROUP

**34**

COUNTRIES

**15**

BUSINESS UNIT

**144**

COMPANIES

[cosulich.com](http://cosulich.com)



## "SPESSO SI SPEDISCE EX WORKS PERCHÉ PIÙ FACILE DA GESTIRE MA NON È COSÌ"

**MARIA CRISTINA  
CIOCCARELLI**  
P&C SYSTEM  
LOGISTIC MANAGER



**CLICCA E GUARDA  
L'INTERVENTO**



"**S**iamo un'azienda multinazionale. Forniamo direttamente il gruppo Volkswagen e tutti i loro marchi e siamo i principali fornitori di Tier One che sono tutti i montatori di tutte le altre case automobilistiche": questa è P&C System nelle parole della logistic manager Maria Cristina Cioccarelli.

"P&C system è una realtà piccola, però di nicchia, siamo circa 800 persone in azienda" ha aggiunto Cioccarelli. "Tra i nostri prodotti c'è lo stampaggio a freddo alla progettazione: solitamente il cliente viene da noi con il prototipo del pezzo che devono realizzare per la nuova autovettura, una parte di carrozzeria, di body e noi ci occupiamo appunto della progettazione, dello stampo fino alla messa in produzione". A proposito del futuro ha aggiunto: "Ci stiamo indirizzando anche al settore elettrico: abbiamo una divisione che si occupa dello sviluppo, della produzione di batterie e di *recovering* e *charging system*".

Durante la sua esperienza professionale, la logistic manager ha detto di aver saputo valutare e imparare a conoscere a fondo il settore della logistica: "Spesso si sceglie la resa Ex Works perché viene considerata come la più facile da gestire - essendo che si lascia molta responsabilità al compratore - paradossalmente non è così. Si tratta di una resa che fa subire le scelte di altri, non si ha il controllo, creando delle

divergenze che poi commercialmente devi gestire". In breve, ciò che accade viene illustrato da Cioccarelli dicendo: "Fino all'ultimo non si sa chi arriva, bisogna controllare le targhe, vengono comunicati slot che non vengono rispettati".



1921



Ignazio Messina & C.

FULL STEAM AHEAD, SINCE 1921



[WWW.MESSINALINE.IT](http://WWW.MESSINALINE.IT)





## “STIAMO INIZIANDO A LAVORARE ANCHE NEI PORTI IN GRANDE CRESCITA DEL SUD ITALIA”

**ROBERTO VIDONI**  
AUTAMAROCCHI  
AMMINISTRATORE DELEGATO



CLICCA E GUARDA  
L'INTERVENTO



**R**oberto Vidoni, amministratore delegato di Autamarocchi, ha esordito parlando del decreto-legge sui tempi di carico e scarico: “Da quando è entrato in vigore a luglio, si può evincere che la legge è chiara. Si tratta, però, di una legge che parla di tutte le tipologie di trasporto. I trasporti sono diversi. Per esempio il container, protagonista del Container Italy 2025, è un mezzo profondamente diverso dall’Ftl dove c’è un rapporto con una committenza diretta per cui A-B: il trasportatore verso il caricatore; nel mondo del container, ad eccezione per la resa Ex Works, ci sono diversi attori coinvolti: la compagnia di navigazione, lo spedizioniere, il caricatore, il ricevitore, per cui si crea una complicazione”.

Come spiegato da Vidoni, nella circostanza di carico/scarico ci sono diverse variabili da tenere in considerazione: “Chi carica 24 pallet su un 40 piedi, impiegherà 25 minuti; chi carica a mano, impiegherà di più”. Si riconferma così un problema di contrattualizzazione: “Al momento di contrattualizzare un trasporto del genere bisognerebbe già individuare i tempi di carico materiali di quel tipo di prodotto. A quel punto la nostra tariffa di trasporto sarà sicuramente diversa

da una tariffa che richiede un tempo superiore. Questa

legge va sistemata, noi come azienda abbiamo cercato di intervenire anche come associazione per trovare un accordo nel trasporto con i container che è diverso rispetto ai trasporti chimici”.

“Per quanto riguarda l’intermodalità con i camion copriamo i porti italiani, e ora stiamo iniziando con quelli nel sud come Salerno e Napoli che sono in grande crescita” ha raccontato l’a.d.. “Siamo presenti sull’intermodalità ferroviaria del trasporto FTL. Abbiamo acquisito quest’anno un’azienda di Rossano Veneto, per cui siamo entrati grazie a questa acquisizione nell’intermodalità ferroviaria tra l’Italia e il Nord Europa. In particolar modo Germania, Benelux, e UK, ed il combinato marittimo con la Grecia e la Turchia: i nostri mercati di riferimento. Continuiamo a mantenere la nostra leadership sul trasporto su strada”.

“In merito ai porti del nord Adriatico, c’è grande fermento – ha affermato Vidoni – da 12 anni guardiamo a questi mercati. Abbiamo la nostra azienda in Slovenia, in Austria, in Ungheria, in Repubblica Ceca, in Polonia. Quest’anno abbiamo aperto anche in Germania. Una parte importante del nostro fatturato per il trasporto container che rappresenta il 40% del fatturato totale di Autamarocchi proviene anche da questi paesi. Ormai quasi il 25% del nostro fatturato lo facciamo con clienti che sono legati al porto di Koper, Rijeka che sta crescendo e crescerà in modo importante”.

“I tre porti di Trieste, Koper e Rijeka – ha concluso – sono porti molto importanti verso i mercati del centro/est Europa; i traffici che oggi arrivano nei porti del Nord Europa sono traffici che potrebbero essere dirottati su questi tre porti”.



## “ECCO COM'È CAMBIATA LA DOMANDA DI INFRASTRUTTURE FERROVIE NEI PORTI”

**LUCA MENONCELLO**

VALENTE  
DIRETTORE GENERALE



CLICCA E GUARDA  
L'INTERVENTO



Valente esiste dal 1919 e come racconta il direttore generale, Luca Menoncello, durante questo secolo l'azienda è stata in grado di vedere l'evoluzione del mondo portuale. “Siamo sia fornitori diretti che subfornitori delle grosse società di costruzione, per quanto riguarda tutto il materiale dell'infrastruttura: sia della banchina che degli aspetti del materiale per l'intermodalità. Supervisionando anche la parte relativa alla logistica, siamo così in grado di avere una visione globale di questo mondo”.

Valente, negli ultimi anni ha registrato una crescita del mondo portuale da parte di porti maggiori come Genova e La Spezia, ma anche in crescita come Trieste, Monfalcone, Ravenna e, continua Menoncello: “Da questi porti, nell'ultimo periodo, vediamo la necessità di rivampare vecchie banchine ma anche le questioni riguardanti l'intermodalità”. Valente un tempo forniva solo il materiale, oggi però le richieste sono cambiate: “In passato, non veniva richiesto lo sviluppo della posa o dei sistemi. Abbiamo notato però negli ultimi anni che l'integrazione in riferimento alla banchina è ora un punto centrale: gli arredi, la qualità, in questo momento è diventato fondamentale il ciclo di vita e le manutenzioni”.

La vera sfida che vediamo in quest'ultimo decennio, ha spiegato Menoncello, riguarda la realizzazione di vie di corsa, di banchine che siano fatte su misura per la specifica gru e non richiedano manutenzioni costanti, o quantomeno diminuiscano il rischio. “In questo senso, come Valente Spa, stiamo introducendo anche l'utilizzo di intelligenza artificiale, di predicting e analisi di dati, per cercare di valutare quali possono essere le necessità e le manutenzioni da attuare per diminuire questo aspetto”.

“Dall'altra parte – ha chiarito – come clienti, fornitori anche noi siamo coinvolti dall'esternalità prodotta dai dazi sui trasporti. Il vero problema per noi è l'incertezza. Non abbiamo sicurezza su cosa succederà l'anno prossimo e questo ci sta rallentando su molte cose”.



## “CON L’AUTOMAZIONE A UN TIME SAVING DEL 34% IN QUATTRO ANNI”

**DANIELA MOSSA**  
VADO GATEWAY  
COMMERCIAL DIRECTOR



**CLICCA E GUARDA  
L’INTERVENTO**



“Un porto si può definire come una cerniera va a unire due modalità di trasporto completamente differenti tra di loro: via mare e via terra che influenzano direttamente quella che è la velocità e l’affidabilità della supply chain”: questo l’esordio di Daniela Mossa, Direttrice commerciale di Vado Gateway, al CONTAINER ITALY 2025.

“Il porto viene misurato in produttività di banchina, però – ha spiegato Mossa – il vero campo di prova è il piazzale ed è lì che avviene la magia. Qui è dove convivono l’import, export e i transhipment, dove ogni metro quadrato assume un’importanza operativa elevatissima”.

Ogni contenitore che entra in porto – è stato spiegato – viene stivato, posizionato all’interno del piazzale con una logica ben precisa per nave, per destinazione, per peso, oppure macroaree: import ed export. Finchè tutto procede non ci sono problemi, nel momento però in cui una nave ritarda, e di conseguenza contenitori destinati all’import o all’export si accumulano, “dobbiamo spingerci in verticale” ha chiarito la Direttrice. Ciò significa e porta a un aumento di costi, di lavoro. Oggi Vado Gateway ha un’automazione completa: “È tutto controllato, coordinato da un unico sistema operativo supervisionato da remoto.”

L’automazione, ha rivelato Mossa, ha portato a un time saving del 34% rispetto al 2021. “Vuol dire che le navi stanno molto meno in banchina e che, quando possibile, riusciamo a liberare le navi prima. Stiamo investendo tantissimo in pianificazione e miglioramento continuo. Un piazzale organizzato è un piazzale che funziona”.

“Alla base di tutto c’è la previsione per pianificare bene. Serve il supporto di tutti gli stakeholder per fare sì che succeda. Ad oggi la media per servire i camion è di 22 minuti (gate in - gate out)”.





## “TRE LIVELLI DI CONSIGLI SUL DECRETO PER I TEMPI DI CARICO E SCARICO MERCI”

**MARCO LENTI**  
STUDIO LEGALE MORDIGLIA  
PARTNER



**CLICCA E GUARDA  
L'INTERVENTO**



In merito ai cambiamenti emanati in ambito trasporti nel decreto-legge Infrastrutture, il Ministero dei Trasporti ha recentemente diffuso una circolare interpretativa, ha spiegato l'avvocato Marco Lenti: “Il ministero ha detto che le norme sono inderogabili. La norma prevede tre cose: la prima è che i tempi di franchigia, ossia di attesa, ai luoghi di carico e scarico devono rispettare i 90 minuti. La circolare diffusa ha aiutato a chiarire che i 90 minuti non comprendono i tempi di esecuzione delle operazioni di carico e scarico. Quello che accomuna entrambe le cose è che se si superano o le franchigie o i tempi di carico e scarico, si paga un indennizzo di €100 l'ora o frazione di ora”.

Lenti chiarisce che più che rassicurazioni, è possibile dare consigli pratici. “I consigli sono su tre livelli. Il primo riguarda il fatto che occorre fare contratti di trasporto: qui, vanno indicati luoghi di carico e scarico, modalità di accesso a tali luoghi, come l'indicazione per la chiusura o per la pausa pranzo, e fondamentale, devono essere indicati i tempi massimi di carico e scarico. La legge stessa menziona i tempi che vengono indicati contrattualmente. In seguito, ci sono i consigli relativi agli aspetti pratici: quando il

vettore si presenta al luogo di carico/scarico dovrebbe esserci una buona pratica di documentazione dell'orario di arrivo. Così che si ottenga un documento che sia il più possibile condiviso dal quale far partire la franchigia dei 90 minuti. Occorre però definire anche il momento in cui dall'attesa si passa alle operazioni di carico/scarico”.

Per quanto concerne gli Incoterms, Lenti spiega che la resa ExWorks complica molto la gestione dei tempi contenuti nella norma ministeriale: “Fare i contratti implica avere un rapporto con i soggetti della filiera logistica. Nel momento in cui si esporta in ExWorks, in realtà il controllo va a mancare, quindi queste pattuizioni relative ai tempi, allo slot entro il quale il camion si deve presentare, sono cose che non può gestire man è responsabile perché la legge impone l'obbligo di indennizzo su tutti i soggetti della filiera”. Così Lenti conclude: “Se proprio uno vuole scegliere la resa Ex Works, deve mettersi nell'ordine di idee di ragionare con il proprio cliente, in modo tale da ribaltare gli eventuali costi se lui non è responsabile. Ciò che può aiutare le aziende è fornirsi di strumenti che consentano di determinare con precisione i tempi”.



## “CON LA RIAPERTURA DEL MAR ROSSO POSSIBILE UN NUOVO SCENARIO VANTAGGIOSO PER L’ADRIATICO”

**MARCO ZOLLIA**  
TRIESTE MARINE TERMINAL  
DIRECTOR OF SALES & MARKETING



CLICCA E GUARDA  
L’INTERVENTO



**M**arco Zollia, Direttore Vendite e Marketing del Trieste Marine Terminal, ha detto: “Suez per noi e per l’Adriatico è fondamentale. Come Trieste Marine Terminal, abbiamo subito fortemente gli effetti della chiusura di Suez, soprattutto nei primi tre mesi del 2024”. Nonostante il trend si sia stabilizzato, resta una mancanza di competitività, soprattutto in termini di transit time. “Bisogna comunque sottolineare che Cma Cgm, Cosco e Evergreen hanno continuato ad attraversare Suez e sono cresciute. Per noi – ha proseguito – è fondamentale il tema Suez. Guardando le statistiche dei primi dieci mesi di quest’anno, si può osservare che abbiamo mantenuto invariati i volumi dei full container in import e export nel loro complesso. Però siamo cresciuti del 10% in import e calati del 15% in export”.

L’interpretazione data da Zollia in merito a questi dati risiede innanzitutto nel problema assicurativo che si è generato in seguito alla chiusura di Suez. “Le merci in esportazione dall’Europa hanno mediamente un valore superiore a quello delle importazioni dall’Asia. Questo porta a scegliere soluzioni logistiche e porti d’imbarco diversi rispetto a quelli dell’Adriatico”.

Riflettendo su cosa succederà in futuro, Zollia una propria idea la ha: “Nel momento in cui sarà possibile attraversare Suez in sicurezza, credo che i servizi Asia-Mediterraneo ed in particolare, Asia-Adriatico, torneranno su quella tratta. La differenza di costo per le compagnie marittime generata dal percorrimto del Capo di Buona Speranza rispetto a Suez, è risultata in un aumento dei costi di alimentazione molto significativo”. Detto questo, non si prevede che tutti i servizi, anche quelli verso il Nord Europa, tornino su Suez in caso di riapertura completa per diversi ordini di ragione. Il primo riguarda Trump e la decisione che verrà presa sulle fee di importazione cinese: “Se dovesse entrare in vigore quella norma è chiaro che le compagnie a seconda della loro flotta dovranno riaggiustare le schedule”. Il secondo riguarda il fatto che le compagnie hanno ‘scoperto’ l’Africa occidentale: “Facendo il Capo di Buona Speranza, ci sono ormai toccate regolari e importanti in questa zona”. Il terzo elemento riguarda la differenza in miglia e quindi i costi in bunker o alimentazione che non è così diversa tra le due rotte: “Potrebbe succedere che alcune compagnie tornino sul Mediterraneo e in particolare sull’Adriatico via Suez, ma sul Nord Europa potrebbe anche succedere che non avverranno nuove modifiche. Questo pertanto si tradurrebbe per noi in un ritorno a una forte competitività in termini di transit time”. Infine, per quanto riguarda l’intermodalità a Trieste, Zollia afferma che i volumi sono importanti: “Come terminal, anche grazie al lavoro di T.O. Delta, serviamo Ungheria, Germania, Austria, Repubblica Ceca, Slovacchia. In Italia, prima della chiusura di Suez eravamo arrivati a fare circa 50.000 Teu verso Padova, Milano e una località in Sud Italia. C’era stata una crescita importante di intermodalità che oggi è un diminuita”. Questa la conclusione: “Le difficoltà sull’intermodalità in termini di costi, affidabilità e flessibilità, il tema non riguarda sulla distanza dove si farà la ferrovia, bensì la sua capacità: le attività che si stanno facendo a livello infrastrutturale da parte di Rfi, potrebbero aumentare la capacità del 25-30% che rappresenterebbe una riduzione dei costi proporzionale”.



## “MOLTE AZIENDE OPTANO PER RESA DDP PENSANDO DI SOTTRARSI COSÌ A ONERI E DOVERI”

### SIMONE MALASPINA

LAGHEZZA  
AMMINISTRATORE DELEGATO



CLICCA E GUARDA  
L'INTERVENTO



“È un periodo dove le nuove tasse, ambientali ma non solo, e in ultimo i dazi sono una costante. C'è tanta incertezza. Tutte le aziende del settore siderurgico sono in attesa di capire cosa succederà nel 2026” ha sottolineato Simone Malaspina, General Manager Solutions department di Laghezza.

Per quanto riguarda gli Incoterms, Malaspina ha evidenziato che certe rese possono rappresentare una convenienza a livello commerciale per chi vende. Una resa Ex-works permette di trasferire sul compratore molte responsabilità. “Ma dietro questo, però, si presentano grossi problemi. Innanzitutto a livello doganale perchè comunque non c'è più la tracciabilità o il controllo: a volte ci troviamo a non sapere chi effettivamente cura un aspetto fondamentale della nostra attività che peraltro può avere ripercussioni importanti”.

Questo porta l'azienda, in fase di checkup, a proporre sempre un percorso migliorativo, cercando di consigliare delle rese differenti in esportazione. “Si può valutare un Fca o Cnf, dove comunque si ha la possibilità di gestire tutta la filiera, quindi avere un controllo sulla merce piuttosto che in importazione

un Cif. Oggi – ha spiegato – diverse aziende optano per il Ddp pensando di sottrarsi così a oneri e doveri. Ovviamente non è così perchè gli oneri e le responsabilità doganali ricadono sempre sull'importatore e sull'azienda che importa o esporta”.

“Molte aziende identificano gli aspetti doganali come una parte molto importante della filiera logistica” ha concluso Malaspina. “Molte aziende si affidano a noi per la parte doganale. E' un risultato molto importante perchè significa darci la possibilità di portare all'interno delle aziende quelle che sono le nostre conoscenze maturate negli anni”.





## “LE OTTIMIZZAZIONI PORTANO MARGINALITÀ INASPETTATE”

**ANDREA DE ZOLT**  
CENTRAL CARGO  
MANAGING DIRECTOR



CLICCA E GUARDA  
L'INTERVENTO



“ Il ruolo dello spedizionerie è centrale in questo mestiere. È importante fare sistema e credo che oggi lo spedizionerie abbia capito l'importanza del suo ruolo, si rivolga alle aziende e si spenda per cercare di formare il cliente. Noi siamo quell'anello di congiunzione che riferisce ai doganalisti, al terminal, ai vettori, alle compagnie di navigazione nell'interesse esclusivo del cliente”.

Secondo Andrea De Zolt, titolare di Central Cargo, “le ottimizzazioni portano delle marginalità inaspettate. Poter controllare le spedizioni dà la possibilità di pagare meno soste, è un'opportunità straordinaria per i vettori. Gli spedizionieri, anche per questo tema, devono andare a trovare delle soluzioni da dare al cliente affinché si possano ridurre tutti i costi di spedizione, compresi i costi delle soste”.

Secondo De Zolt, nella sua visione il mondo è cambiato, è tutto più veloce: “A volte è difficile dire a un cliente che ha tre ore di sosta da pagare. Eventi come il Container Italy possono darci la possibilità di fermarci, ascoltare il cliente, avere calma per capire le situazioni e poi agire. Bisogna avere il coraggio di agire e la pazzia di innovare e portare soluzioni nuove e diverse rispetto a quelle che troviamo sul mercato”. “Da tempo verificiamo quelli che sono i servizi che girano sulla Spagna, sulla Slovenia con servizi charter,

oppure abbiamo provato il servizio artico, oppure proponiamo in alternativa camion e treni. Però credo che lo spedizionerie oggi debba correre e trovare soluzioni”. Per quanto riguarda i dazi, oggi il mercato li sta assorbendo, ha concluso De Zolt.





## “IL PUNTO DI ARRIVO DEL DL INFRASTRUTTURE È L'APPUNTAMENTO INTERMODALE DINAMICO”

**LUCA ABATELLO**

CIRCLE

AMMINISTRATORE DELEGATO



**CLICCA E GUARDA  
L'INTERVENTO**



**N**egli anni Circle ha coperto varie componenti della catena logistica del trasporto intermodale, come spiegato dall'amministratore delegato Luca Abatello, che ha parlato di sistemi collaborativi sincromodali. "Il concetto è aggiornare le informazioni in tempo reale durante l'avvenimento dei vari passaggi logistici e trasportistici che sono molto complicati".

Per quanto riguarda il decreto-legge infrastrutture, Abatello ha detto: "A monte c'è un tema relativo alla necessità di andare a definire nel dettaglio luogo, orario di carico, modalità e conteggio delle stesse con mezzi digitali e dinamici. Il secondo aspetto riguarda la lettera di vettura digitale che ti permette di attuarlo. L'Italia ha aderito alla convenzione di Ginevra con l'e-Cmr che già da un anno è totalmente sostitutivo della versione cartacea e molto più sicuro. È valido legalmente, opponibile a terzi, prova di avvenuta esportazione e corretta tracciatura dal punto di vista fiscale. Il terzo elemento riguarda l'interoperabilità con gli strumenti che ci sono lungo la catena logistica e che ti permettono di poter aggiornare in modalità collaborativa con una complessa collaborazione a livello di filiera, ma fattibile oggi con gli strumenti digitali (Gps),

strumenti di gestione a bordo del mezzo, delle informazioni che vengono date all'autista".

Tutti questi elementi permettono di informare l'autista in tempo reale rispetto alle complessità che possono avvenire: per esempio, ritardo della nave o del treno, tutte informazioni che possono essere scambiate in modalità digitale.

"Su questo il Pnrr, a livello di porti, interporti, aeroporti sta spingendo molto in termini di digitalizzazione della community, e di scambio dei dati in anticipo. Attuare questo cambiamento è possibile" ha chiarito il vertice di Circle. "C'è coscienza in merito alle complessità commerciali, contrattuali e legali, ma questo cambiamento rappresenta in realtà il vero punto di arrivo del decreto-legge infrastrutture, e io lo chiamo 'Appuntamento intermodale dinamico': il mezzo avverte il nodo, il nodo avverte il mezzo e c'è uno scambio interattivo".

"Questo dimostra - ha proseguito Abatello - che è fattibile avere uno strumento digitale che risolve a monte il problema ed evita di averlo del tutto. Credo che per le aziende di trasporto, i nodi, i terminalisti, gli armatori, se si può efficientare, senza avere il problema dell'attesa perché è ottimizzato al principio, ciò potrebbe risolvere problemi a tutti. Tutto questo lo stiamo testando, ci sono dei porti che già stanno lavorando in questo ambito".

Infine Abatello ha menzionato le questioni internazionali perché l'accordo bilaterale fatto tra Italia ed India recentemente potrebbe replicare l'esperienza fatta con l'Egitto che ha aperto nuove rotte ro-ro fra Italia ed il paese nordafricano. "Per la prima volta è stato possibile introdurre una nuova linea, con nuovi traffici che non sono stati sottratti ad altri porti italiani".

# CONTAINER ITALY

UNA PUBBLICAZIONE DI ALOCIN MEDIA srl

Piazza Roberto Baldini 4/66  
16149 Genova P.I./C.F. 02499470991  
[www.alocinmedia.it](http://www.alocinmedia.it)

## DIREZIONE & REDAZIONE

Nicola Capuzzo  
Cell: + 39 334 7889863  
[capuzzo.nicola@gmail.com](mailto:capuzzo.nicola@gmail.com)  
[redazione@shippingitaly.it](mailto:redazione@shippingitaly.it)  
[redazione@supplychainitaly.it](mailto:redazione@supplychainitaly.it)

## PUBBLICITÀ

Tel. +39 010 9703071  
[info@alocinmedia.it](mailto:info@alocinmedia.it)

