

Logistica nel Regno Unito: un mercato interessante oppure...? Enrico Mendace

Ammettiamolo. L'italiano medio ha sempre guardato con rispetto e stima a tutto ciò che ha un riferimento con l'estero. Siamo un popolo "esterofilo" per quanto concerne prodotti, personalità, sportivi, esperti che hanno provenienza da paesi al di là delle Alpi.

Tra le tante nazioni, poi, la Gran Bretagna ha sempre occupato una posizione di rilievo e di particolare riguardo, per cui, ad esempio, un esperto che viene dall'Inghilterra *deve* per forza essere di un livello superiore.

Anche nel settore logistico, il Regno Unito è sempre stato identificato come un punto di riferimento nel panorama internazionale, un modello da osservare con interesse e da copiare per quanto possibile.

Probabilmente, nel ns. subconscio, crediamo che l'Inghilterra sia la naturale finestra di accesso alla grande potenza, dal punto di vista tecnologico, americana. In realtà, come recentemente mi ha risposto un industriale inglese ad una mia domanda relativa al rapporto tra USA e Regno Unito, in ambito industriale ed informatico, *"we only speak the same language"* cioè *"semplicemente parliamo, la stessa lingua"*.

E' innegabile che la logistica anglosassone, vista come trasporti sul territorio ed anche come gestione/organizzazione dello stoccaggio, viva almeno parzialmente una esperienza differente dal resto d'Europa. Ed i motivi sono prevalentemente molto banali e di facile comprensione:

- La conformazione geografica
- La guida a destra
- La differente valuta
- Il costo elevato delle infrastrutture.

Il trasporto merci sul territorio è prevalentemente realizzato su gomma. Le realtà portuali sono di tono minore rispetto ai porti del Mediterraneo e soprattutto a Rotterdam. Il trasporto ferroviario, sebbene in percentuale superiore a quanto avviene in Italia, è comunque al di sotto della media europea. Le importazioni e le esportazioni avvengono prevalentemente tramite containers trasportati su gomma, via traghetto ovvero via Eurotunnel. Innegabilmente, il traffico pesante ha un impatto notevole sulla viabilità nazionale, anche se per fortuna le autostrade principali (indicativamente la M25 attorno a Londra, M3 – M4 ed M20) sono a più corsie e gratuite. Da notare che al momento, il gasolio è più caro della benzina. La singolarità dell'Italia, in merito alla compagine societaria dei trasportatori, qui è in parte differente. In pratica, esistono Aziende medio-grandi che possiedono un largo numero di veicoli per il trasporto, ma non è poi tanto rara la presenza di "padroncini" che peraltro spesso si associano insieme o si appoggiano a primarie Aziende di trasporto.

La guida a destra sembra un dettaglio banale ma in realtà non lo è affatto. Una recente indagine dell'Unione Europea ha rilevato che il Paese con il maggior numero di incidenti pro-capite è proprio il Regno Unito. Permettetemi una espressione patriottica: finalmente è stata sfatata la leggenda metropolitana per cui i peggiori guidatori siamo noi italiani!! E' comunque un fatto che nei trasporti internazionali, da e per la Gran

Bretagna, viene spesso preferito un veicolo (e relativo autista) continentale piuttosto che vettori inglesi. Le stesse compagnie britanniche hanno attivato partnership "ad hoc" con Aziende europee, per casi di questo tipo. Anche visivamente si riesce a percepire questa sensazione, per cui è molto elevata la presenza di trasportatori esteri in Regno Unito, in percentuale maggiore rispetto alla media europea.

La scelta britannica di non adesione all'Euro gioca alternativamente a favore ed a sfavore, a seconda del tipo di approccio all'argomento. I più maliziosi ritengono che la Gran Bretagna non abbia aderito all'Euro semplicemente per motivi di tradizione e soprattutto perché perderebbero l'effigie della Regina dalle banconote. Non nego che queste cause esistano e sia presenti, ma non possiamo pensare che il popolo inglese, ma soprattutto il Governo Britannico abbiano osteggiato l'adesione alla moneta unica solamente per questi futili motivi. In realtà, la Sterlina continua a dimostrarsi una valuta forte, legata al dollaro, ma comunque sempre in grado di resistere agli attuali squilibri della moneta americana. Fatto sta che, nell'ultimo periodo, quando il dollaro scende (nel rapporto con l'Euro) la Sterlina rimane sostanzialmente invariata rispetto alla moneta europea. Mentre invece, se il dollaro riacquista valore, anche la Sterlina ne beneficia. Questo rapporto Euro/Sterlina, conseguentemente, favorisce le importazioni inglesi dall'Europa continentale, ma ovviamente gioca a sfavore delle esportazioni.

In aggiunta, come dicono gli inglesi "*ultimo ma non ultimo*" le aree industriali e le infrastrutture hanno, in Gran Bretagna, costi molto più elevati rispetto ad altri paesi. Il mercato immobiliare, sia civile che industriale, ha riportato negli ultimi anni un incremento del valore del "mattone" decisamente smisurato, tale per cui in alcune zone (ad esempio nell'area attorno a Londra) gli immobili, in meno di 10 anni, hanno triplicato il proprio valore. Per dare una idea macroscopica della attuale situazione, un monolocale (35 – 40 mq) uso abitativo, in area suburbana di Londra, in prossimità di treno e/o fermata autobus, può costare tranquillamente 250 – 300 mila Euro. Questo stato di cose, ovviamente, non favorisce lo sviluppo industriale e manifatturiero in generale. La politica delle aziende, infatti, tende alla "locazione degli immobili su misura", tale per cui le Aziende richiedono la costruzione di grandi complessi di cui però non sono proprietari, ma bensì semplici affittuari. Con questo metodo, inoltre, le Aziende ottengono anche il vantaggio di non dover immobilizzare importanti risorse finanziarie, che vengono invece impiegate per altri scopi. Su questo fronte, l'Azienda all'avanguardia è la British Airways, che oltre per una politica strettamente finanziaria, ne ha anche trovato spunto per una maggiore mobilità delle infrastrutture, tale per cui, a seconda delle necessità, la Compagnia non disdegna il rapido trasferimento di interi reparti ad altre unità locali che risultano più idonee in quel momento.

Sulla organizzazione della British Airways, da un punto di visto logistico del personale, ritengo sia interessante soffermarsi un momento, aprendo una parentesi per una piccola divagazione. Durante un mio recente incontro con i Responsabili del principale centro Logistico di raccolta – stoccaggio e distribuzione parti di ricambio per aerei (il centro è ovviamente denominato "*The Link*") presso l'aeroporto di Heathrow, oltre a mostrarmi l'organizzazione del magazzino e del picking (niente di avveniristico) mi hanno invece spiegato l'organizzazione logistica del personale operante nel complesso. Infatti, nessuna persona (compresi i dirigenti !!) ha la propria scrivania. Inoltre, le postazioni presenti coprono circa l'80 % del personale operativo. Perché?? Ed il restante 20%? In realtà questo valore coincide con la percentuale di personale che giornalmente non è presente in sede per varie cause: malattia, trasferte, corsi, ferie, ecc.. Ognuno ha un proprio "armadietto" per gli effetti personali ed ogni mattina sceglie

una scrivania dove ubicarsi, ad esempio, per essere in prossimità di altre persone con cui ritiene, in quella giornata, di avere frequenti contatti (esempio: lavori di gruppo, riunioni). In conclusione, sono evidenti i vantaggi “logistici” in merito a risparmio di volumetria, costi di gestione, risparmio energetico, ecc...

Tornando, invece, ad un *overview* (quadro d'insieme) del mercato britannico, I fattori sopracitati hanno, obbligatoriamente, condizionato l'andamento industriale (e conseguentemente logistico) del Paese.

Nel settore “Materials Handling” si nota la pressoché scomparsa di realtà industriali locali, per cui tutte (o quasi) le Aziende di produzione di scaffalature, trasloelevatori, convogliatori, persino i carrelli elevatori (fatta eccezione per poche presenze peraltro di ottimo livello), provengono da realtà industriali straniere che hanno in Gran Bretagna uffici commerciali e progettuali. In questo settore è assoluto il predominio di Aziende di matrice tedesca (nomi noti), qualche realtà francese, quasi inesistente la presenza italiana. Il 2003 è stato un anno negativo sotto l'aspetto di impianti acquisiti e/o realizzati: il Responsabile inglese di una notissima Azienda tedesca di produzione di magazzini automatici, mentre mi mostrava le fotografie di imponenti impianti realizzati, ad una mia precisa domanda, ha dovuto ammettere che nessuno di essi era stato realizzato in suolo britannico! Gli analisti, peraltro, affermano che il 2004 è iniziato con ben altro impeto e si prevede un veloce recupero di quanto perso nello scorso anno. Tra le cause principali delle difficoltà del 2003, bisogna necessariamente enunciare la partecipazione anglosassone agli eventi bellici in Iraq.

Tutt'altra immagine viene, invece, offerta dal mercato informatico, per cui proliferano (e con successo) molte aziende specializzate in software per la logistica, con particolare riferimento alla logistica distributiva ed alle personalizzazioni di software di importanti Aziende multinazionali del campo. Hanno, ad esempio, grande successo gli strumenti per la localizzazione di indirizzi e calcolo percorsi per i trasportatori, oppure la personalizzazione di software per palmari, che qui vengono impiegati per applicazioni talvolta anche singolari (esempio, aggiornamento punteggi durante competizioni nei campi da golf). Tenendo ben presente che la produzione di hardware è ovviamente assente a tutto vantaggio dell'importazione dall'estremo oriente, bisogna constatare l'ottimo livello di produzione software locale, da considerarsi all'avanguardia.

La Gran Bretagna, infatti, è un paese che vuole mostrarsi all'estero con una immagine di ottima efficienza tecnica ed organizzativa, che però viene spesso vanificata, con risultati talvolta pessimi, dalla “non eccelsa” operatività dell'uomo in ambito lavorativo. Il costo del personale, infatti, è sostanzialmente più basso, in termini proporzionali, di quanto avviene, ad esempio, in Italia. L'imposizione fiscale, compresa l'assistenza medica e la previdenza, non supera generalmente il 30% dello stipendio lordo. E' vero che, in termini assoluti, gli stipendi medi inglesi sono decisamente più elevati rispetto alla media europea, ma è anche altrettanto vero che il costo della vita ha raggiunto livelli poco sostenibili. Questi fattori, pertanto, spingono alla continua mobilità del personale che quindi poco si affeziona ad un posto di lavoro.

In conclusione, **esiste spazio per le Aziende italiane che intendano aprirsi al mercato britannico?**

Certamente sì, ma a precise condizioni.

Innanzitutto sconsiglierei ad Aziende informatiche di avventurarsi sul mercato inglese, certamente non per incompetenza, ma per il semplice fatto che la concorrenza locale è molto vasta e competitiva. Anche le società di consulenza, se non attraverso partnerships ad hoc, avrebbero difficoltà notevoli ad entrare, in maniera competitiva, in diretta concorrenza con analoghe aziende locali.

Differente discorso per aziende produttrici, che invece avrebbero possibilità concrete. Mi riferisco, ad esempio, alle seguenti categorie:

- Attrezzature aree di carico/scarico camion (Pedane, passerelle, tunnel mobili, ecc..)
- Capannoni retrattili
- Carrelli elevatori
- Carrelli AGV/LGV
- Carriponte
- Imballaggi
- Pallet, contenitori e cassette
- Porte e portoni industriali
- Scaffalature metalliche
- Sistemi di pallettizzazione
- Manipolatori
- Magazzini automatici (traslo, convogliatori, ecc.)

Ovviamente, proprio per la peculiarità del mercato britannico ed anche per una differente mentalità degli inglesi, rispetto a noi Italiani, l'approccio non può certamente essere avviato tramite un semplice rapporto con un rappresentante locale. Questo tipo di accordo, infatti, non porterebbe a nessun risultato concreto, se non per occasionali esperienze, ma rischierebbe di esporre l'Azienda a costi inutili.

Innanzitutto suggerisco una indagine conoscitiva (tramite esperto) del mercato, per individuare i potenziali Clienti, la concorrenza locale, i costi di una struttura in loco ed infine la legislazione fiscale locale.

Qualora l'esito della ricerca fosse positivo e l'Azienda ritenesse interessante inserirsi nel mercato anglosassone, bisogna comunque valutare e quantificare un investimento minimo per una struttura locale, composta almeno da 1 commerciale, 1 progettista/impiantista (ed una segretaria); 1 anno si può considerare come tempo accettabile per vedere i primi risultati in termini di ritorno dell'investimento.