

## ECONOMIA | FORMAZIONE



**Formazione** Fra i problemi del settore la carenza di personale qualificato

# Cisita e Logip insieme per la logistica

di Sara Colonna



**Alberto Sacchini** Vice direttore di Cisita.



**Francesca Graniti** Customer Development Manager di Logip Srl

**S**i torna a parlare della carenza di figure professionali qualificate nel trasporto e nella logistica, problematica che affligge il settore già da diverso tempo. Si tratta di un problema molto serio e sentito, per il quale occorrono interventi urgenti e azioni concrete con la formazione a fare da cavallo di battaglia. Cisita e Logip, società di logistica in outsourcing con sede all'Interporto di Parma sono partner in un progetto che ha visto il coinvolgimento della azienda nella scelta di entrare nel Comitato Tecnico Scientifico della formazione segnale che conferma il giudizio positivo sulla collaborazione fra soggetti diversi per il raggiungimento di obiettivi importanti per il territorio. Ne parliamo con Alberto Sacchini, Vice Direttore di Cisita e con Francesca Graniti, Customer Development Manager di Logip Srl.

**Dott. Sacchini come è articolato il corso IFTS «Tecnico per la programmazione del ciclo logistico integrato di immagazzinamento, trasporto e spedizione»?**

Il corso ha una durata complessiva di 800 ore, di cui 280 ore di stage in azienda; quest'ultima fase applicativa è importantissima non solo perché completa la professionalità dei partecipanti rendendola prontamente spendibile nel mondo del lavoro ma soprattutto perché spesso consente agli allievi di ricevere una proposta occupazionale al termine del percorso formativo.

**Per le aziende che volesser partecipare sono previste agevolazioni?**

Il corso, co-finanziato dal Fondo Sociale Europeo e dalla Regione Emilia Romagna e quindi completamente gratuito per i partecipanti, è strutturato in modo che anche la fase d'aula

(520 ore) non comprende solo lezioni frontali ma anche laboratori e project work basati sulla metodologia learning by doing, volti all'applicazione e al completamento delle competenze tecnico professionali acquisite a lezione.

**La formula prevede anche un programma di visiting professor?**

Quest'anno, in particolare, oltre a visite e testimonianze aziendali (anche da parte di imprese estere), il corso sfrutterà il Laboratorio di Logistica Sostenibile di recentissima inaugurazione da parte del Viceministro delle Infrastrutture Teresa Bellanova presso l'ITIS Da Vinci.

**Quali sono i principali argomenti affrontati?**

Il corso ha l'obiettivo di formare un profilo tecnico-specialistico in grado di intervenire operativamente programmando le diverse fasi del ciclo logistico integrato, inserendosi potenzialmente sia all'interno di provider logistici, sia all'interno delle strutture di trasporto e spedizione di aziende manifatturiere.

**Quale è il messaggio principale che la formazione intende veicolare?**

Mi piace evidenziare come messaggio principale il metodo che ha condotto a questo obiettivo. Questo progetto nasce infatti da un accordo di rete che ha coinvolto Università, Scuole e Imprese. Il metodo consiste nella virtuosa

capacità di impegnarsi insieme per una crescita collettiva in una strategia di medio-lungo periodo.

**Dott.ssa Graniti in quali settori si sono concentrati e quali sono stati gli investimenti più importanti in questo senso?**

Solo nel 2020 Logip ha investito poco meno di 1 milione di euro per l'upgrade tecnologico delle automazioni di magazzino e upgrade di processo. Ci occupiamo di disegnare i processi operativi e informatici per i nuovi progetti, per poi migrare anche gli altri progetti verso i nuovi standard, per garantire maggiore efficacia ed efficienza. Ma l'investimento maggiore per Logip si concentra sull'asset più importante: le persone.

**Quali sono i risultati ottenuti? La formazione ha avuto un ruolo?**

Nel 2018 Logip fatturava 6 milioni di euro nel 2021 prevediamo di arrivare a 9 milioni di euro e l'obiettivo 2025 sono 12 milioni di euro. La formazione, o, purtroppo, la sua mancanza, gioca un ruolo cruciale nel nostro mondo. Non è pensabile di far crescere un'azienda come Logip senza inserire persone preparate, sia a livello tecnico, sia a livello di competenze. Per questo Logip crede moltissimo nel progetto portato avanti con Cisita nella creazione di percorsi formativi specializzati che consentano al mercato di poter assumere persone capaci.

**Quali sono i prossimi obiettivi per la vostra azienda?**

Crescita e miglioramento. Il nostro obiettivo è ottimizzare i processi, aumentare le performance grazie alle implementazioni tecnologiche. Per banalizzare «fare di più con minor sforzo». Per portare avanti tutti questi progetti è fondamentale formare le nostre persone verso mansioni più evolute.



**Silicon Alley**

di Paolo Ferrandi

## Rivian debutto (fin troppo) con il botto

Anche questa settimana c'è stato un debutto di successo a Wall Street. No, non mi riferisco a Delimobil, la società di car sharing sul mercato russo nel cui Consiglio d'amministrazione siede Matteo Renzi. Anche perché la quotazione è stata rinviata a data da destinarsi. Mi riferisco a Rivian, il produttore di veicoli elettrici in cui hanno investito, tra gli altri, Amazon e Ford. Rivian è sbarcata a Wall Street come la maggiore initial public offering (Ipo) americana dal 2014, confermando il forte interesse degli investitori per il mercato dei veicoli elettrici. I miliardi di dollari raccolti da Rivian con la quotazioni consentiranno un aumento della produzione e un'accelerazione nello sviluppo di nuovi modelli. Rivian si augura di poter ripetere il successo di Tesla, che è volata a una capitalizzazione di 1.000 miliardi. E Rivian è sulla buona strada visto che non si è fermata sui valori dell'Ipo (78 dollari), ma è cresciuta tantissimo nella prima settimana: venerdì scorso ha chiuso a quasi 130 dollari. A 78 dollari per azione Rivian valeva 66,5 miliardi di dollari, mentre a 130 dollari molto più di 120 miliardi di dollari. Per capirci più degli 88 miliardi di Generale Motors e degli oltre 70 miliardi di Ford. Tutto bene, quindi? Sì, se ci si esalta per l'enorme afflusso di capitali che negli Stati Uniti premiamo le imprese innovative in un settore in crescita esponenziale. Un po' meno se si fanno delle considerazioni non dico pessimistiche, ma, come dire, un po' più prudenti. È pur vero che il valore azionario di un'azienda viene determinato dalle potenzialità di crescita future, ma è anche vero che, come nota con malizia il Wall Street Journal, stiamo parlando di un'azienda che finora ha venduto solo 156 pick-up. Quando Tesla si è quotata, nel 2010, aveva 93 milioni di dollari di entrate ed era valutata a 1,7 miliardi. Rivian in questo trimestre ha previsto entrate per un milione di dollari. Un po' poco per la quotazione stratosferica che si ritrova. Non si sa per quanto.



Lo sviluppo delle competenze è fondamentale