

Notizie dall'estero *News from foreign countries*

Dott. Ing. Massimiliano BRUNER

TRASPORTI SU ROTAIA (RAILWAY TRANSPORTATION)

USA: presentato il primo treno della nuova metropolitana di Honolulu

Direttamente dalle Hawaii, nel cuore dell'oceano Pacifico, Hitachi Rail Italy ha presentato il primo dei 20 veicoli a 4 casse previsti per la nuova metropolitana di Honolulu (fig. 1).

Realizzate e assemblate in Italia, presso la fabbrica di Reggio Calabria, le carrozze vengono completate, arredate e dotate di tutte le innovazioni tecnologiche previste, nello stabilimento HRI di Pittsburg in California e trasportate alle Hawaii.

La nuova metro di Honolulu, costruita da Hitachi Rail Italy, ha la particolarità di essere driverless, ovvero a guida senza conducente, grazie ai sofisticati sistemi di controllo Ansaldo STS. Entrambe le società fanno parte della Joint Venture Ansaldo Honolulu JV che si è aggiudicata un contratto con HART (Honolulu Authority for Rapid Transportation) pari ad un valore di oltre 1 miliardo e 300 milioni di dollari.

I veicoli sono ideati da Hitachi Rail Italy per assolvere alle richieste interne e turistiche dell'isola di Hawaii. Hanno una capienza di oltre 600 passeggeri tra cui 120 posti a sedere e 68 flip up.

“Consegniamo il primo treno completo, rispettando perfettamente le tempistiche concordate con il cliente – ha sottolineato M. MANFELLOTTO, CEO di Hitachi Rail Italy – Questa commessa rafforza il nostro piano di sviluppo globale, che ci vede

presenti in ogni parte del mondo, dal continente americano fino alla Cina e Taiwan. Uno sviluppo che si basa su qualità e affidabilità, nel massimo rispetto delle esigenze dei nostri committenti, grazie ad una capacità produttiva che ha raggiunto livelli elevatissimi”.

La presenza di Hitachi Rail Italy (ex AnsaldoBreda) negli Stati Uniti risale a parecchi decenni fa ed è costellata di successi. Tra quelli maggiormente rilevanti spiccano la metropolitana di Washington (ancora in servizio), quella di Los Angeles (in servizio), quella di Atlanta (in servizio) e il tram a San Francisco. Prodotti HRI (ex AB) anche a Boston, Cleveland. Hitachi Rail Italy ha stabilimenti in terra americana: a Miami (inaugurato da circa un mese), a Pittsburg (California) e a Dansville (New York) (Comunicato stampa Hitachi Rail Italy, 3 maggio 2016).



(Fonte – Source: Hitachi Rail)

Fig. 1 – Il primo convoglio Hitachi Rail per la metro di Honolulu.
Fig. 1 – The first Hitachi Rail metro for Honolulu M.

USA: the first train of the new metro of Honolulu unveiled

Directly from Hawaii, in the heart of the Pacific Ocean, Hitachi Rail Italy unveiled yesterday the first of 20, 4-cars vehicles for the new metro of Honolulu (fig. 1).

Manufactured and assembled in Italy, at the factory in Reggio Calabria, the cars are completed, furnished and equipped with all the foreseen technological innovations, in the HRI site of Pittsburg in California and transported to Hawaii.

The new Honolulu metro, manufactured by Hitachi Rail Italy, has the peculiarity of being driverless, that is without driver, thanks to the sophisticated control systems of Ansaldo STS. Both companies are part of the Joint Venture Ansaldo Honolulu JV that was awarded a contract with HART (Honolulu Authority for Rapid Transportation) of over 1 billion 300 million dollars.

The vehicles are designed by Hitachi Rail Italy to fulfill the internal and tourist requirements of the Hawaii Island. They have a capacity of over 600 passengers including 120 seats and 68 flip up.

“We deliver the first complete train, perfectly in compliance with the deadlines agreed with the customer – un-

derscored M. MANFELLOTTO, CEO of Hitachi Rail Italy - This order strengthens our global development plan, which sees us present in every part of the world, from the Americas to China and Taiwan. A development that is based on quality and reliability, with maximum respect for the needs of our customers, thanks to a production capacity that has reached very high levels”.

The presence of Hitachi Rail Italy (former AnsaldoBreda) in the United States goes back several decades ago and it is full of successes. Among the most important ones stand out the metro of Washington (still in operation), of Los Angeles (in operation), of Atlanta (in operation) and the tram in San Francisco. HRI products (former AB) also in Boston, Cleveland. Hitachi Rail Italy has factories in America: Miami (opened about a month ago), Pittsburg (California) and Dansville (New York) (Hitachi Rail Italy press release, May 3, 2016)

TRASPORTI INTERMODALI INTERMODAL TRANSPORTATION

Svizzera: conferenza stampa di bilancio e strategia Hupac 2016-2020

Hupac SA, operatore svizzero del traffico combinato (fig. 2), chiude l'anno d'esercizio 2015 con un leggero incremento del volume di trasporto, ma con un risultato di gestione fortemente influenzato dalla variazione del cambio CHF/EUR. La strategia di Hupac per il periodo 2016-2020 prevede investimenti per la ferrovia di pianura via Gottardo e per l'accesso a nuovi segmenti di mercato e nuove aree geografiche.

- *Positivo risultato di gestione in un mercato difficile.*

Nell'anno d'esercizio 2015 Hupac è riuscita a rafforzare lievemente la propria posizione di mercato con una crescita in volume pari allo 0,2%. Il volume di trasporto merci nel traffico transalpino attraverso la Svizzera ha segnato una stagnazione, con un'evoluzione negativa dello 0,6%, mentre nel traffico non transalpino

si è registrata una crescita del 5,9%. L'utile d'esercizio del Gruppo Hupac ha subito una contrazione del 19,7% portandosi a poco meno di CHF 6,1 mio. A questo proposito occorre menzionare l'andamento del tasso di cambio CHF/EUR e le sue pesanti ripercussioni sulle esportazioni delle imprese svizzere. I ricavi di Hupac SA sono diminuiti del 10,3% e i costi delle prestazioni fornite dell'11,8%. Ne è risultato un utile lordo di CHF 100 mio, equivalente a una diminuzione del 4,2% rispetto all'esercizio precedente. Il cash flow del Gruppo Hupac si è mantenuto costante sui CHF 41,3 mio, mentre gli investimenti in immobilizzi sono aumentati del 46,3%, collocandosi a CHF 24,6 mio.

- *Hupac nuovamente su un percorso di crescita.*

Negli scorsi anni il volume di trasporto di Hupac è cresciuto solo in misura modesta. Tra le cause figurano la stagnazione dell'economia europea, il rafforzamento del franco verso l'euro e il crollo del prezzo del gasolio. Ciò nonostante, Hupac intra-

vede grandi opportunità per il traffico intermodale attraverso la Svizzera. L'ormai imminente apertura della galleria base del San Gottardo è infatti un evento epocale che nel lungo periodo comporterà un fortissimo incremento delle opportunità di mercato sull'asse del Gottardo. Le misure complementari – galleria di base di Monte Ceneri, corridoio di 4 metri fino in Italia, potenziamento delle capacità dei terminal in Italia – saranno realizzati entro il 2020. “Con la nostra nuova strategia 2016-2020 stiamo preparando il terreno per un percorso di crescita”, ha spiegato H.J. BERTSCHI, presidente del Consiglio di Amministrazione di Hupac SA in occasione della conferenza stampa di bilancio tenutasi a Zurigo. “Nei prossimi anni ci prepareremo per la ferrovia di pianura via Gottardo. Il programma di investimenti nei prossimi cinque anni prevede circa CHF 280 milioni per terminal, materiale rotabile e sistemi informatici”.

- *L'obiettivo è riconquistare quote di mercato attraverso la Svizzera e*



(Fonte – Source: Hupac)

Fig. 2 – Hupac SA, operatore svizzero del traffico combinato, chiude l'anno d'esercizio 2015 con un leggero incremento del volume di trasporto, ma con un risultato di gestione fortemente influenzato dalla variazione del cambio CHF/EUR. La strategia di Hupac per il periodo 2016-2020 prevede investimenti per la ferrovia di pianura via Gottardo e per l'accesso a nuovi segmenti di mercato e nuove aree geografiche.

Fig. 2 - Swiss combined transport operator Hupac ended the 2015 financial year with a slight increase in volume. The results were impacted by the change in the CHF/EUR exchange rate. Hupac's 2016-2020 strategy includes investments for the Gotthard flat track and to enter new segments and new geographic markets.

acquisire nuovi traffici, in particolare nei segmenti dei trailer e dei beni di consumo.

Parallelamente si dovrà accelerare l'espansione geografica. Sul mercato russo Hupac sta portando avanti la sua strategia di sviluppo con proprio materiale rotabile per lo scartamento largo utilizzato in Russia, mentre ad inizio 2016 è stata inaugurata a Shanghai una succursale per la gestione del mercato cinese. Altri mercati target sono l'Europa sudorientale con trasporti fino alla Turchia, la penisola iberica e la Francia.

La business unit Company Shuttle, costituita ad inizio 2015, può già registrare i primi successi con diversi nuovi treni. Per il 2016 Hupac si attende una netta crescita in questo segmento. Il trasporto marittimo inland è un interessante mercato di crescita in cui Hupac intende posizionarsi nei prossimi anni in modo da sfruttare le sinergie con i mercati chiave.

Numerosi sono i progetti di terminal che supportano la strategia di crescita di Hupac. In particolare, vanno menzionati i progetti di Basilea Nord, Milano, Piacenza, Brescia e Düsseldorf-Holthausen insieme ai partner, nonché il progetto di Brwinów presso Varsavia gestito in proprio. Il completamento dei terminal è previsto nell'orizzonte temporale 2018-2020.

- *Galleria di base del San Gottardo: successi rapidi per il trasferimento del traffico.*

I preparativi per l'entrata in funzione della galleria base del Gottardo nel dicembre 2016 stanno procedendo a pieno ritmo. Le prime corse di prova con i treni Hupac sono andate a buon fine. L'attività operativa quotidiana ne beneficerà da diversi punti di vista:

- stabilizzazione dell'affidabilità delle tratte rispetto all'influsso dei fenomeni atmosferici;
- accorciamento della tratta di 30 chilometri;
- minor numero di fermate intermedie per cambio locomotori e utilizzo di locomotori di spinta;

- minor consumo energetico;
- spese di manutenzione ridotte per il materiale rotabile data l'eliminazione della tratta montana;
- nuovo sistema operativo con ETCS per una maggiore stabilità degli orari e una maggiore puntualità;
- capacità sufficienti per la crescita futura.

Entro la fine del 2020 saranno ultimati la galleria di base del Ceneri e il corridoio di 4 m tra Basilea e il nord Italia. "Il miglioramento dei parametri produttivi come lunghezza dei treni di 750 m, profili fino a 4 metri e tonnellaggi fino a 1600 t con un solo locomotore ci consentirà di produrre con maggiore efficienza e quindi di compensare la riduzione dei sussidi d'esercizio", ha spiegato B. KUNZ, direttore di Hupac. Per il momento il settore deve però rassegnarsi ad affrontare una fase di intensa attività costruttiva che durerà più anni. La sfida maggiore è rappresentata dal blocco totale di sei mesi della tratta di Luino nel 2017. "Con i nostri partner presso i gestori delle infrastrutture e delle imprese ferroviarie, stiamo studiando alternative e deviazioni che permettano di costruire le infrastrutture del futuro con effetti ridotti il più possibile sull'attività operativa del presente".

- *La sfida futura più impegnativa consisterà nel sostenere la concorrenzialità della rotaia rispetto alla strada a livello europeo.*

"Il trasporto su strada beneficia del calo dei costi energetici, mentre la corrente per trazione ferroviaria, regolamentata dallo Stato, non è partecipe di questo vantaggio in tutti i paesi", osserva BERTSCHI. Il sistema ferroviario soffre di una molteplicità di ostacoli e impedimenti formati nel corso del tempo, che gravano soprattutto sui trasporti internazionali. "Se vogliamo tenere testa alla strada, le normative devono essere semplificate e armonizzate a livello europeo. Questo riguarda le procedure di omologazione del materiale rotabile, i sistemi dei prezzi delle tracce, le norme di sicurezza e operative, il

regime linguistico per i macchinisti e molto altro".

- *Una flotta carri interamente a bassa rumorosità.*

A fine 2015 Hupac ha completato con successo il programma messo a punto dall'Ufficio federale dei trasporti per la riduzione dell'inquinamento fonico dei carri merci. Hupac è così l'unica impresa europea a disporre di una flotta di circa 5000 carri interamente a bassa emissione fonica. Nel 2015 Hupac ha messo in circolazione una prima serie di carri tasca dotati di freni a disco, una nuova tecnologia che consente di ridurre ulteriormente il valore di rumorosità di circa 3 decibel.

- *Profilo del Gruppo Hupac.*

Hupac è l'azienda leader nel trasporto combinato attraverso le Alpi svizzere ed è uno dei principali operatori in Europa. L'azienda si impegna affinché sempre più merci possano essere trasportate su rotaia anziché su strada, contribuendo così in misura notevole al trasferimento del traffico e alla salvaguardia dell'ambiente. L'offerta di Hupac comprende 100 treni al giorno tra le maggiori aree economiche europee fino in Russia ed Estremo Oriente. Nel 2015 il volume di traffico ammontava a circa 662.000 spedizioni stradali.

Il Gruppo Hupac è formato da 16 società con sedi operative in Svizzera, Italia, Germania, Olanda, Belgio, Polonia, Russia e Cina, ed occupa circa 400 collaboratori. La Hupac SA è stata fondata a Chiasso nel 1967. Il capitale sociale ammonta a CHF 20 milioni ed è ripartito fra circa 100 azionisti. Il 72% del capitale appartiene ad aziende di trasporti e logistica, il 28% a società ferroviarie. In questo modo si garantisce vicinanza al mercato e indipendenza dalle ferrovie (*Comunicato stampa Hupac*, 12 maggio 2016).

Switzerland: financial results media conference and Hupac strategy 2016-2020

Swiss combined transport operator Hupac ended the 2015 financial year

with a slight increase in volume (fig. 2). The results were impacted by the change in the CHF/EUR exchange rate. Hupac's 2016-2020 strategy includes investments for the Gotthard flat track and to enter new segments and new geographic markets.

Positive financial results in a difficult market In the 2015 financial year, Hupac was able to slightly expand its market position with a 0.2% increase in volume. The volume in transalpine transports through Switzerland stagnated (down by 0.6%), while the volume in non-transalpine traffic increased by 5.9%. The Hupac Group's profit for the year fell by 19.7% to just under CHF 6.1 million. The development of the CHF/EUR exchange rate and its serious effects on Swiss companies engaged in exports should be noted in relation to this. Hupac Ltd.'s revenue declined by 10.3%, while production costs decreased by 11.8%. This resulted in gross profits of CHF 100 million, representing a 4.2% decrease from the prior year. The cash flow of the Hupac Group remained virtually unchanged at CHF 41.3 million, while capital expenditures in fixed assets rose by 46.3% to CHF 24.6 million.

- Hupac returning to growth.

The growth of Hupac's transports was modest in recent years. The reasons for this include the stagnation of the European economy, the strengthening of the Swiss currency relative to the euro and the drop in fuel prices. Nevertheless, Hupac sees great opportunities for combined transports through Switzerland. The upcoming opening of the Gotthard base tunnel is a monumental event and will significantly improve the market opportunities on the Gotthard line in the long term. The supplemental measures – Ceneri base tunnel, 4-meter corridor up to Italy, expansion of the terminal capacity in Italy – will be completed by 2020. "With our new 2016-2020 strategy, we are setting the course for growth", explained H.J. BERTSCHI, Chairman of the Board of Hupac Ltd., at the presentation of the company's annual results to the media in Zurich. "In the coming years, we will prepare for the flat track via the Gotthard. With respect to

the investment programme for the next five years, we have earmarked approximately CHF 280 million for terminals, rolling stock and IT systems".

- The objectives are to win back market share through Switzerland and to acquire new business, especially in the trailer transport and consumer goods segments.

At the same time, the geographic developments are expected to be advanced. In the Russian market, Hupac will continue its growth strategy with its own rolling stock for the Russian broad gauge track. In early 2016 a branch was opened in Shanghai for the market in China. Other target markets are southeast Europe with transports to Turkey, the Iberian Peninsula and France.

The Company Shuttle business unit, established in early 2015, has achieved initial success with several new trains. For 2016 Hupac expects significant growth in this segment. The port to hinterland connections with containers is an interesting growth market where Hupac intends to position itself in the years ahead to use synergies with the core markets.

Hupac's growth strategy is supported by a number of terminal projects. Noteworthy examples include the projects Basel North, Milan, Piacenza, Brescia, and Düsseldorf-Holthausen jointly with partners, while the Brwinów project near Warsaw is managed by Hupac alone. Completion of the terminals is anticipated within the 2018-2020 timeframe.

- Gotthard base tunnel: quick wins for modal shift.

The preparations for the opening of the Gotthard base tunnel in December 2016 are progressing at full speed. The first test runs with Hupac trains have been successful. Day-to-day operations will benefit in many respects:

- more reliable routes regardless of weather conditions;
- decrease of the route by 30 km;
- fewer stops to change locomotives and to use bank engines;
- lower energy consumption;

- less rolling stock maintenance due to the elimination of the mountain route;
- new operating concept with ETCS for greater timetable stability and punctuality;
- sufficient capacity for future growth.

By the end of 2020, the Ceneri base tunnel and the 4 m corridor between Basel and northern Italy will be completed. "With improved production parameters, such as a 750 m train length, profiles up to 4 m in height and a train weight of up to 1600 t with one locomotive, we are able to produce more efficiently and thus compensate the reduction in operating subsidies", according to Hupac Managing Director B. KUNZ. First, however, the sector has to get ready for several years of intensive construction. The greatest challenge is a 6-month total closure of the Luino line in 2017. "We are currently working with our partners among the infrastructure operators and railway companies to develop alternatives and detours so that the infrastructures of the future can be built with a minimum impact on today's operational activities".

- The major challenge of the future is to maintain the ability of the railways in Europe to compete with road transports.

"Road transports are benefiting from falling energy prices, while the government-regulated traction current is not part of this development in all countries", BERTSCHI remarks. The rail system suffers from a number of hurdles and obstacles that grew over time, burdening especially international transports. "If we want to keep up with the road, standards have to be simplified and harmonised throughout Europe. This involves qualification procedures for rolling stock, train-path price systems, safety and operating requirements, language regulations for train drivers, and much more."

- All low-noise wagon fleet.

In late 2015 Hupac successfully completed the programme imposed by the Federal Office of Transport regarding the reduction of noise generated by freight wagons. As a result, Hupac is

the only company in Europe with an entire low-noise fleet of approximately 5000 wagons. In 2015 Hupac started operating a first series of pocket wagons with disk brakes. This new technology allows a further decrease of the noise level by around 3 dB.

Hupac Group profile Hupac is the leading combined transport operator through Switzerland and one of the market leaders in Europe. The company works to ensure that an increasing volume of goods can be transported by rail and not by road, thus making an important contribution to modal shift and environmental protection. Hupac operates 100 trains every day between Europe's main economic areas and as far away as Russia and the Far East. In 2015, the traffic volume was around 662,000 road consignments.

The Hupac Group is composed of 16 companies with locations in Switzerland, Italy, Germany, the Netherlands, Belgium, Poland, Russia and China and employs around 400 persons. Hupac Ltd. was founded in 1967 in Chiasso. The company has approximately 100 shareholders. The share capital amounts to CHF 20 million, 72% belongs to logistics and transport companies, while 28% is held by rail companies, thus guaranteeing closeness to the market and independence from the railway companies (Hupac Press Release, May 12, 2106)

**INDUSTRIA
MANUFACTURES**

Francia: per Alstom solidi risultati nel 2015/16

Tra il 1° aprile 2015 e il 31 marzo 2016 Alstom ha realizzato una performance commerciale record (tabella 1), con ordini ricevuti e portafoglio ordini pari rispettivamente a €10,6 miliardi e €30,4 miliardi. Nell'arco dello stesso periodo, il fatturato è aumentato del 12% (7% su base organica), raggiungendo un valore di €6,9 miliardi. L'EBIT rettificato è salito a €366 milioni, il 23% in più rispetto allo scorso anno, con conseguente margine EBIT rettificato del 5,3%.

Il reddito netto (quota del Grup-

TABELLA 1

Dati "chiave" finanziari di Alstom
Financial key data from Alstom

(In milioni di euro)	2014/15	2015/16
Dati su base reale		
Portafoglio ordini	28.394	30.363
Ordini ricevuti	10.046	10.636
Fatturato	6.163	6.881
EBIT rettificato	298	366
Margine EBIT rettificato	4,8%	5,3%
Reddito netto – Quota del Gruppo	719	3.001
Free cash flow	429	2.614
Liquidità netta / (indebitamento)	3.14	203

(Fonte – Source: Alstom)

po) ha raggiunto €3,0 miliardi, beneficiando della cessione delle attività Energia a General Electric ed essendo influenzato da svalutazioni straordinarie, principalmente in Francia.

Alstom dispone oggi di un bilancio molto solido. L'indebitamento netto si è ridotto significativamente a €0,2 miliardi al 31 marzo 2016, rispetto a €3,1 miliardi al 31 marzo 2015. Il patrimonio netto ammonta a €3,3 miliardi al 31 marzo 2016.

In seguito al cash return agli azionisti di €3,2 miliardi tramite un'offerta pubblica di riacquisto delle azioni, il consiglio di amministrazione proporrà di non distribuire dividendi alla prossima assemblea generale degli azionisti.

“Il 2015/16 è il secondo anno commerciale record consecutivo per Alstom, grazie ad un importante progetto di locomotive elettriche in India e ai successi in tutte le regioni e nelle diverse linee di prodotto. L'aumento del fatturato ha superato le aspettative, con una crescita organica media di oltre il 5% rispetto agli ultimi quattro anni. L'EBIT rettificato è aumentato di oltre 20%. Il bilancio si è rafforzato grazie all'operazione con General Electric. L'implementazione della no-

stra strategia rispetta la tempistica, permettendoci di confermare i nostri obiettivi per il 2020”, ha commentato H. POUPART-LAFARGE, Presidente e CEO di Alstom.

• *Strategia 2020 sul binario giusto*

La strategia 2020 di Alstom si basa su cinque pilastri:

1. *Organizzazione incentrata sul cliente*

Il Gruppo ha confermato la sua posizione di leadership, con un livello record di ordini pari a €10.636 milioni registrati nell'esercizio 2015/16, rispetto a €10.046 milioni per lo stesso periodo dell'anno scorso, che comprendeva un contratto da €4 miliardi in Sudafrica.

La solida performance commerciale di Alstom è stata favorita in particolare da un importante contratto per locomotive elettriche e relativa manutenzione in India, del valore di circa €3,2 miliardi. Altri successi commerciali sono stati conseguiti in tutte le regioni, tra questi figurano i treni Pendolino con manutenzione in Italia, i treni regionali in Belgio, Germania, Francia e Algeria, la manutenzione delle locomotive in Kazakistan, le locomotive in Azerbaigian, i sistemi di metropolitane a Panama e la

metropolitana in India, oltre a sistemi di segnalamento in India, Hong-Kong, Canada e Regno Unito.

Il portafoglio ordini ha raggiunto un livello record di €30,4 miliardi al 31 marzo 2016, incluso circa un terzo di servizi.

2. Gamma completa di soluzioni

Nell'esercizio 2015/16, il fatturato totale di Alstom ha raggiunto €6.881 milioni, con un incremento del 12% (7% su base organica). Il rapporto ordini ricevuti su fatturato si è mantenuto solido, oltre 1,5.

Segnalamento, sistemi e servizi hanno rappresentato il 54% del fatturato nel 2015/16, in linea con l'obiettivo 2020 del 60%. La crescita del 30% del fatturato per le attività di segnalamento è stata sostenuta dall'integrazione di GE Signalling ed SSL nel Regno Unito, così come dall'esecuzione di progetti in Spagna e Francia. Il fatturato per i sistemi è aumentato del 49%, con l'avanzamento del sistema di metropolitane di Riyad, in Arabia Saudita, e la consegna di sistemi urbani in Brasile e Venezuela. I servizi hanno raggiunto €1,5 miliardi di fatturato grazie all'esecuzione dei contratti di manutenzione nel Regno Unito e in Svezia, nonché all'incremento delle attività negli Stati Uniti. Le principali consegne di treni hanno riguardato treni regionali in Europa, la continuazione del progetto per il cliente PRASA in Sudafrica e treni urbani a Singapore, in Argentina, India e Algeria.

3. Creazione di valore attraverso l'innovazione

L'innovazione rappresenta una fonte di competitività e differenziazione per Alstom. Secondo gli obiettivi dell'azienda, il 30% dei suoi ordini dovrà derivare da prodotti di nuovo sviluppo entro il 2020. Per raggiungere questo obiettivo, il Gruppo ha mantenuto il suo livello di ricerca e sviluppo (esclusi capitalizzazione e ammortamenti) a €156 milioni, vale a dire il 2,3% del fatturato, nell'esercizio 2015/16. Nell'ottobre 2015, Alstom è stata scelta per dotare la città di Nizza di Citadis X05, l'ultima generazione di tram, ed SRS, l'innovativa soluzione di ricarica statica a terra.

4. Eccellenza operativa e ambientale

In linea con l'obiettivo di potenziare l'eccellenza operativa, Alstom ha generato un EBIT rettificato di €366 milioni nel 2015/16, rispetto a €298 milioni dell'anno precedente, con un aumento del 23%. Il margine EBIT rettificato ha raggiunto il 5,3% per l'esercizio 2015/16, rispetto al 4,8% per l'anno precedente, grazie al volume, al mix di portafoglio e ad azioni di eccellenza operativa, che hanno consentito di bilanciare la pressione sui prezzi e la competitività del mercato.

In termini di eccellenza ambientale, il consumo energetico dovrà essere ridotto del 20% per le soluzioni e del 10% per le attività operative entro il 2020. Con l'obiettivo di migliorare costantemente la sicurezza sul lavoro, il Gruppo si è prefissato di arrivare ad un tasso di frequenza degli infortuni pari a 1 entro il 2020. Alstom ha già ridotto il suo consumo energetico per le attività operative del 2,3% e il tasso di frequenza degli infortuni a 1,8 quest'anno.

5. Diversità e spirito imprenditoriale

L'azienda ha l'ambizione di aumentare l'eterogeneità, con l'obiettivo di arrivare al 25% di ruoli manageriali o professionali occupati da donne e al 50% di alti dirigenti e di talenti di nazionalità non europea entro cinque anni. Entrambi gli obiettivi sono a buon punto. I dipendenti di Alstom di tutto il mondo condividono la stessa cultura, sostenuta da solidi valori di integrità ed etica.

• Bilancio solido

Beneficiando della cessione delle attività Energia a General Electric, il reddito netto (quota del Gruppo) è stato pari a €3.001 milioni nell'esercizio 2015/16. Questo risultato ha incluso svalutazioni eccezionali, principalmente in Francia.

Durante l'esercizio 2015/16, il free cash flow del Gruppo è stato negativo pari a €2.614 milioni, soprattutto a causa del free cash flow delle attività cedute a €1.461 milioni e alla chiusura del contenzioso con il dipartimento di giustizia americano e conseguente pagamento di una sanzione pari a circa €720 milioni. Il free cash

flow delle attività di trasporto è stato leggermente positivo.

Alstom ha fatto investimenti per €154 milioni nell'esercizio 2015/16 e la necessità costante di rafforzare il proprio network, così come le competenze locali, porterà ad effettuare ulteriori investimenti eccezionali di €300 milioni nel corso dei prossimi tre anni.

Il Gruppo presentava disponibilità liquide lorde di €2,0 miliardi a fine marzo 2016, con una linea di credito non utilizzata di €0,4 miliardi.

In accordo con gli impegni presi, il Gruppo ha completamente restituito il debito. L'indebitamento netto residuo di €203 milioni al 31 marzo 2016 è legato a piccole acquisizioni e al costo per il riacquisto di obbligazioni. Il patrimonio netto ha raggiunto €3.328 milioni al 31 marzo 2016.

• Obiettivi per il 2020 confermati

Entro il 2020 il fatturato dovrà crescere organicamente del 5% l'anno. L'EBIT rettificato dovrà raggiungere circa il 7% entro il 2020, grazie al volume, ad un mix di portafoglio e ai risultati delle azioni di eccellenza operativa. Entro il 2020, Alstom prevede una conversione pressoché totale del reddito netto in free cash flow (*Comunicato stampa Alstom*, 11 maggio 2016).

France: for Alstom good results in 2015/16

Between 1 April 2015 and 31 March 2016, Alstom achieved a record commercial performance with orders received and backlog at respectively €10.6 billion and €30.4 billion (table 1). Over the same period, sales were up 12% (7% organically), amounting to €6.9 billion. The adjusted EBIT increased to €366 million, 23% above last year, leading to an adjusted EBIT margin of 5.3%.

Net income (Group share) reached €3.0 billion, benefitting from the sales of Energy activities to General Electric and after impact of exceptional impairments mainly in France.

Alstom benefits today from a very strong balance sheet. The net debt sig-

nificantly decreased to €0.2 billion on 31 March 2016 compared to €3.1 billion on 31 March 2015.

Equity amounted to €3.3 billion at 31 March 2016. Following the cash return to shareholders of €3.2 billion through the public share buy-back offer, the Board of Directors will propose no dividend distribution at the next Annual General Meeting.

"2015/16 is the second record commercial year in a row for Alstom, including a major e-Locos project in India and successes across all regions and product lines. Sales growth exceeded expectations with above 5 % average organic growth over the past four years. The adjusted EBIT was up by over 20%. Balance sheet is strengthened by the transaction with General Electric. The implementation of our strategy is on track allowing us to confirm our 2020 objectives.", said Henri Poupard-Lafarge, Alstom's Chairman & Chief Executive Officer.

- 2020 strategy on track

Alstom 2020 strategy is based on the five following pillars:

1. Customer focused organisation

The Group confirmed its leading position with a record high level of orders of €10,636 million booked in the fiscal year 2015/16. This compares to €10,046 million over the same period last year which included a €4 billion contract in South Africa.

Alstom's strong commercial performance was notably driven by a major contract for electric locomotives and associated maintenance in India of about €3.2 billion. Other commercial successes were registered in all regions including Pendolino trains with maintenance in Italy, regional trains in Belgium, Germany, France and Algeria, maintenance of Kazakh locomotives, locomotives in Azerbaijan, metro systems in Panama and metro in India, as well as signalling systems in India, Hong Kong, Canada and United Kingdom.

The backlog reached a record high and amounted to €30.4 billion on 31 March 2016, including around one third of services.

2. Complete range of solutions

In fiscal year 2015/16, Alstom's total sales reached €6,881 million, up 12% (7% organically). The book-to-bill remained strong, above 1.5. Signalling, systems and services represented 54% of sales in 2015/16, in line with 2020 objective of 60%. Signalling sales growth of 30% was supported by the integration of GE Signalling and SSL in the United Kingdom, as well as by projects executions in Spain and France. Systems sales increased by 49% with progress of Riyadh metro system in Saudi

Arabia and urban systems deliveries in Brazil and Venezuela. Services reached €1.5 billion of sales thanks to execution of maintenance contracts in United Kingdom and Sweden as well as increasing activities in the USA. Main standalone trains deliveries included regional trains in Europe, on-going execution of project for PRASA customer in South Africa and urban trains in Singapore, Argentina, India and Algeria.

3. Value creation through innovation

Innovation is a source of competitiveness and differentiation for Alstom. The company expects 30% of its orders to come from newly developed products by 2020. To achieve this target, the Group sustained its level of research and development (excluding capitalization and amortisation) at €156 million, i.e. 2.3% of sales, in fiscal year 2015/16. In October 2015, Alstom was chosen to equip the city of Nice with Citadis X05, its latest generation of tramway and SRS, its innovative ground-based static charging solution.

4. Operational and environmental excellence

In line with its objective to boost operational excellence, Alstom delivered an adjusted EBIT of €366 million in 2015/16 compared to €298 million the previous year, representing a 23% increase. The adjusted EBIT margin reached 5.3% for the fiscal year 2015/16 versus 4.8% for last fiscal year, thanks to volume, portfolio mix and operational excellence actions which enabled to offset price pressure and competitive environment.

In terms of environmental excellence, energy consumption is to be reduced by 20% for solutions and by 10% for operations by 2020. With the objective of constantly improving safety at work, the Group targets an occupational injury frequency rate of 1 by 2020.

Alstom has already reduced its energy consumption for operations by 2.3% and its occupational injury frequency rate to 1.8 this year.

5. Diverse and entrepreneurial people

To reflect Alstom's passenger base, the company has the ambition to increase diversity, aiming for 25% of Management or Professional roles to be occupied by women, and 50% of senior management and talent pool to be non-European within five years. Both objectives are on track. Alstom's employees around the world all share the same culture, underpinned by strong integrity and ethics values.

- Solid balance sheet

Benefitting from the sales of Energy activities to General Electric, the net income (Group share) amounted to €3,001 million in the fiscal year 2015/16. This result included exceptional impairments mainly in France.

During fiscal year 2015/16, the Group free cash flow was negative at €2,614 million, mainly due to the free cash flow of discontinued activities at €(1,461) million and the settlement of the US Department of Justice fine for around €720 million. The free cash flow of transport operations was slightly positive.

Number of work-related injuries which prevent the injured person from carrying out work for a period of at least one full day per million of hours worked. Before tax and financial cash-out Alstom invested €154 million in capital expenditures in fiscal year 2015/16 and the continuous need to reinforce its network as well as local competences should trigger an exceptional €300 million capex over the next three years. The Group had a gross cash in hand of €2.0 billion at the end of March 2016 and a fully undrawn credit line of €0.4 billion. As

committed, the Group has been fully deleveraged. The remaining net debt of €203 million at 31 March 2016 resulted from small acquisitions and the cost of bond buy-back. Equity reached €3,328 million at 31 March 2016.

- Objectives for 2020 confirmed

By 2020 sales should grow organically by 5% per year. Adjusted EBIT margin should reach around 7% by 2020 driven by volume, portfolio mix and results of operational excellence actions. By 2020, Alstom expects c. 100% conversion from net income into free cash flow (Alstom Communication Press Release, May 11, 2016).

Austria: l'Ad di ÖBB nominato cancelliere

L'Ad delle Ferrovie federali Austriache (ÖBB) C. KERN (fig. 3) si è dimesso dal suo incarico con effetto immediato, il 17 maggio dopo essere stato selezionato per diventare il prossimo Cancelliere della Repubblica Austriaca.

L'impegno di KERN è stato assunto in ÖBB dal Tenere Chief Financial Officer, J. HALBMAYER, in attesa della nomina di un CEO ad interim, che avrà luogo in una riunione straordinaria del consiglio di sorveglianza il 24 maggio. Un successore permanente saranno selezionati nel corso della riunione del consiglio di sorveglianza il 4 luglio.

KERN si è anche dimesso da presidente della Comunità delle Ferrovie Europee e Società di Infrastrutture (CER), una posizione che ha ricoperto dal 2014.



(Fonte - Source ÖBB)

Fig. 3 – Il nuovo Cancelliere C. KERN della Repubblica Austriaca.

Fig. 3 - The new Chancellor of the Austrian Republic, C. KERN.

KERN è stato nominato CEO ÖBB nel giugno 2010 e si è dedicato al ripristino della salute finanziaria della ferrovia, che era già in difficoltà nel periodo di crisi finanziaria globale. Da una perdita di € 329m nel 2010 e € 28 milioni nel 2011, ÖBB è ritornata all'utile nel 2012, ed è stato uno dei pochi delle ferrovie in carica in Europa a raggiungere i risultati positivi dello scorso anno.

In base al sistema politico austriaco, il cancelliere federale è il capo del governo, ma non ha il potere di dirigere gli altri membri del gabinetto. La normativa assegna la nomina di cancelliere mediante firma del presidente che ne assegna la funzione per un massimo di 20 giorni se il presidente non è disponibile (*Comunicato stampa ÖBB*, 17 maggio 2016).

Osterreich: ÖBB CEO appointed chancellor

Austrian Federal Railways (ÖBB) CEO Mr C. KERN (fig. 3) resigned from his post with immediate effect on May 17 after being selected to become the next chancellor of the Austrian republic.

Kern's duties have been taken over by ÖBB Holding chief financial officer Mr J. HALBMAYER pending the appointment of an interim CEO, which will take place at an extraordinary meeting of the supervisory board on May 24. A permanent successor will be selected at the supervisory board meeting on July 4.

KERN has also resigned as chairman of the Community of European Railways and Infrastructure Companies (CER), a position he has held since 2014.

KERN was appointed ÖBB CEO in June 2010 and is credited with restoring the financial health of the railway, which was already struggling when the global financial crisis hit. From a loss of €329m in 2010 and €28m in 2011, ÖBB returned to profit in 2012, and was one of only a handful of Europe's incumbent railways to post positive results last year.

Under the Austrian political system the federal chancellor is the head of the government, but does not have powers

to direct other members of the cabinet. the chancellor countersigns legislation signed by the president and the duties of the president can be assigned to the chancellor for up to 20 days if the president is unavailable (ÖBB Press Release, May 17, 2016).

USA: Ansys e l'ottimizzazione delle prestazioni di sistema dalle fasi iniziali della progettazione

- *L'ultima release amplia la simulazione di sistema e la multifisica immersiva*

Gli ingegneri possono ottimizzare le prestazioni di sistema per i prodotti di nuova generazione in modo più rapido e semplice grazie alla recente release ANSYS® 17.1. Basata sui miglioramenti relativi a prestazioni e produttività offerti con ANSYS 17.0, gli ingegneri possono attingere a nuove funzionalità di simulazione system-wide per ottimizzare le prestazioni di sistema già nella fase iniziale del processo di progettazione. Utilizzare la simulazione nelle prime fasi del ciclo di progettazione del prodotto consente di ridurre il time-to-market di 9 volte, minimizzando i costi di 4 volte e massimizzando la qualità grazie alla possibilità di correggere eventuali difetti sin da subito. La release 17.1 rappresenta un altro grande passo in avanti, in linea con la vision di ANSYS, per una prototipazione virtuale completa.

- *Modellare, simulare e analizzare prototipi virtuali con la simulazione di sistema*

Con l'aumento della complessità dei prodotti, la capacità di simulare interi sistemi - meccanici, elettronici e software - offre un vantaggio significativo perché consente agli ingegneri di ottimizzare sia i singoli componenti, che i comportamenti combinati di tutto il sistema. Con ANSYS 17.1, i progettisti possono creare rapidamente modelli di componenti basati sulla fisica e design di software embedded per prototipazioni virtuali complete dei sistemi multi-dominio. ANSYS 17.1 offre modelli fisici dettagliati in combinazione con software

embedded e modelli comportamentali complessi dei componenti per realizzare una valutazione completa del prodotto nelle prime fasi del processo di progettazione, consentendo alle aziende di prevedere con precisione come si comporterà in condizioni reali. Identificando potenziali problemi sin da subito infatti - ovvero prima di scelte progettuali irreversibili - è possibile evitare costose modifiche in fase avanzata.

- *ANSYS AIM per una simulazione facile e intuitiva*

Un sempre più elevato numero di ingegneri sarà in grado di sfruttare i vantaggi delle migliori e più affidabili tecnologie di simulazione del mercato utilizzando l'ultima versione di ANSYS® AIM®. Pensato e realizzato per i progettisti, AIM è un ambiente integrato di simulazione facile da utilizzare, basato sulla collaudata tecnologia solver di ANSYS. In aggiunta alle funzionalità di simulazione strutturale e dei fluidi ampliate di recente, ANSYS AIM offre analisi magneto-termico-strutturali e magneto-statiche accoppiate per progettare in modo rapido prodotti elettromeccanici innovativi. La nuova simulazione dell'estrusione dei polimeri consente ai progettisti di individuare eventuali problemi di produzione nella fase iniziale e ridurre i tempi di tooling. ANSYS 17.1 incrementa le possibilità di personalizzazione e automazione di AIM introducendo modelli personalizzati multi-step che consentono metodi di simulazione accurati e ripetibili da codificare e implementare durante le prime fasi di progettazione del prodotto, riducendo tempi e costi di sviluppo.

- *Miglioramenti per tutte le discipline*

Oltre ai progressi nella simulazione multifisica e di sistema, gli ingegneri possono trarre vantaggio dai diversi nuovi miglioramenti che ANSYS 17.1 offre attraverso l'intero portfolio e la piattaforma ANSYS® Workbench™. La tecnologia elettronica per la modellazione di antenna e wireless di ANSYS offre ai tecnici modelli estesi e automazione del flusso di progettazione, consentendo alle

aziende di soddisfare le crescenti esigenze del mercato Internet of Things e dei dispositivi wireless.

Progettazione e routing delle strutture dei cavi per soddisfare gli standard di compatibilità elettromagnetica e i requisiti di packaging per i grandi sistemi automotive o aeronautici sono diventate sempre più complesse, oltre ad aver reso obsolete le tradizionali regole di progettazione. La suite di elettronica di ANSYS 17.1 è dotata di sofisticate innovazioni, utili per analizzare in modo efficiente l'integrità del segnale attraverso complessi percorsi di cablaggio.

Nella suite di fluidodinamica, gli ingegneri possono preparare più facilmente grandi e complessi modelli - che vanno dal settore aerospaziale alle simulazioni under-hood - grazie al nuovo set di strumenti di progettazione completamente integrato per navigare, visualizzare e gestire grandi quantità di dati di progetti computer-aided. Un'altra novità, disponibile nella suite, è rappresentata da diagrammi cyclic and polar, che visualizzano i risultati di analisi transient row, rendendo più facile per gli utenti comprendere e comunicare un comportamento periodico transiente, che si trova comunemente nelle simulazioni di turbomacchine dovuta all'interazione con la blade row.

Basandosi sulle soluzioni per la simulazione di grandi strutture di fabbricati, la suite ANSYS mechanical offre una nuova sub-modellazione beam-to-solid e shell-to-solid. Ora gli ingegneri strutturali possono facilmente convertire i modelli dimensionali utilizzati nelle fasi iniziali della progettazione in modelli 3D ad alta fedeltà per un esame approfondito delle aree critiche. Oltre ai miglioramenti delle prestazioni, ANSYS 17.1 ne offre di ulteriori per l'analisi del movimento. I sistemi caratterizzati da un elevato numero di parti di contatto e mobili, quali trasmissioni a catena e ingranaggi di assemblaggio, trovano soluzioni a una velocità da 10 a 20 volte superiore utilizzando le innovazioni in schemi temporali di passaggio e l'implementazione di rilevamento del contatto mesh based.

Le tecnologie di processo dei semiconduttori ANSYS hanno tenuto il passo con le recenti innovazioni per consentire ai clienti di rivoluzionare le applicazioni mobile, IT, networking e Internet of Things. Le prestazioni generali di runtime sono migliorate fino al 30% con una riduzione di 2 volte del footprint di memoria, sfruttando la tecnologia di elaborazione distribuita per progetti analogici transistor-level e a segnale misto, inclusa la memoria. ANSYS ora supporta anche analisi di elettromigrazione thermally aware, consentendo agli utenti di progettare utilizzando la tecnologia FinFET dei transistor. Per migliorare ulteriormente la progettazione di chip low-power, ANSYS 17.1 offre analisi più veloci, migliore precisione e ulteriore riduzione della potenza, consentendo ai clienti di immettere sul mercato dispositivi più piccoli ma di potenza più elevata in modo più rapido (*Comunicato stampa ANSYS Corp*, 9 maggio 2016).

USA: Ansys delivers optimized system performance for early design process

- Latest Release Expands System Simulation and Immersive Multi-physics

Pittsburgh – May 9, 2016 – Engineers can optimize system performance for next-generation products quicker and easier with the newly released ANSYS® 17.1. Building upon the 10x improvements in performance and productivity delivered in ANSYS 17.0, engineers can tap into new system-wide simulation capabilities to optimize system performance early on in the design process thanks to enhancements made across ANSYS' core solutions. Using simulation early in the product design cycle enables organizations to reduce product time-to-market by 9x, minimize cost by 4x and maximize quality by correcting any design flaws early in the design phase. 17.1 takes another big step forward towards ANSYS vision of full virtual prototype.

- Model, Simulate and Analyze Virtual System Prototypes with System Simulation

As products become more complex, the ability to simulate entire systems - including mechanical, electronics, and software - provides a significant advantage. This enables engineers to optimize for the individual components as well as for the combined behavior in the full system. With ANSYS 17.1 engineers can quickly create physics-based component models and embedded software designs for complete virtual prototypes of multi-domain systems. ANSYS 17.1 provides detailed physics models in combination with embedded software and complex behavioral models of components to perform complete product evaluation early in the design process - enabling organizations to accurately predict how a product will perform in real world conditions. By identifying potential issues early in the development process before design choices are solidified, costly late-state changes can be avoided.

- ANSYS AIM Redefines Ease of Use and Intuitive Simulation with New and Extended Physics

More engineers than ever before can now reap the benefits of the markets best and most trusted simulation technology using the latest version of ANSYS® AIM®. Built for design engineers, AIM is an integrated, easy-to-use simulation environment based on proven ANSYS solver technology. In addition to newly extended structural and fluid flow simulation capabilities, ANSYS AIM now provides product designers with magneto-statics and coupled magnetic-thermal-structural analysis to rapidly design innovative electromechanical products. New polymer extrusion simulation enables designers to identify manufacturing issues early on and reduce tooling lead time. ANSYS 17.1 boosts the customization and automation capabilities of AIM by introducing multi-step custom templates that allow accurate and repeatable simulation methods to be codified and deployed during early stages of product design - reducing product development time and cost.

- Enhancements Across All Engineering Disciplines

In addition to the advancements in

system simulation and multiphysics, engineers can take advantage of several new enhancements ANSYS 17.1 delivers across the entire portfolio and ANSYS® Workbench™ platform. ANSYS' electronic technology for antenna and wireless modeling empowers engineers with extended models and design flow automation - enabling organizations to meet the growing demands of the Internet of Things and wireless device markets.

Designing and routing cable structures to meet electromagnetic compatibility standards and packaging requirements in large automotive or aeronautical systems has become increasingly complex and make traditional design rules obsolete. The ANSYS 17.1 electronics suite is equipped with new innovations to efficiently analyze signal integrity through complex cable paths.

In the fluids suite, engineers can prepare large and complex models - from aerospace to under-hood simulations easier thanks to the new fully integrated toolset to navigate, display and manage large computer-aided design datasets. Also new to the fluids suite is cyclic and polar plots that display the results of a transient row analysis, making it easier for users to understand and communicate transient periodic behavior, commonly found in turbomachinery simulations due to blade row interaction.

Building upon the solutions for simulating large fabricated structures, the ANSYS mechanical suite offers new beam-to-solid and shell-to-solid sub-modeling. Now structural engineers can easily convert lower dimensional models used in early design stages to high fidelity 3-D models for a detailed investigation of critical areas. In addition to the performance enhancements across its product lines, ANSYS 17.1 delivers performance improvements for motion analysis. Systems with large number of contacting and sliding parts, such as chain drives and gear assemblies, solve 10 to 20 times faster using new innovations in time stepping schemes and the implementation of mesh based contact detection.

ANSYS semiconductor process technologies have kept in-step with new advancements to enable customers to innovate mobile, computing, networking and IoT applications. Overall simulation runtime performance has been improved by up to 30 percent with a 2x reduction in memory footprint by harnessing distributed machine processing technology for transistor-level analog and mixed signal designs including memory. ANSYS also now supports thermally aware electromigration analysis, enabling users to design with Fin-FET transistor technology. To further improve low-power chip design, ANSYS 17.1 delivers faster power analysis, better accuracy and greater reduction of power, enabling customers to deliver smaller, higher-power density devices to market faster (Ansys Corp. Press Release, May 9, 2016).

VARIE OTHERS

Emirati Arabi: SkyCargo trionfa agli Italy Quality Award 2015

Emirates SkyCargo, la divisione merci di Emirates (fig. 4), ha ulteriormente rinforzato la sua posizione come player globale nel settore cargo vincendo tre premi ai "Quality Award 2015", organizzati dalla Associazione nazionale agenti merci aeree (ANAMA). Gli Awards conferiscono riconoscimenti alle migliori organizzazioni operanti nell'industria del cargo in Italia.

All'evento hanno partecipato oltre 400 rappresentanti del settore cargo:



(Fonte - Source: Emirate SkyCargo)

Fig. 4 - Un veivolo di linea di Emirate SkyCargo.

Fig. 4 - A Emirate SkyCargo airliner.

Emirates ha ottenuto il riconoscimento di "Best Carrier" in tre categorie differenti: 'Flown as Booked', 'Customer Satisfaction' e 'All Services'. I premi sono stati ritirati da D. BONFANTI, Emirates SkyCargo Manager in Italia.

"Non sono solo onorato di ricevere questo premio, ma anche orgoglioso di rappresentare l'intero team SkyCargo in Italia", ha dichiarato BONFANTI. "Questo riconoscimento è il risultato di un eccellente lavoro di squadra e voglio estendere un grande e sentito 'grazie' ad ogni singolo membro della squadra, per la grande competenza, la passione e l'impegno".

Emirates SkyCargo continua ad avere un ruolo cruciale nell'espansione della compagnia, contribuendo per il 14% al fatturato totale della compagnia aerea. Nell'anno fiscale 2015-16, oltre alla capacità di trasporto merci sulle nuove destinazioni di Emirates, Emirates SkyCargo ha incrementato le operazioni merci per Mexico City e lanciato nuovi servizi per Ho Chi Minh City (Vietnam), Ahmedabad (India), Columbus (USA), Algeri (Algeria), e Ciudad Del Este (Paraguay).

Emirates SkyCargo offre attualmente un volo settimanale dedicato da e per Milano e anche capacità su ognuno dei 56 voli passeggeri setti-

manali tra Dubai e i quattro gateways serviti in Italia: Roma, Venezia, Milano e Bologna. In quanto operatore cargo più grande al mondo, Emirates SkyCargo collega i suoi clienti ad oltre 150 destinazioni in 81 Paesi. La sua flotta comprende 15 velivoli: 13 Boeing777F e due Boeing 747-400F (*Comunicato stampa Emirates SkyCargo*, 18 maggio 2016).

Arabian Emirates: SkyCargo triumphs to Italy Quality Award 2015

Emirates SkyCargo, the freight division of Emirates (fig. 4) has further reinforced its position as a global player in the cargo sector, winning three awards at the "Quality Award 2015", organized by the National Association of air cargo agents (ANAMA). The awards give recognition to the best organizations operating in the industry of cargo in Italy.

The event was attended by over 400 representatives of the cargo sector: Emirates has received recognition for "Best Carrier" in three different categories: 'Flown as Booked', 'Customer Satisfaction' and 'All Services'. The awards were collected by D. BONFANTI, Emirates SkyCargo Manager in Italy.

"Not only are honored to receive

this award, but also proud to be representing the entire SkyCargo team in Italy," said BONFANTI. "This recognition is the result of excellent team work and I want to extend a big and heartfelt 'thank you' to every single member of the team, for the great expertise, passion and commitment."

Emirates SkyCargo continues to play a crucial role in the expansion of the company, accounting for 14% of total airline revenues. In the 2015-16 fiscal year, in addition to the freight capacity on new destinations in Emirates, Emirates SkyCargo has increased its freight operations to Mexico City and launched new services to Ho Chi Minh City (Vietnam), Ahmedabad (India), Columbus (USA), Algiers (Algeria), and Ciudad del Este (Paraguay).

Emirates SkyCargo currently offering a dedicated weekly flight to and from Milan and also the ability of each of the 56 weekly passenger flights between Dubai and the four gateways served in Italy: Rome, Venice, Milan and Bologna. As the largest cargo operator in the world, Emirates SkyCargo connects its customers to over 150 destinations in 81 countries. Its fleet consists of 15 aircraft: 13 Boeing 747-400F and two Boeing777F (Emirates SkyCargo Press Release, May 18, 2016).