



Stefano Bianconi  
Direttore Generale, Columbus

**1** Nel 2024 i mercati hanno mostrato segnali di rallentamento rispetto al 2023, probabilmente in risposta al forte picco registrato nel periodo post-Covid, sostenuto dai numerosi incentivi statali. Tuttavia, il settore della logistica ha continuato a crescere, con un incremento della quota di outsourcing sulla spesa logistica totale in Italia.

Parallelamente, nel 2024 sono proseguite le indagini della magistratura nei confronti dei grandi operatori del settore, con l'obiettivo di risolvere problematiche strutturali che si trascinano da decenni. La principale conseguenza di questi fattori è stata l'aumento dei costi di handling e trasporto. Anche i canoni di locazione degli immobili logistici hanno continuato a crescere, probabilmente raggiungendo il loro massimo storico nel corso del

2024, al punto che il mercato immobiliare ha iniziato a mostrare segnali di rallentamento.

**3** Il rinnovo del CCNL Logistica, Trasporti e Spedizioni si è concluso a dicembre 2024, stabilendo un incremento complessivo dei costi del 12,5%, distribuito tra il 1° aprile 2024 e il 1° giugno 2027. In questo scenario, la gestione delle risorse umane e le nuove assunzioni giocano un ruolo strategico nella continua ricerca di efficacia ed efficienza. Columbus sta investendo nella collaborazione con università e istituti superiori per inserire nuove figure nei settori del customer service, dell'ingegneria logistica e dei sistemi informativi. Parallelamente, siamo in fase avanzata di valutazione per l'implementazione di soluzioni robotizzate nei magazzini multi-customer, un passo fondamentale per migliorare ulteriormente l'efficienza operativa.

**4** Rileviamo una crescente sensibilità del mercato verso la sostenibilità, intesa non solo in termini ambientali ma anche sociali e di governance. Il confronto con prospect e la partecipazione a nuovi tender confermano che questi aspetti stanno diventando requisiti sempre più rilevanti nelle decisioni di collaborazione. Tuttavia, l'accettazione di costi legati a iniziative sostenibili resta limitata, con poche realtà pronte a investire attivamente.

Nel complesso, l'outsourcing logistico è ancora percepito prevalentemente come leva di efficien-

tamento dei costi.

Per Columbus, questa evoluzione rappresenta un naturale percorso di consolidamento. Da oltre un decennio investiamo in progetti concreti per ridurre il nostro impatto ambientale e generare valore positivo per il territorio. Il nostro impegno si riflette in azioni misurabili, come il miglioramento continuo dei nostri standard ESG, l'ottenimento della medaglia Gold EcoVadis e lo sviluppo di soluzioni logistiche sempre più efficienti e responsabili.

**6** L'intelligenza artificiale non è una novità nel campo della cybersecurity, dove tecnologie di questo tipo vengono adottate da tempo. Oggi, però, stiamo assistendo a un passaggio epocale: dall'uso in settori di nicchia all'integrazione su larga scala, un fenomeno che sta stimolando enormi investimenti e un'accelerazione senza precedenti nello sviluppo tecnologico. Se impiegata come strumento di supporto, l'intelligenza artificiale non rappresenta una minaccia, ma piuttosto un'opportunità per amplificare le capacità umane, in un'ottica di intelligenza aumentata. Le sue applicazioni sono molteplici: dall'ottimizzazione dei processi alla riduzione degli errori, dalla gestione efficiente del magazzino alla sicurezza sul lavoro, fino alla diminuzione dell'impatto energetico.

**8** Possiamo ritenerci soddisfatti dell'anno appena concluso, che ha registrato una crescita del

fatturato del 12%, accompagnata da un incremento anche in termini di profittabilità. Un dato particolarmente interessante è l'acquisizione di quattro nuovi clienti, tutti alla loro prima esperienza con l'outsourcing.

Si tratta di aziende di medie dimensioni, un segnale che conferma come questo segmento di mercato stia sempre più riconoscendo nell'outsourcing un'opportunità per migliorare l'efficienza e affrontare con maggiore agilità le oscillazioni e l'imprevedibilità della domanda.

Per il 2025 prevediamo un'ulteriore crescita del fatturato, sostenuti dalla convinzione che le strategie adottate finora continueranno a rendere la nostra azienda sempre più competitiva e attrattiva sul mercato.