



Bayernland, il ponte tra i prodotti tedeschi e il mercato italiano

Bacher: “Il Quadrante Europa fu una scelta azzeccata.
Ora serve attenzione per gli sviluppi del prossimo futuro”



La Bayernland Italia nasce nel 1970, a Vipiteno, sotto forma di S.r.l., con il 10% delle quote societarie affidate alla latteria di Vipiteno e il restante 90% alla Bayernland di Norimberga.

A parlare di una delle più rappresentative realtà della distribuzione alimentare insediata presso le strutture dell'Interporto Quadrante Europa, è l'Amministratore Delegato della Bayernland Italia, il dottor Dietmar Bacher. «Lo scopo iniziale dell'azienda – racconta – era quello di distribuire in Italia la linea bianca (burro e yogurt) della Latteria di Vipiteno, e la linea gialla (formaggi) della Baviera.

Col tempo, poi, la quota della Latteria di Vipiteno si è ridimensionata e così la Bayernland Italia è diventata 'figlia' unica della Bayernland di Norimberga. Chiaramente in quegli anni il mercato lattiero-caseario italiano era agli inizi: non era facile piazzare produzioni tedesche, quindi si lavorava prevalentemente con le materie prime o i semilavorati. Nel tempo l'azienda si è sviluppata contestualmente alla crescita e alla maturazione del mercato, e negli ultimi dieci anni si è rafforzata come 'brand', creando prodotti finiti per la grande distribuzione. Si è trattato di un investimento importante,

Bayernland, the bridge between German products and the Italian market

Bacher: "The Quadrante Europa was a perfect choice. Now we must be careful about developments in the near future."

Bayernland Italia was founded in 1970 in Vipiteno as a joint stock limited company with 10% of the company shares entrusted to the Vipiteno dairy and the remaining 90% to Bayernland in Nuremberg. The spokesman for one of the organisations that most represents food distribution in the Interporto Quadrante Europa structure is the Managing Director of Bayernland Italia, Mr. Dietmar Bacher.

"The initial aim of the company," he says, "was to distribute the Vipiteno Dairy's white line (butter and yoghurt) and the Bavarian yellow line (cheeses) in Italy. But then, in time, the Vipiteno Dairy share was reduced and Bayernland Italia became the only "offspring" of Bayernland Nuremberg. Of course in those days the Italian dairy market was just getting started. It wasn't easy to sell German products and so we worked mainly with raw materials and semi-finished products. Over the years the company developed hand in hand with the growth of the market and, in the last decade, it has strengthened as a "brand", making finished products for extensive distribution. This meant a great deal of investment, also in marketing. Today, Bayernland, in terms of foreign dairy products, offers quite a wide range, which makes us one of the top interlocutors for foreign production in this sector. We think of ourselves as a bridge between products from Germany and the Italian market, not only for organised distribution, but also for industry, wholesale, travelling salesmen and catering companies."

Bayerland, die Brücke zwischen den deutschen Produkten und dem italienischen Markt

Bacher: „Sich für Quadrante Europa zu entscheiden war das richtige. Jetzt sind Entwicklungen in die Zukunft gefragt“

Die Bayernland wird in Italien in Vipiteno 1970 gegründet als GmbH, mit 10% der Aktien die dem Milchhersteller Vipiteno gehören und den restlichen 90%, die von der Bayernland aus Nürnberg investiert werden. Über eine der wichtigsten Vertriebsindustrien, die seinen Sitz im Interporto Quadrante Europa hat, berichtet uns der Vorstandsvorsitzende von Bayernland Italien, Dr. Dietmar Bacher. „Anfangs lag das Interesse unseres Betriebs nur darin – erzählt er – in Italien eine Reihe von weissen Produkten zu vertreiben (Butter und Yoghurt), die von der Latteria di Vipiteno hergestellt werden und daneben die gelbe Reihe der Käseprodukte aus Bayern. Mit der Zeit, dann, ist der Aktienanteil von Latteria Vipiteno zurückgegangen und so ist Bayernland Italien zur Einzeltochter von Bayernland Nürnberg geworden. Klarerweise befand sich der italienische Milch-Käsemarkt noch in seinen Anfängen: es war nicht einfach die deutschen Produkte in den italienischen Markt einzuführen. Daher fand die meiste Arbeit mit Rohstoffe oder mit halbverarbeitete Milchprodukte statt. Mit der Zeit jedoch hat sich die Firma parallel zur Markterweiterung und Reifung vergrößert, sodass sie sich in den letzten 10 Jahren als „brand“ verstärkt hat und nun Produkte einführen kann, die schon für den Verbrauch fertig sind. Es hat sich um ein wichtiges Investment gehandelt, auch auf der Marketing-Ebene. Heute präsentiert Bayernland, was die Milch und Käseprodukte anbelangt, eine ziemlich breite Palette, die uns als primären Gesprächspartner zu erkennen gibt, vor allem was die Auslandsproduktion in diesem Sektor

anche sul piano del marketing. Oggi la Bayernland, per quel che riguarda i prodotti lattiero-caseari esteri, si presenta con una gamma abbastanza ampia, che ci individua come uno degli interlocutori primari, per quanto riguarda le produzioni estere di questo settore. Noi ci consideriamo il ponte tra i prodotti provenienti dalla Germania e il mercato italiano, non solo per la distribuzione organizzata, ma anche per l'industria, i grossisti, gli ambulanti e le ditte di catering”.

When did you decide to set up your logistics centre in Verona?

“Our first contacts with the Consorzio ZAI came about in the 1990s because we were evaluating new establishment and internal organisation solutions without forgetting the fundamental importance of logistics. Then something happened that speeded things up. In 1997 a fire destroyed our branch in Sermide in the province of Mantua, which had been set up in the early 70s together with another warehouse in Zigonina near Bergamo and this made us decide to concentrate our logistics in one single branch.

After various evaluations of the different areas of North Italy, we opted for Verona Interporto because, in our opinion, it has the right combination between a perfect geographical position and infrastructure, fundamental aspects from an import and distribution company's point of view. Bayernland products come into Italy via the Brenner Pass and have to pass through Verona, which is also in an ideal position in terms of the West-East axis. Therefore, in 1998 we came to the Quadrante Europa. It took three months to fit out the Bayernland structural plant and, in June 1998, we were ready.”

Were there any other reasons for choosing the Interporto Quadrante Europa?

“Certainly. There is one other good reason why we are in Verona now – the link to the railway network was, and is, important even if it was then, and still is now, very difficult to work with the Railways. Rail efficiency and transport costs are still not as competitive as the market would like. Intermodality transportation is undoubtedly more developed than in the past, but there is still a long way to go.”

What are your particular needs?

“On a logistics level our company needs a “key-in-hand” service. At the beginning the structure couldn't offer this and we had to sort things out for ourselves. We are well aware of the efforts that the Consorzio ZAI is making to strengthen the rail service, but in many respects the

anbelangt. Wir halten uns für die Vermittler der Produkte, die aus Deutschland und aus Italien stammen, nicht nur, für das was den organisierten Vertrieb anbelangt, sondern auch in Bezug auf die Industrie, den Großhändlern, den Marktständen und den Kateringfirmen.“

Wann haben sie sich dafür entschieden euren Logistik-Zentrum in Verona zu bilden?

“Der erste Kontakt mit dem Consorzio ZAI stellte sich in den 90ern her, weil wir in Betracht nahmen neue Lösungen, was die Logistik und die interne Organisation anbelangte, in Erwägung zu ziehen. Dann ereignete sich etwas, das den Prozess beschleunigte: 1997 zerstörte ein Brand unsere Filiale bei Mantova in Sermide, die wir Anfang der 70er zusammen mit einer Lagerhalle, bei Zigonina in der Umgebung von Mantua, gebaut hatten; dieser Brand gab uns den letzten Anstoß um unsere Logistik an einem einzigen Ort zu konzentrieren. Nach einigen Überlegungen, viel unsere Wahl auf Verona, da es zusammen mit guten Infrastrukturen auch eine optimale geographische Lage besitzt, Aspekte, die eine ausschlaggebende Rolle spielen, wenn man sich im Import-Vertrieb-Bereich bewegt.

Die Produkte von Bayernland kommen vom Brenner und müssen notgedrungen durch Verona, eine Stadt die sich außerdem in einer idealen Lage befindet, auch in Bezug zur Ost-West Achse. 1998 landeten wir also beim Quadrante Europa. Innerhalb von 3 Monaten konnten wir das strukturelle Gebäudekomplex bewerkstelligen und im Juni waren wir bereits aktiv.“

Gibt es ein weiteres Motiv, das euch dazu gebracht hat, den Quadrante Europa Interporto zu wählen?

“Natürlich. Die Tatsache das wir uns heute auch aus einem weiteren Grund in Verona befinden: die Verbindung an das Eisenbahnnetz war und bleibt von großer Bedeutung, auch wenn es damals wie heute noch sehr schwer bleibt mit der Eisenbahn zu arbeiten. Was die Zuverlässigkeit und die Kosten anbelangt, so ist die Eisenbahn noch nicht ausreichend wettbewerbsfähig, nicht so wie es der Markt verlangen würde. Die Intermodalität ist weiter entwickelt als in Vergangenheit und darüber gibt es nicht sehr viele Zweifel,



Quando avete maturato la decisione di creare il vostro centro logistico a Verona?

“Il primo contatto con il Consorzio ZAI si concretizzò negli anni '90, perché stavamo valutando nuove soluzioni insediative e di organizzazione interna, senza dimenticare la fondamentale rilevanza della questione logistica. Poi accadde un fatto che accelerò gli eventi: nel 1997 un incendio devastò la nostra filiale di Sermide, in provincia di Mantova, creata nella prima metà degli anni '70 assieme ad un altro magazzino, situato a Zigonina, nel bergamasco, dando l'ultima spinta a concentrare la logistica in un'unica filiale. Dopo varie valutazioni di diverse aree del Nord Italia, abbiamo optato

per l'Interporto di Verona, perché a nostro parere era il giusto connubio tra l'ottima dislocazione geografica e le infrastrutture a disposizione, aspetti che dal punto di vista di una realtà di importazione e distribuzione sono fondamentali. I prodotti della Bayernland scendono dal Brennero e passano per forza da Verona, la quale oltretutto si trova in posizione ideale anche rispetto all'asse Ovest-Est. Nel 1998, quindi, siamo approdati al Quadrante Europa. In tre mesi abbiamo allestito il complesso strutturale della Bayernland, e nel giugno 1998 eravamo pronti".

C'è un'altra motivazione che vi ha spinti a scegliere l'Interporto Quadrante Europa.

"Certamente. Il fatto di trovarci oggi a Verona ha anche un'altra ragione: l'allacciamento alla rete ferroviaria era ed è importante, anche se allora come oggi lavorare con le Ferrovie è molto difficile. In termini di efficienza e costi i trasporti su binario non sono ancora competitivi come richiederebbe il mercato. L'intermodalità è più evoluta rispetto al passato, su questo non ci sono dubbi, ma la strada è ancora lunga".

Quali sono le vostre necessità?

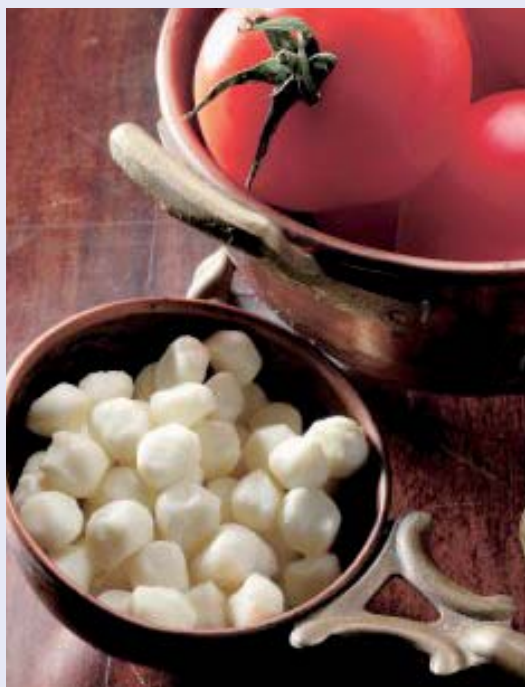
"La nostra azienda ha bisogno, sul piano della logistica, di un servizio 'chiavi in mano'. All'inizio la struttura non poteva offrire questo, quindi abbiamo dovuto muoverci in autonomia. Siamo al corrente degli sforzi che il Consorzio ZAI sta portando avanti per potenziare il servizio ferroviario, ma per molti aspetti le difficoltà sorgono a livello strutturale italiano. Avere garanzie di un miglioramento, in questo senso, significa ottenere che i treni siano pronti per i carichi, e questo per il momento, sul piano dell'organizzazione e dei costi che si scontrano con quelli degli autotrasportatori su gomma, non si è ancora concretizzato appieno. Serve efficienza, altrimenti la ferrovia perde in partenza nel confronto con il trasporto su strada".

La Bayernland conta molto sullo sviluppo dell'intermodalità.

"Noi movimentiamo 110 mila tonne-

difficulties arise from the Italian structure itself. To guarantee improvement in this sense would mean having the trains ready for loading and this, for the moment, in terms of organisation and costs, which clash with what the road haulage companies can offer, has not yet been fully achieved. Efficiency is necessary, otherwise the railway will lose to road transport even before it begins."

Is Bayernland counting a lot on the development of intermodal transportation?



"We shift 110 tonnes of goods from abroad into Italy and I think that is a



aber der Weg ist noch sehr lang."

Worin bestehen eure Bedürfnisse?

"Unser Betrieb braucht auf logistischer Ebene ein Service-Paket bei dem man die Ware, vertriebsfertig geliefert bekommt. Am Anfang konnte die Struktur von Quadrante Europa dies nicht anbieten. So sahen wir uns genötigt autonom zu handeln. Die Anstrengungen die Consorzio ZAI derweilen vorantreibt, um die Eisenbahnverbindung zu verbessern, sind uns bekannt, doch in vielerlei Hinsicht stammen die Nöten aus einem strukturellen Problem auf nationaler Ebene. Auf dieser Basis eine Garantie zu bekommen, hieße zu bewirken, dass die Züge für das Aufladen bereit gemacht werden, doch leider ist dies im Moment nicht möglich, während auf organisatorischer und auf Kostenebene nicht vertretbar wäre auf Grund der Konkurrenz des Autotransports. Man braucht aber Zuverlässigkeit, sonst verliert von Beginn an die Eisenbahn jede Chance um wettbewerbsfähig zu sein.

Bayernland zählt stark auf den Ausbau der Intermodalität.

"Wir setzen etwa 110 Tonnen Waren in Bewegung in Richtung Italien, und ich glaube es handelt sich um eine beträchtliche Menge, die sich hauptsächlich auf die Züge konzentrieren sollte. Aber es existieren auch weitere Faktoren, die uns zum Benutzen der Eisenbahn drängen, wie zum Beispiel die Gewicht Beschränkungen in Österreich. Wir importieren etwa 85 Mio. Liter UHT Milch, eine Sorte von Produkt, die sensibel auf den Transport reagiert. Mit dem Zug könnten von Deutschland aus mit 32 Pallets starten, während wir auf Rädern gezwungen sind, uns auf 26 einzuschränken. Leider können wir noch nicht eine Dienstleistung bekommen, die auf Schienen das selbe wie auf Rädern bieten könnte. Es muss klar sein, dass wir auf keinen Fall den Transport auf Rädern unterstützen wollen, genau das Gegenteil trifft zu, dennoch zwingen uns die Bedürfnisse unserer Kunden und unsere eigene, den Verkehr auf Rädern dem auf Schienen vorzuziehen.

Wahrscheinlich wird sich die Wahl Veronas auch in dieser Hinsicht sehr positiv auswirken, wenn man die Entwicklungsprojekte, die am Laufen sind, betrachtet.

late di merci dall'estero verso l'Italia, e credo che si tratti di un volume decisamente importante, che dovrebbe concentrarsi in gran parte sui treni.

Ma ci sono anche altri fattori che spingono a favore della ferrovia, come ad esempio i limiti di peso in Austria. Importiamo circa 85 milioni di litri di latte UHT, un prodotto sensibile per quanto riguarda il trasporto.

Con il treno potremmo partire dalla Germania con 32 pallet, mentre su gomma siamo costretti a limitarci a 26. Purtroppo non riusciamo ancora ad avere un servizio alla pari rispetto all'autotrasporto.

Sia chiaro, non vogliamo sostenere il trasporto su gomma, anzi, è proprio il contrario, ma le esigenze dei clienti e le nostre ci costringono per il momento a preferirlo”.

Probabilmente la scelta di Verona risulterà positiva anche in questo senso, considerate le progettualità di sviluppo in cantiere.

“Quello che è

certo è che essere qui a Verona ci aiuta molto, perché riusciamo ad ottimizzare i trasporti, cosa che altre realtà concorrenti che operano direttamente, dalla Germania al cliente finale, non riescono a fare”.

Come interpretate la necessità di trovare soluzioni a breve termine?

“La logistica per noi ha importanza determinante per il successo.

Quello che serve per migliorare il servizio su ferrovia è la volontà, che si estrinseca apportando modifiche nell'organizzazione a livello nazionale.

A volte si ha l'impressione che ci siano delle resistenze verso questi cambiamenti.

Il compito di lavorare in questa direzione è senz'altro della ZAI, e ci

decidedly significant volume, the majority of which ought to be by train. But there are other factors that favour the railways, for example, the weight limit in Austria. We import about 85 million litres of UHT milk, a delicate product in terms of transportation. By train we could leave Germany with 32 pallets, whereas road transport limits us to just 26. Unfortunately we still don't have a service comparable to road haulage.

Let me make it clear, we are not defending road transport, on the contrary, but client needs and our own requirements force us to favour it for the moment.”

“Sicherlich wird es uns sehr helfen, hier in Verona zu sein, denn wir werden in der Lage sein, unsere Transporte zu optimieren, was einige unserer Konkurrenten nicht tun können, weil sie von Deutschland aus direkt an ihre italienische Kunden liefern.

Wie stellen sie sich dem Anspruch, das Problem kurzzeitig zu überbrücken?

„Die Logistik hat für uns eine große Bedeutung, um Erfolg zu ernten. Was wir brauchen, um unsere Dienstleistung auf Schienen zu verbessern ist, ein auf nationaler Ebene angelegter Ansatz, um die Lage und Organisation des Transports zu verbessern. Manchmal bekommt man den



Choosing Verona will probably be positive in this sense too, considering the development plans being made.

“What is certain is that being here in Verona helps us a lot because we can optimise our transport, something that our competitors operating directly from Germany to the final client cannot do.”

How do you interpret the need to find quick solutions?

“Logistics are of paramount importance for our success. What is needed to improve the rail service is goodwill, which could be expressed by changing the organisation on a national level. Sometimes one has the impression that these changes are being resisted. Undoubtedly it is the ZAI's duty to work towards this and we hope that the great efforts it is

Eindruck, das es Widerstände dagegen gibt. Doch es liegt in diesem Bereich, die nötigen Schritte zu tun, um die Lage zu verbessern, das erwarten wir von ZAI, und wir hoffen, das die nicht zu bezweifelnden Bemühungen, die ZAI unternommen hat, bald ihre Früchte tragen werden.“

Um zurück zur Organisation eures Betriebes zu kehren, worin liegen eure Stärken?

“Wir bleiben sehr unabhängig in unseren Entscheidungen, weil Bayernland Nürnberg uns die Fähigkeit zutraut, den italienischen Markt zu verwalten. Es ist ein wenig ungewohnt, vor allem mit den Lösungen der anderen deutschen Betriebe verglichen, aber es erwies sich bis jetzt als eine wichtige Quelle von Erfolge, weil man die Probleme und Vorzüge des In-

auguriamo che gli indubbi sforzi che sta compiendo portino a risultati importanti”.

Tornando alla vostra organizzazione, quali sono i vostri punti di forza?

“Siamo molto indipendenti nelle nostre decisioni, perché la Bayernland Norimberga affida a noi la capacità di gestire il mercato italiano.

E’ un po’ insolito rispetto ad altre realtà di società tedesche presenti in Italia, ma è stato senz’altro una fonte di successo, perché essendo sul territorio si conoscono i problemi e si sanno affrontare al meglio. C’è una differenza culturale non indifferente tra Germania e Italia: qui il nostro mercato è molto frazionato, molto complesso, pieno di problemi ma anche di opportunità. Abbiamo molti interlocutori, ma questo ci mette al riparo, perché avere a che fare con quattro o cinque aziende, come accade in Germania, che detengono l’85% del mercato, è, per così dire, pericoloso. Con i nostri 1500 clienti italiani, pur con le difficoltà di gestione, ci mettiamo al sicuro ripartendo i rischi”.

Considerate dunque Verona una scelta logistica felice?

“Oggi, come nel 1998, ritengo sia stata una scelta azzeccata. L’importante è che la situazione non si surriscaldi, congestionando l’Interporto, con il rischio che insorgano effetti collaterali negativi, ad esempio nella gestione del traffico merci. Contiamo molto sulle progettualità di sviluppo avviate dal Consorzio ZAI, anche per un motivo logico: l’aumento del traffico pesante sull’Autobrennero, senza soluzioni, creerà gravi difficoltà. Meglio premunirsi per tempo avviandosi verso l’intermodalità, scongiurando così ripercussioni negative per Verona come centro logistico”.



making can lead to important results.”

Coming back to your company, what are your strong points?

“We are very independent in our decisions because Bayernland Nuremberg has entrusted us with the ability to manage the Italian market. That’s rather unusual in comparison to other German organisations in Italy but it has certainly been grounds for success because, being on site, we know the problems and how best to face them. The cultural differences between Germany and Italy are rather large. Here our market is very divided, very complex, full of problems but also opportunities. We have many interlocutors but they protect us because, having to deal with four or five companies, like in Germany, who have 85% of the market, is, let’s say, dangerous. With our 1,500 Italian clients, even if management is difficult, we are safe and share the risks.

Do you consider Verona as a happy logistic choice then?

“Today, as in 1998, I believe that it was the right choice. The important thing is that the situation doesn’t get too hot and that the Interporto doesn’t get overcrowded with the risk of creating negative side effects, in traffic goods management for example. We are counting on the development plans that the Consorzio ZAI are starting, also for a logical reason: if nothing is done about the increase in heavy traffic on the Brenner Motorway, there will be serious difficulties. It is better to be prepared in time by organising intermodal transportation, thus avoiding negative consequences for Verona as a logistics centre.”



nenmarkts besser kennt, wenn man sich hier befindet. Es gibt wesentlich kulturelle Unterschiede zwischen Deutschland und Italien: hier ist unser Markt wesentlich stärker und kompakter, komplexer, gespickt mit Probleme sowie Möglichkeiten. Wir haben viele Ansprechpartner, aber dies schützt uns, weil es gefährlich wäre, wie es in Deutschland passiert, mit nur vier bis fünf Betriebe zu tun zu haben, die gemeinsam bereits 85% des gesamten Marktes kontrollieren. Mit unseren 1500 Kunden in Italien, erreichen wir, abgesehen von den Schwierigkeiten beim Vertrieb, eine größere Sicherheit durch



Verteilung des Risikos.

Also bewerten sie die Wahl Veronas als positive logistische Basis?

„Heute wie bereits 1998, halte ich es für eine gelungene Wahl. Das wichtigste ist, das die Struktur nicht zu sehr belastet wird, denn wenn der Binnenhafen Interporto-Quadrante-Europa überbelastet und verstaubt wird, ergibt sich die Gefahr, negative Nebeneffekte zu ernten, zum Beispiel bei der Verwaltung der Waren. Wir zählen sehr auf die Entwicklungsprojekte, die ZAI in Gang gesetzt hat, auch aus einem logischen Grund: die Überbelastung der Brennerautobahn wird sich negativ auswirken, wenn man nicht bald eine Lösung dagegen findet.

Es ist besser, sich jetzt schon rechtzeitig davor zu wappnen, sich der Intermodalität zu bedienen, um damit negative Folgen für Verona als Logistikzentrum zu verhindern.“