

# Francesco Isola, managing director di Rif Line, società internazionale di logistica con base in Italia

maggio 07, 2018 Startupper



Startupper Magazine intervista oggi Francesco Isola, managing director di [Rif Line](#), società internazionale di logistica con base in Italia.

**La logistica diventa sempre di più strategica, anche in conseguenza del cambiamento dei modelli produttivi e della diffusione dell'e-commerce. Qual'è a suo avviso il futuro del settore? Cosa ci aspetta tra 10 anni?**

Si tratta senza dubbio di una vera e propria "rivoluzione": la sempre più ampia diffusione dell'e-commerce cambia del tutto le logiche di produzione e di distribuzione, riducendo l'intermediazione, ponendo al centro del nostro lavoro la tracciabilità e la velocità. E' quindi facile per me tracciare delle linee per lo sviluppo futuro: l'e-commerce pur non sostituendo il commercio tradizionale p quello della grande distribuzione, di fatto li cambierà radicalmente. Proprio per questo chi sia occupando logistica deve fin d'ora comprendere queste trasformazioni in atto, soprattutto puntando sull'innovazione.

**Rif Line è presente in molti paesi del mondo con uffici di rappresentanza. Quindi la "digitalizzazione" e la "virtualizzazione" dovranno essere sempre accompagnati dalla presenza fisica?**

Per forza. Se la digitalizzazione, la tracciabilità delle spedizioni, la velocità, sono elementi strategici e lo saranno sempre più in futuro, questi non potrà mai prescindere dalla capacità di aziende come la Rif Line di essere fisicamente presente nei principali scenari del commercio internazionale, per assistere, per risolvere le problematiche burocratiche o di dogana, per

## IN EVIDENZA



## CERCA NEGLI ARTICOLI

Search Here... [Search Icon]

## GLI ARTICOLI PIÙ LETTI

**Premio ANGI per l'Innovazione**  
Dopo il grande successo e gli apprezzamenti ricevuti...

**Missione commerciale e mostra di prodotti siciliani a Chicago**  
Si è svolta a Chicago la Missione commerciale organizzata dalla Regione Siciliana - Assessorato delle Attività Produttive nell'ambito del...

**L'innovazione di ComoNExt sbarca a LineaPelle**  
L'innovazione sarà la protagonista della 95esima edizione di Lineapelle, la mostra internazionale di pelli, accessori, componenti e tessu...

**A viale dell'astronomia un seminario su rapporti UE-Canada**  
A poco più di un anno dall'entrata in vigore del CETA...

**Seminario Geeks Academy a Palermo sulle sfide della Cyber Security: risorse umane, problematiche tecniche e legislazione**  
La sicurezza legata ai dati ed alle interconnessioni...

consigliare i clienti e quindi rendere più facile il loro lavoro. Credo sia fundamentalmente errato pensare che il digitale renda inutile il lavoro offline delle persone, degli esperti, dei consulenti. Certo, occorre guardare a questa presenza fisica non più solo e tanto come forza manuale, ma come opportunità evoluta.

**Prima ancora delle esigenze di spedizione delle merci, la prima difficoltà che incontrano le aziende che operano a livello internazionale è quello dei diversi regolamenti, delle diverse leggi, delle dogane. Cosa può fare concretamente una azienda come Rif Line per semplificare la vita dell'imprenditore?**

Appunto, credo che se da un lato la logistica internazionale deve sempre più evolvere tecnologicamente, se deve adattarsi a nuove forme di produzione, dall'altro, deve diventare sempre più un partner portatore di skills specifici, capace di risolvere problemi reali, di fare "consulenza", e non solo per la logistica come tradizionalmente intesa, ma anche per i modelli produttivi. Insomma, la logistica deve integrarsi "dentro" le aziende, magari anche allineando il sistemi software e di tracciamento, in modo che chi controlla la produzione, chi controlla le vendite e chi provvede al trasporto ed alla distribuzione, possano avere una visione comune di tempi, rifornimenti, necessità.

**Si parla tanto di dazi, di "guerre" commerciali, soprattutto ultimamente tra Usa ed Europa. Cosa ne pensa?**

E' un argomento complesso, ritengo che chi in tempi di globalizzazione ritiene di poter semplicemente alzare delle barriere per tutelare il proprio mercato e le proprie aziende, abbia una visione davvero ristretta. E non intendo sul piano "culturale" ma proprio sul piano pratico: il sistema produttivo è oggi fortemente interconnesso a livello internazionale, molte aziende Usa producono in realtà in Cina o in altri paesi, utilizzando componenti spesso realizzati da altri paesi ancora. E questo vale per tutte le nazioni "avanzate". Mettere dazi rischio di essere una mossa semplicemente molto poco avveduta, che può penalizzare fortemente anche le aziende della propria nazione. Le guerre commerciali quindi non hanno alcun senso.

SHARE THIS ↩



Author: **Redazione Mercurpress** ✓



#### RELATED STORIES



**3 e PAYBACK Italia rinnovano la partnership**



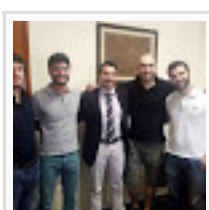
**Maurizio Pedone, AD di [www.amicodentista.com](http://www.amicodentista.com)**



**Per il colosso dell'elettronica Elemaster la fabbrica 4.0 è già realtà**



**Nunzio Panzarella entra nella famiglia di CONFASSOCIAZIONI**



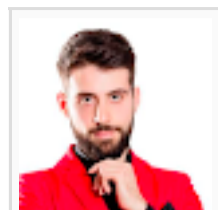
**Clhub, Veranu raccoglie su Equinvest 184 mila Euro**



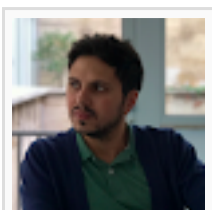
**Enrico Mentana: oltre le fake news: il coraggio di sfidare la crisi del giornalismo tradizionale**

**Sette consigli per avviare una startup di successo**

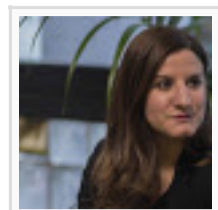
**Davide D'Atri entra nel network di Endeavor Italia**



**Arriva Startup Strategy, strategia misurabile e finanziamenti per le startup**



**Enrico Giancaterina, CFO nextwin**



**Start and Grow, il bando pubblico della Regione Basilicata creato a misura per i professionisti**



**I premiati del XXII Premio Internazionale Fair Play – Menarini**

**BLOG COMMENTS**

**FACEBOOK COMMENTS 0**



La prima Webzine italiana dedicato al mondo dello Startup d'Impresa

**Publisher:** Associazione TWS - Roma CF: 97757920588 - Iscrizione ROC nr. 23937 del 31/10/2013

**Newsroom:** redazione@mercurypress.it | **Direttore Responsabile:** [Carmelo Cutuli](#)

[Leggi l'Informativa sul trattamento dei dati e dei Cookies](#)



Copyright © 20182018 Startupper Magazine All Right Reserved