

L'OSSERVATORIO SULLA CONTRACT LOGISTICS CONCEDE IL BIS

# IL PARADISO dei logistici EVOLUTI

■ A cura della Redazione

**L'Osservatorio sulla Contract Logistics va in trasferta e crea a Padova un evento di cui autentici protagonisti sono i direttori della logistica invitati dalle aziende partner**

**M**ille partecipanti a Milano, trecento a Padova: sono questi i numeri di un successo annunciato, quello della presentazione dei dati relativi alle attività dell'Osservatorio sulla Contract Logistics promosso dalla School of Management del Politecnico di Milano. Ma se a Milano, lo scorso novembre, protagonisti erano stati i risultati dello studio (*vedi: "La logistica è smart" - Il Giornale della Logistica - dicembre 2016 - NdR*) a Padova il podio è stato occupato pressoché per intero - sotto la regia della direzione scientifica dell'Osservatorio - dai direttori della logistica invitati dalle aziende partner.

Gran parte del merito del successo va al Gruppo di lavoro (i direttori scientifici Gino Marchet e Andrea Fossa, il direttore Marco Melacini e i ricercatori all'opera: Damiano Frosi, Efrem Terraneo, Elena Tappia, Chiara Sassi, Monica Rasini e Lorenzo Prataviera, di cui alcuni praticamente a tempo pieno grazie al supporto di partner e sponsor). Seicento i direttori della logistica coinvolti mentre la collaborazione con Assologistica, agli albori un po' freddina, ha portato nel tempo un valore aggiunto in termini di analisi di macro fenomeni con ricadute significative nella quotidianità della vita delle imprese. E a proposito di queste ultime non è mancato a Padova il patrocinio della locale sezione di Confindustria, un riconoscimento della strategicità della nostra amata

disciplina nei processi aziendali. Per Gino Marchet, "siamo nel pieno di una rivoluzione con implicazioni enormi per la logistica". Una rivoluzione indotta dal rapido mutare delle abitudini di consumo che impongono l'adozione di "una Supply Chain sempre più complessa". Il cambiamento si misura in ordini sempre più frammentati, referenze sempre più numerose, personalizzazioni sempre più spinte, prelievi non più a collo ma a pezzo, abbattimento dei tempi intercorrenti tra ordine e consegna, esplosione dell'eCommerce e della omnicanalità. Ma si tratta di ottime notizie: "una logistica sempre più complicata diventa sempre più strategica, assicura incrementi di fatturato e di margini a patto che il logistico sappia governarla investendo in innovazione, tecnologica e di processo, ed esegua una manutenzione continua degli strumenti a sua disposizione a cominciare dai software, di gestione e di distribuzione, indispensabili per governare l'enorme massa di dati disponibili". Marchet ha chiuso la sua prolusione con un invito: "non abbiate paura di sbagliare: agite. Meglio una soluzione che, con qualche limite, permetta di andare nella giusta direzione che rimanere immobili in attesa della soluzione perfetta."

## Gli autentici protagonisti

Ma gli autentici protagonisti della giornata sono stati i responsabili della logistica invitati dalle aziende

sponsor del progetto. A queste ultime va riconosciuto il merito di aver abbandonato nel tempo un approccio alle origini eccessivamente auto promozionale concedendo invece spazio ad analisi di scenario ovvero facendo un passo a lato e lasciando la scena a propri clienti a loro volta distintisi per la concretezza degli speech.

Così Alessandro Badesso del Gruppo Basso, invitato da World Capital, ha evidenziato come la domanda di immobili sia fortemente mutata: "dalle grandi strutture sopra i 20mila metri quadri con altezze di 12/14 metri a realtà di dimensioni decisamente inferiori, non superiori ai 5mila metri". Un forte impulso al mutare della domanda è venuto dall'esplosione dell'eCommerce. La tendenza è inoltre quella di "analizzare immobili datati al fine di recuperarli". Per il relatore persiste una crisi tra una domanda orientata ad immobili di qualità ed un'offerta, da questo punto di vista, fortemente deficitaria. Inoltre il conduttore esige sempre più un'assistenza post consegna che lo liberi da onerosi impegni di gestione.

A tale proposito Neda Aghabegloo di World Capital ha così chiosato: "il costo degli spazi e la loro gestione rappresentano uno dei fattori più importanti che incidono sui costi della logistica. Da dieci anni, grazie al Borsino Immobiliare della Logistica, World Capital offre a questo proposito un autorevole strumento

di conoscenza". Per la ricercatrice di World Capital "il cliente è transitato dal concetto di prezzo al concetto di valore, mentre l'investitore non ragiona più solo in termini di rendimenti attesi ma chiede una valutazione complessiva delle attività e potenzialità del conduttore".

Chiara Busi, responsabile logistica Bosch, invitata da Geodis, si è soffermata sull'importanza della collaborazione con l'operatore logistico di riferimento e sulla condivisione di comuni criteri di analisi, nel caso esposto le tecniche lean applicate alla gestione del magazzino: "di eccezionale importanza si è rivelata l'adozione di strumenti quali il Value Stream Mapping ovvero il PDCA (*Plan, Do, Check, Act - NdR*) che ci hanno permesso di abbattere i tempi legati ad attività improduttive, la revisione continuativa della classificazione ABC con la conseguente ottimizzazione delle localizzazioni ed incremento della produttività".

Luca Neri, Country Procurement Director di Mellin (ospite di **Number 1**) ha portato all'attenzione della platea un caso particolare, quello della gestione degli espositori, "una leva fondamentale per sostenere le vendite". La gestione degli espositori, per il manager Mellin, è un caso da manuale per evidenziare le diverse attese delle varie funzioni aziendali: "è la funzione logistica a dover fungere da mediatore per creare una visione di insieme tale da soddisfare le opposte esigenze degli Acquisti, della Logistica interna, del Marketing e dell'Operatore logistico". Quest'ultimo è infine divenuto l'autentico perno dell'intera operazione "ottimizzando il flusso di acquisizione e gestione del materiale espositivo e dei medesimi espositori rispondendo in prima persona di tutte le fasi e portando un significativo valore aggiunto in termini di competenza specifica". Anna Sgarzi, Servizi Acquisti e Logistica di F.lli Rinaldi Importatori, invitata da FERCAM, ha portato un esempio di outsourcing Strategico: "il nostro core business è l'importazione di bevande alcoliche e la loro distribuzione sul territorio nazionale. Il ruolo del partner logistico è fondamentale". Un ruolo che non si limita ad una rigorosa

osservanza degli obblighi di legge (per esempio con l'applicazione dei contrassegni di Stato) ma diventa decisivo grazie alla possibilità di gestire la merce in depositi doganali e fiscali. "All'operatore logistico chiediamo eccellenza lungo l'intera Supply Chain con tempistiche strette e azzeramento di ogni possibile errore. Fondamentali risultano le attività di co-packing, tracciabilità e riconfezionamento dei resi: nulla può essere lasciato al caso perché la nostra immagine assume valore a cominciare da dettagli minimi quali l'applicazione di una etichetta".

### Un caso da manuale

Filippo Bandini, Chief Operation Officer di E' Qui, invitato da Neologistica, ha portato un caso da manuale di come si opera per pervenire ad un'autentica logica Omnicanale: "in E' qui non esiste separazione fisica tra magazzino a supporto del punto vendita e magazzino a favore dell'eCommerce: le due realtà coincidono". Coincidono a tal punto che, entro il 2017, sarà perfezionato un progetto innovativo: "il cliente potrà ordinare sia tramite il nostro portale sia recandosi presso il punto vendita dove, assistito dal nostro personale, potrà eseguire gli ordini e vedersi recapitare la merce a casa a stretto giro. Tutti i punti vendita potranno vendere tutte le referenze senza essere più condizionati dalle metrature: ogni punto vendita gestirà tutti gli articoli e non solo una parte". Un'immediata conseguenza sarà la riduzione dello stock presso gli store senza che questa scelta generi una riduzione del servizio al cliente.

Andrea Rabizzi, direttore logistica Cameo, invitato da TESISQUARE®, ha sottolineato l'importanza dell'EDI (Electronic Data Interchange) "per una puntuale gestione dei Big Data disponibili finalizzata a garantire al cliente servizi a valore aggiunto". Fondamentale anche la ricerca di collaborazioni "con imprese che distribuiscono i propri prodotti nel medesimo territorio ovvero ai medesimi destinatari". Per la gestione della Supply Chain (dalla previsione della domanda alla gestione del magazzino, dalla

preparazione degli ordini alla distribuzione), la collaborazione con il fornitore di tecnologie, nel caso TESISQUARE®, è fondamentale: "mappare tutti gli eventi non solo è possibile ma necessario per garantire il servizio da un lato, monitorare le performance dall'altro".

Luca Masiero, Supply Chain Manager di Schneider Electric, ospite di Replica Sistemi, ha portato l'uditorio in quel di Conselve (VI) dove è attivo uno dei più importanti siti del Gruppo e dove, con l'obiettivo di implementare l'efficienza complessiva e ridurre i costi, si è proceduto alla contestuale implementazione di un WMS e di un TMS di ultima generazione: "uno dei problemi principali era costituito da un rifornimento puntuale delle linee" - ha detto Masiero. Vantaggi a doppia cifra grazie all'installazione di SMA.I.L.) (*Smart Integrated Logistics*), la Software Suite di Replica Sistemi con WMS e TMS integrati, utile a gestire "con più efficienza, rapidità e semplicità tutte le fasi della Supply Chain, dal magazzino ai trasporti".

### Il sistema che misura

Marco Hosp (Commercial Developer di BCUBE, invitato da Mermec) ha a sua volta descritto i vantaggi garantiti ai processi interni dal sistema di misura Noah, "una soluzione smart che aggiunge valore all'intero processo logistico" - ha detto il relatore. Noah è un sistema capace di rilevare in modo dinamico il volume dei pallet movimentati sia con transpallet che con muletto, senza rallentare il normale flusso di lavoro: "abbiamo testato per un mese la soluzione presso un nostro cliente - ha proseguito Hosp - e i risultati ci hanno pienamente soddisfatto". Tra le conseguenze positive una migliore saturazione dei mezzi e una certificazione del reale rapporto tra peso e volume: "la prossima tappa sarà l'estensione del sistema alla nostra filiera air cargo". Infine Matteo Miele, Pick & Pack Department Coordinator di Benetton, ospite di Jungheinrich, ha illustrato il processo di riconversione del magazzino dove, in precedenza, il prelievo a pezzo singolo avveniva

va in modalità manuale a cura di pickeristi con l'ausilio di scale per accedere a contenitori metallici posizionati su tre livelli. La soluzione oggi implementata ha strutturato il magazzino con più soluzioni di stoccaggio e soprattutto ha portato all'adozione di carrelli filoguidati che consentono agli addetti un prelievo in totale sicurezza: "la capacità di stoccaggio del magazzino, a parità di superficie, è cresciuta del 20%, la produttività al picking del 30%". Entro il 2017 è prevista l'adozione di un nuovo WMS "che

guiderà automaticamente il carrello al punto di prelievo". Hanno completato la giornata due approfondimenti di alto profilo a cura di Marco Melacini, direttore dell'Osservatorio: il primo sulle potenzialità di sviluppo dell'outsourcing nel Beverage alcolico, il secondo sul ruolo chiave svolto dalla logistica nel transitare dalla multicanalità all'omnicanalità. Spiace non poterne dare conto per oggettivi limiti di spazio: riprenderemo i due argomenti in uno dei prossimi numeri. ■



Chiara Busi (Bosch) si è soffermata sull'importanza della collaborazione con l'operatore logistico di riferimento condividendo comuni criteri di analisi



Luca Neri (Mellin) ha portato all'attenzione della platea un caso particolare, quello della gestione degli espositori, "una leva fondamentale per sostenere le vendite"



Matteo Miele (Benetton) ha illustrato il processo di riconversione del magazzino: "la capacità di stoccaggio, a parità di superficie, è cresciuta del 20%, la produttività del 30%"



Filippo Bandini (È qui) ha portato un caso da manuale di come si opera per pervenire ad un'autentica logica Omnicanalità ponendo al centro il cliente e le sue esigenze



Anna Sgarzi (F.lli Rinaldi Importatori): "all'operatore logistico chiediamo eccellenza con tempistiche stressate e azzeramento di ogni possibile errore"



Luca Masiero (Schneider Electric) ha raccontato di come sia stato possibile implementare contestualmente un WMS e un TMS di ultima generazione e con quali risultati



Per Alessandro Badesso (Gruppo Basso) i radicali cambiamenti intervenuti negli ultimi anni hanno trasformato la domanda di immobili per la logistica



Neda Aghabegloo (World Capital): "il costo degli spazi e la loro gestione rappresentano uno dei fattori più importanti che incidono sui costi della logistica"



Marco Melacini (Politecnico di Milano) ha illustrato le potenzialità di sviluppo dell'outsourcing strategico nel Beverage alcolico e analizzato il fenomeno dell'Omnicanalità



Andrea Fossa, direttore scientifico dell'Osservatorio: "il più importante driver del cambiamento negli ultimi anni è stato l'esplosione dell'eCommerce"

## La frase

"Innovare è sempre una sfida, e coincide sempre di più con un'innovazione di processo. Per questo la logistica è una priorità. E se la logistica è strategica, il suo driver fondamentale sono le persone: è sulle persone che occorre prioritariamente investire"



ANNA VIEL,  
 Vice presidente di Confindustria Padova  
 e Presidente del Gruppo Giovani Industriali di Padova

## Per saperne di più

[www.contractlogistics.it](http://www.contractlogistics.it)

## La dignità di Assologistica

Renzo Sartori, responsabile dei rapporti con l'Università e i Centri di Ricerca di Assologistica, ha sottolineato l'importanza dei lavori dei Ricercatori del Politecnico: "chi opera nella logistica è portato a farsi tante domande. I risultati dell'Osservatorio ci aiutano a fare le scelte giuste a livello strategico". Perché la logistica è strategia: "questo le imprese lo hanno capito: in un mondo afflitto da incertezze e volatilità, la logistica rappresenta una certezza" grazie al lavoro e all'inventiva di quegli operatori "capaci di progettare, innovare, investire". Per il rappresentante di Assologistica



Renzo Sartori

uno dei temi principali è quello della gestione delle risorse umane: "troppi preferiscono nascondere la polvere sotto il tappeto e talora la fretta è cattiva consigliera. Nessuno può illudersi di scaricare su terzi scelte di cui invece ha una piena responsabilità". Per Sartori è necessario "un patto sociale tra imprenditori e lavoratori, un patto che ha permesso la ripartenza del nostro territorio e contribuito all'integrazione della forza lavoro, consapevoli che la vera integrazione si costruisce rispettando la dignità delle persone".

## Più competitivi si diventa

Alessandro Persona, responsabile Gruppo Ricerca Impianti Industriali e Logistica dell'Università di Padova, ha illustrato alcuni casi concreti utili a dimostrare come la logistica sia sempre più "l'elemento decisivo per la competitività". Sugli scudi due imprese: la prima produttrice di pompe industriali, la seconda di pelli e pellami: "in entrambi i casi la competitività non è transitata dal prodotto, che è rimasto lo stesso, ma dalla logistica". L'imprenditore "deve diventare un logistico" e le figure professionali deputate alla materia contemplare una professionalità onnivora, "dagli acquisti alla pianificazione della produzione, dal marketing all'automazione, dal trasporto ai sistemi informatici" e in sovrappiù il logistico deve essere un gran diplomatico, "capace di dialogare con tutti, ed in particolare con la funzione commerciale".



**Alessandro Persona**