

Uscire dalla crisi richiede anche di rendere più efficiente la supply chain, decongestionando i magazzini e investendo per ottenere maggiore automazione. Prezioso l'apporto che può fornire la tecnologia Rfid

Chi e come gestirà la logistica, dopo una crisi della quale ancora si stenta a comprendere le conseguenze? Se l'atteggiamento delle famiglie e dei singoli di fronte alle difficoltà economiche mostra omogeneità che superano i confini nazionali, è pur vero che l'Italia per quanto riguarda la logistica sconta ritardi, vischiosità e ostacoli tutti suoi. Questo a partire dalla viabilità, passando per le norme che regolano la movimentazione delle merci su gomma, fino all'eterno conflitto che oppone committenti e autotrasportatori, tra i quali gli operatori logistici si trovano a far da cuscinetto. Attori diversi che, invece di interpretare un copione, spesso recitano a braccio, nel senso che puntano a trarre il massimo vantaggio immediato dalla propria posizione.

RIFLESSIONI SUL FUTURO

Una conferma arriva da quanto è emerso dal convegno "Quale logistica dopo la crisi" organizzato da **Ailog**, l'associazione che raccoglie i maggiori operatori ed esperti del supply chain management, circa il futuro del settore in Italia, iniziando con il prendere atto del moltiplicarsi dei ritardi negli appuntamenti concordati per lo scarico della merce nei supermercati. Da qui l'opportunità di ridurre al minimo le consegne dirette da parte degli autotrasportatori, convogliando i camion nei centri di distribuzione, dai quali far uscire in seguito altri mezzi pesanti con l'assortimento calibrato per l'approvvigionamento degli store.

Occorre dunque ripensare i concetti di servizio, di carico completo, di urgenza, di prestazioni accessorie e di piazzole di magazzino troppo spesso piene di mezzi pesanti in attesa di scaricare, problematiche sulle quali finora non si è intervenuti mentre i nodi venivano al pettine. **Domenico Netti,** presidente Ailog, sottolinea la necessità di compiere scelte che favoriscano la competitività, anche in caso di outsourcing: "Certificazione delle consegne, saturazione dei trasporti e aggregazione di imprese sono alcune delle azioni che stiamo promuovendo per stimolare una maggiore efficienza nel settore".

Limitare le consegne dirette ai punti di vendita equivarrebbe a decongestionare sia il già scarso magazzino di cui essi dispongono sia la viabilità. "A fine 2009, gli arrivi in ritardo delle consegne dirette nei punti di vendita hanno toccato quota 21%", dichiara **Danie**-

le Fregnan, direttore logistica del gruppo **Pam**, sottolineando il danno procurato nel riassortimento degli scaffali.

MAGGIORE CONCENTRAZIONE

L'alternativa escogitata consisterebbe, appunto, nel concentrare la merce nei cedi all'interno dei quali assemblare i pallet, con i beni di consumo attesi dai singoli super e ipermercati, raggiunti da trasportatori coordinati dalle catene della gdo, attraverso fornitori affidabili di servizi logistici. Con qualche cautela, avverte però Claudio Ferrozzi, partner Gea, società di consulenza logistica: "Troppo spesso in Italia si è interpretato il concetto di just in time come risposta immediata all'ordine di consegna: ti chiamo e tu ti precipiti. Se vogliamo uscire dal tunnel della crisi, con un'organizzazione migliore che faccia sistema, è necessario correggere l'approccio al just in time, considerandolo, come si fa nei Paesi più evoluti, e cioè programmando fino a un mese ordini e consegne. Va da sé che i punti di vendita devono avere uno spazio minimo sufficiente per custodire la merce da porre sugli scaffali man mano che viene acquistata, in maniera tale da non dover pretendere consegne continue che contribuiscono a rendere caotico il modello distributivo nazionale". La pressione incal-

ITALTRANS: INTEGRAZIONE PER OTTIMIZZARE



Una storia che comincia nel 1985, con un solo automezzo per trasportare la frutta nei mercati di Milano. Oggi Italtrans si posiziona quale partner s.p.A. di riferimento non solo nel settore trasporti, ma anche nella fornitura di soluzioni logistiche e servizi a valore aggiunto: grazie a 1.380 addetti e 400 automezzi di proprietà -di cui 275 refrigerati, 105

coibentati/centinati, 20 autotreni con capienza 38 pallet- nel 2009 ha effettuato 340mila spedizioni con 7 milioni di t di traffico. Inoltre, ha movimentato e spedito 120 milioni di colli e 270mila t di frutta e verdura, realizzando un fatturato di 130 milioni di euro, il 30% del quale derivante dal settore logistica. Per poter massimizzare le performance delle spedizioni, l'azienda offre al mercato un servizio a 360° gradi, che combina il semplice trasporto con le soluzioni logistiche: gli operatori di logistica integrata, in effetti, oggi offrono le risposte più centrate sulle richieste emergenti della distribuzione moderna. Italtrans si propone, in poche parole, come interlocutore unico nelle operazioni di trasporto, warehousing, distribuzione e logistica per ogni tipologia merceologica food -a temperatura ambiente, controllata $(0/+20^{\circ}\text{C})$, bassa (-25°C) - e non alimentare.

Il successo ottenuto -in termini di parco clienti di primo piano e movimentazione di grandi volumi- sono il risultato di un filosofia operativa incentrata su tre valori prioritari: affidabilità, garantita dall'utilizzo di mezzi propri, efficienza -cioè gestire in tempi rapidi qualunque emergenza e problematica- ed ottimizzazione dei flussi di merci, sfruttando le sinergie fra trasporto e logistica.



zante sugli autotrasportatori è, comunque, figlia dell'abbondante offerta di camion messa in campo da loro stessi in seguito alla liberalizzazione del settore. Questa ha reso possibile l'ampliamento delle flotte poco prima che giungessero i primi segnali di crisi e il contenimento della domanda, per cui chi aveva già acquistato i camion si è trovato costretto a farli viaggiare per recuperare almeno i costi vivi in una corsa al ribasso delle tariffe, che ha avvantaggiato la committenza. Ora, però, si rischia davvero il crack, avverte Bartolomeo Giachino, sottosegretario ai Trasporti, presente al convegno Ailog: "Sono 20 mesi che l'autotrasporto non si ferma, ma la situazione è tesissima. Non si può continuare così. Bisognerà passare presto dal conflitto alla concertazione o la situazione esploderà e addio consegne ai supermercati".

INVESTIRE IN TECNOLOGIA

Ma quanto è importante investire in tecnologie in tempo di crisi e come si può ovviare alla minore flessibilità, in termini dimensionali, dei magazzini automatici rispetto a quelli di vecchia generazione? "Le aziende hanno compreso che è indispensabile investire ora per prepararsi al dopo-crisi -ha precisato Netti- e la scelta dell'automazione è inderogabile per diversi motivi quali: la tendenza alla centralizzazione dei magazzini, con l'aumento delle dimensioni che ne deriva insieme all'eliminazione dei magazzini periferici, la crescita dei volumi, del numero di ordini e soprattutto delle referenze che le aziende presentano sul mercato". Anche la rigidità sarebbe superabile: "La tecnologia -ha aggiunto Netti- offre soluzioni che rendono possibile l'aumento tanto dei volumi immagazzinati quanto della capacità operativa delle strutture, in tempi e a costi relativamente contenuti".

Numerosi i vantaggi offerti dai magazzini tecnologicamente all'avanguardia secondo chi ne sostiene la diffusione: si possono effettuare controlli più precisi delle giacenze prima di lanciare gli ordini, gestire meglio gli ordini ecommerce e applicare a tutti i colli il bar-code della catena gdo alla quale sono destinati, in modo da alleggerire parecchio la gestione documentale. Inoltre, con l'automazione si ottimizza il picking, anche e soprattutto in presenza di colli misti.

Antonio Massa

FERCAM PORTA A SCAFFALE IL MODELLO



Alta expertise nella fornitura di servizi di valore lungo l'intera filiera distributiva. Fercam, gruppo logistico fondato nel lontano 1949, oggi rappresenta una delle realtà europee leader di settore, che opera con 34 filiali in Italia, 17 filiali europee ed 1 a Tangeri, più una fitta ed efficiente rete

di corrispondenti e partner. Grazie a circa 1.850 addetti, 2.200 unità di carico -adatte al trasporto di ogni tipo di merce- e depositi con superficie complessiva di 270mila mq, l'azienda promette di soddisfare al meglio le diverse esigenze dei propri clienti. Premiante l'approccio multi-task: se la divisione Distribuzione Italia & Logistica gestisce in outsourcing la supply chain e le spedizioni sul territorio nazionale, la Distribuzione Internazionale garantisce spedizioni nell'intera Europa; Fercam Air & Ocean offre soluzioni per le spedizioni aeree e marittime, mentre la sezione Full Truck Load supporta i clienti nei trasporti a carico parziale e completo. Fercam ha recentemente siglato un importante ed innovativo accordo con Metro: si tratta del contratto di 4PL (Fourth Party Logistics Provider), che non si limita a gestire efficacemente la logistica in outsourcing, ma comprende anche il merchandising, ossia l'acquisto dai vari fornitori in Italia e in tutta Europa, nonché in Estremo Oriente, e la successiva rivendita alle Metro europee, provvedendo alla consegna congiunta ai rispettivi cedi. L'operatore logistico, quindi, si evolve e contribuisce con il proprio know-how a garantire una gestione centralizzata e diretta dei diversi fornitori con l'evasione del 100% degli ordini di spedizione.



POLYMER LOGISTICS: FOCUS SUL ONE-TOUCH-READY



Missione: ottimizzazione delle vendite in-store attraverso l'utilizzo di un unico imballaggio dalla produzione alla distribuzione. Grazie alla fornitura di cassette riutilizzabili in plastica, il gruppo multinazionale Polymer Logistics assicura una gestione efficace ed efficiente della movimentazione dei prodotti, il che significa diminuzione

dei danni alle merci, un miglior uso degli spazi espositivi e, soprattutto, riduzione dei costi lungo l'intera catena logistica. Fino a qualche tempo fa, il core-business aziendale risultava incentrato sul pooling di attrezzature dedicate al reparto ortofrutta, ma oggi l'azienda offre una serie di soluzioni mirate anche per altri settori merceologici. La consociata italiana, costituita nel 2004 e cresciuta rapidamente, oggi ha in organico 23 dipendenti -attivi presso 3 strutture operative dotate di impianti tecnologicamente avanzati- e vanta una movimentazione di oltre 40 milioni di imballi RPC (Returnable Plastic Crates) e circa 25 milioni di euro di fatturato. Sul fronte innovazione di prodotto, in questa fase le attività di Ricerca & Sviluppo dell'azienda sono orientate alla messa a punto di soluzioni per rendere "dinamiche" le varie tipologie di cassette impiegate: il risultato è una nuova gamma di supporti -la linea *Dynamic*- dotati di un piano interno, che si solleva o si abbassa automaticamente in relazione al peso delle confezioni di vendita contenute, dunque in grado di rendere più efficienti i processi di riempimento e di vendita delle merci. Una novità che si è guadagnata la candidatura all'*Innovation Award* all'ultima edizione di Fruit Logistica di Berlino.