

LA QUINTA EDIZIONE DELL'E-LOGISTICS NETWORKING DEL GRUPPO TRANSPOREON

# La tecnologia che apre le **PORTE** all'eccellenza



■ Stefano Osualdella

**Che cosa unisce Arena, Cab Log, AFV Beltrame, Barilla e Penny Market? Un approccio aperto all'innovazione e la disponibilità a comunicare all'esterno le proprie best practice così come è avvenuto alla recente, quinta edizione del Networking organizzato dal Gruppo Transporeon a Desenzano del Garda**



Affollata l'ultima edizione dell'E-Logistics Networking organizzato dal Gruppo Transporeon a Desenzano del Garda (foto grande). A lato, da sinistra a destra, Andrea Furlanetto (TiContract), Andrea Gerolimon (Mercareon) e Roberto Ostili (Transporeon). Al centro della giornata l'importanza della tecnologia per ottimizzare le fasi critiche della Supply Chain

**Q**uando l'economia tira, si sa, c'è spazio per tutti. Per i bravi e anche per quelli che lo sono un po' meno. Quando però il vento della crescita comincia a soffiare con minor intensità, allora le cose tendono a complicarsi. In queste situazioni, infatti, soltanto i migliori riescono ad andare avanti. Per gli altri, invece, le possibilità non sono poi molte: o si adeguano ai nuovi e più elevati standard, oppure, nella maggior parte dei casi, sono condannati ad un lento e inesorabile declino.

Del resto, è ormai sotto gli occhi di tutti, in un contesto dinamico e mutevole come quello attuale, dove la competizione si fa sempre più accesa e l'innovazione fa passi da gigante ogni giorno, l'errore più grande che si possa commettere è restare fermi, nella speranza che prima o poi le cose tornino come prima. Rassegnatevi, non accadrà mai.

Vista la situazione, l'unica chance per restare in corsa è dunque quella di puntare in alto, molto in

alto, all'eccellenza, perché soltanto in questo modo è possibile conservare la posizione conquistata in anni di attività o, per chi è appena agli inizi, ritagliarsi un posto nel mondo del business.

Il problema è che l'eccellenza non cade dal cielo con le prime gocce di pioggia e men che meno può essere raggiunta restando immobili. Per eccellere, infatti, occorre muoversi, darsi da fare e puntare dritto al miglioramento continuo, cercando di sfruttare tutte le opportunità che il mondo mette a nostra disposizione, ivi comprese, ovviamente, quelle legate alle nuove tecnologie.

A dispetto di tutte queste considerazioni, tuttavia, c'è chi ancora oggi vive nella pia illusione di potersi svegliare un giorno e ritrovare le cose esattamente com'erano prima del 2000, quando internet e la globalizzazione erano poco più di un germoglio.

Di contro io resto fermamente convinto che con le giuste argomentazioni anche il più ostinato

dei tradizionalisti possa essere persuaso del valore dell'innovazione. Certo, occorre un po' di pazienza, ma col tempo e qualche esempio concreto sono sicuro che molti dubbi e timori potrebbero essere superati.

## La realtà non ha tradito le attese

Per questo lo scorso ottobre ho accettato di buon grado l'invito rivoltomi da Transporeon a partecipare alla quinta edizione dell'E-Logistics Networking, interamente dedicata al tema dell'eccellenza. Vista la positiva esperienza dello scorso anno, infatti, ero certo che sarebbe stata un'importante occasione di confronto tra chi, comprendendo la necessità di eccellere, pratica l'innovazione tutti i giorni e chi, invece, vive le nuove tecnologie con diffidenza o, al peggio, come un'inutile sofisticazione.

Come mi aspettavo, la realtà non ha tradito le attese.

L'azienda cui fanno capo tre differenti soluzioni web-based per l'efficientamento delle supply chain, parliamo di Transporeon, Mercareon e Ticontract, ha infatti riunito a Desenzano del Garda un parterre d'eccezione con nomi ed esperienze in grado di fugare ogni perplessità circa l'effettiva utilità, efficacia e affidabilità delle sue piattaforme.

La prima testimonianza è così arrivata da un noto brand del settore abbigliamento per il nuoto, Arena, che per voce del suo global supply chain director, Giorgio Farinelli, ha raccontato ad una platea di operatori numericamente oltre le aspettative, come la società sia riuscita, attraverso Ticontract, ad efficientare e rendere maggiormente strutturato il



Figura 1 - I numeri del network Arena

processo di selezione dei propri fornitori logistici, incamerando benefici di tutto rispetto, tanto sul fronte operativo, quanto su quello economico.

“I vantaggi - ha spiegato Farinelli - non sono stati ottenuti solo giocando la carta delle dimensioni del network e delle quantità da movimentare (Figura 1), ma innescando, in modo semplice e trasparente, grazie alla piattaforma, la ricerca di strategie win-win tra Arena e i vari provider coinvolti nel tender”.

Dopo aver definito la situazione di partenza ed aver delineato gli obiettivi da raggiungere, infatti, la società ha dato avvio alla fase di confronto col mercato e, di seguito, a quella di assegnazione dei volumi.

“A valle di una significativa fase di preparazione e di analisi dei flussi di trasporto - prosegue il giovane manager - siamo arrivati, con la Request for Information (RFI), a qualificare più di 60 operatori logistici, e abbiamo raccolto, attraverso la Request for Quotation (RFQ), 30 diverse quotazioni che siamo riusciti ad analizzare in tempi brevissimi grazie al tool”.

Il tutto - sembrano chiedersi alcuni addetti ai lavori seduti nelle prime file - a fronte di quali risultati? Sul punto Farinelli è piuttosto chiaro: “Rispetto ai valori iniziali siamo riusciti a ottenere un risparmio superiore al 16%. Al di là di questo aspetto meramente quantitativo, tuttavia, mi preme evidenziare come l'aver condotto il tender attraverso la rete abbia portato anche ad importanti benefici di altra natura, permettendoci di razionalizzare e integrare i flussi di trasporto, di consolidare il parco fornitori, di semplificare il sistema tariffario e di predisporre nuovi modelli di servizio”.

### Logistica d'acciaio

Mentre il rumoreggiare della sala certifica il crescente interesse del pubblico, Farinelli lascia il posto a Gabriele Bortolotto, Direttore Logistica di AFV Beltrame, società specializzata nella produzione di acciaio.

L'azienda, che dispone di 4 acciaierie per una capacità produttiva di circa 3,5 MLN di tonnellate l'anno, utilizza da circa 5 anni la piattaforma Transporeon. “Nel 2009 - spiega Bortolotto - eravamo alla ricerca di uno strumento unico che ci permettesse di migliorare i processi di gestione dei trasporti. Dopo un'attenta valutazione delle soluzioni disponibili sul mercato, abbiamo optato per Transporeon in quanto ci garantiva una facile integrazione con una moltitudine di sistemi diversi, richiedeva un investimento contenuto, risulta-

va facilmente implementabile e disponeva di una funzionalità di bidding, detta Best Carrier, che sembrava molto interessante”.

Negli anni successivi, tuttavia, la scelta di lasciare ai diversi uffici spedizione la libertà di decidere quanti viaggi assegnare attraverso questa nuova modalità ha fatto emergere notevoli discrepanze sul fronte dei benefici ottenuti (Tabella 1).

**TABELLA 1 - AFV Beltrame: l'adozione di Transporeon in modalità non accentrata**

Ufficio spedizione	Numero viaggi/week	% viaggi con Best-Carrier	Variaz. costo di trasporto	Ordini EXW
LME - Valenciennes	370	4%	+10%	0%
Stahl Gerlafingen	132	15%	-8%	0%
AFV Italia	680	30%	-12%	20%

“Nonostante la funzionalità dedicata alla negoziazione del singolo viaggio fosse utilizzato in Francia, Svizzera e Italia - spiega Bortolotto - in alcune di queste location il riscontro era addirittura negativo. L'esperienza italiana però dimostrava l'esatto contrario, ovvero che se utilizzato in misura massiccia il sistema era in grado di assicurare risparmi più che

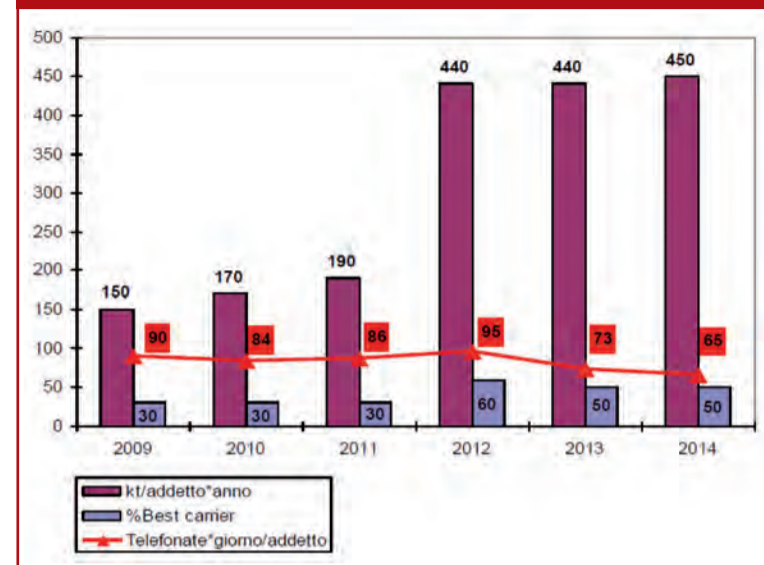
anche sul fronte dell'organico”. Ad oggi, infatti, per tutte le spedizioni il Gruppo Beltrame impiega 5 persone capaci di gestire in media 450 kt/addetto per un controvalore di circa 7 milioni di euro, sempre ad addetto.

“Da un punto di vista operativo - riprende il relatore - Best-carrier si è rivelato uno strumento fondamentale per incrementare l'efficienza del processo di ne-

goziazione e, allo stesso tempo, mantenere elevato il livello di servizio” (Grafico 1).

Concluso il suo intervento, Bortolotto passa la parola a Roberto Magnani, Vice President Logistics di Barilla, il quale, dopo un breve riepilogo delle dimensioni e delle articolazioni del gruppo, cerca di inquadrare il contesto in cui il noto produttore di pasta ha

**Grafico 1 - Beltrame: Best-carrier ed efficienza**



deciso di implementare la piattaforma Transporeon in tutti i suoi magazzini italiani.

“A seguito della separazione dal nostro storico partner logistico Number One - spiega - ci siamo visti costretti a riportare in-house ciò che prima veniva gestito praticamente in outsourcing. A tal fine dovevamo dunque dotarci di un nuovo WMS e, insieme,

anche di un sistema efficace e di rapida implementazione per gestire, di concerto con il nostro ERP SAP, i rapporti con i fornitori di trasporto”.

Magnani prosegue descrivendo come in tale passaggio cruciale Transporeon si sia dimostrata fin da subito una soluzione ideale per automatizzare, in brevissimo tempo, attività molto importanti

**“Occorre muoversi, darsi da fare, e puntare al miglioramento continuo”**

significativi”. Nella convinzione che fosse dunque possibile ottenere un ulteriore recupero di efficienza nel comparto trasporto, la società ha dato avvio ad un piano di integrazione teso ad affidare la gestione di tutte le spedizioni del gruppo in capo ad un unico ufficio, quello di Vicenza.

Così facendo, nel giro di soli 6 mesi la percentuale di viaggi negoziata in modalità Best Carrier per i siti francesi e svizzeri è stata portata al 100%, generando una riduzione dei costi di trasporto che nel 2013 ha raggiunto i 2,5 milioni di euro (2 mln. in Francia (-12%), 0,5 mln. in Svizzera (-7%).

“Specularmente - sottolinea il Direttore Logistica - siamo anche riusciti a ridisegnare l'intero parco fornitori, passando da 60 a 300 vettori per il network francese e da 15 a 80 vettori per quello svizzero. L'integrazione dei trasporti in un unico ufficio ha peraltro permesso di recuperare efficienza



**Marco Ruggeri (Cab Log):** “guardando all'evoluzione del mercato logistico emerge con chiarezza come l'informazione stia diventando il principale fattore critico di successo”



**Roberto Magnani (Barilla):** “cercavamo un nuovo WMS e, insieme, un sistema di rapida implementazione per gestire, di concerto con il nostro ERP, i rapporti con i fornitori di trasporto”



**Jan Muller (Penny Market Italia):** “i risultati più importanti sono stati raggiunti sul fronte della puntualità e dei tempi d'attesa, oggi ridotti a poco più di trenta minuti”



**Giorgio Farinelli (Arena):** “è stato possibile razionalizzare i flussi di trasporto, consolidare il parco fornitori, semplificare il sistema tariffario e predisporre nuovi modelli di servizio”



**Alberto Giacetti (Cab Log):** “il line loading è passato dall'11% al 28%. Il tempo di attesa è sceso da 4 ore a 90 minuti. Il costo delle attività di handling del 20%, il tempo di attraversamento del 32%”



**Gabriele Bortolotto (AFV Beltrame):** “Best-carrier si è rivelato uno strumento fondamentale per incrementare l'efficienza del processo di negoziazione e mantenere elevato il livello di servizio”

come l'ingaggio dei Carrier, l'accettazione dei carichi, il Time Slot Management, e la proof of delivery. La soluzione è stata adottata in un unico go live per tutti i siti produttivi e magazzini Barilla in Italia. Il prossimo passo sarà l'estensione ad altre realtà europee di Barilla come la Francia.

### Consegnare puntuali non basta più

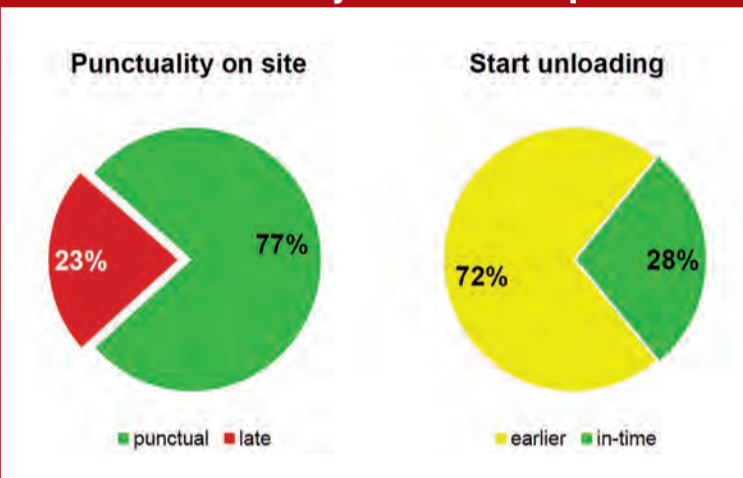
Mentre il manager conclude il suo intervento rispondendo ad alcune domande del pubblico, che, a differenza di quanto avviene normalmente in questo genere di eventi, mostra un interesse e un coinvolgimento non proprio usuali, sul palco salgono Marco Ruggeri e Alberto Giacetti, rispettivamente Direttore Generale e Supply Chain Manager dell'operatore logistico Cab Log.

"Guardando all'evoluzione del mercato logistico - esordisce il primo - emerge con chiarezza come l'informazione stia diventando il principale fattore critico di successo. In buona sostanza, per eccellere nel nostro settore non basta più consegnare la merce con puntualità. Questo è ormai considerato un atto dovuto. Quel che serve è la capacità di gestire le filiere come fossero un unico processo senza soluzione di continuità, cosa

### Grafico 2 - Penny Market Italia: Evoluzione delle prenotazioni degli slot



### Grafico 3 - Penny Market e la puntualità



### Grafico 4 - Penny Market: i tempi di attesa al carico/scarico



ottenibile soltanto attraverso una perfetta integrazione tra operatori logistici e vettori. Ed è proprio qui che la tecnologia Transporeon assume un ruolo determinante". Proseguendo il discorso iniziato dal collega, Giacetti spiega: "In Cab Log tale integrazione è stata realizzata utilizzando in parallelo le piattaforme Transporeon e Mercareon". La prima, chiarisce, viene impiegata nella fase a monte, ovvero nel collegamento tra il produttore e l'operatore logistico, mentre la seconda viene impiegata a valle, laddove il logistic service provider deve garantire la consegna presso la GDO con tempi certi.

"Grazie a questo approccio - sottolinea - abbiamo ottenuto importanti miglioramenti. Il line loading è passato dall'11% al 28%. Il tempo di attesa è sceso da 4 ore a 90 minuti. Il costo delle attività di handling è stato ridotto del 20%, mentre il tempo di attraversamento è calato del 32%".

### La logistica in Penny

Non meno significativi sono peraltro anche i risultati ottenuti dall'operatore della GDO Penny, la cui testimonianza chiude il programma della giornata. Come riportato dal Coordinatore Logistica Europa, Jan Muller, infatti, grazie a Mercareon Penny Market Italia è riuscita ad ottimizzare aspetti importanti del suo network logistico. "Presso le nostre piattaforme distributive - racconta il manager - i parcheggi risultavano già pieni prima ancora di dare avvio alle operazioni di ricezione dei carichi e questo generava attese notevoli. Per agevolare l'organizzazione del lavoro dei propri fornitori e dei loro vettori e per ridurre i tempi di attesa, Penny Market si è messa alla ricerca di un sistema che fosse adatto a risolvere questa problematica e che contestualmente fosse in grado di migliorare l'organizzazione interna per la ricezione dei flussi." Il management ha deciso dunque di implementare un sistema di Time

Slot Management e la scelta è ricaduta su Mercareon. In breve, come testimoniato dai numeri, la situazione ha iniziato a migliorare. "In un solo anno - sottolinea Muller - il numero di slot prenotati è passato da circa 8.000 a oltre 12.000 (Grafico 2). Ma i risultati più importanti sono stati raggiunti sul fronte della puntualità (Grafico 3) e dei tempi d'attesa: se prima che fosse adottato Mercareon un camion poteva aspettare anche un'ora e mezza per poter essere scaricato, oggi il tempo massimo si attesta a poco più di 30 minuti" (Grafico 4).

Di fronte a queste cifre c'è davvero poco altro da dire. Anche perché non serve una grande immaginazione per comprendere come, all'interno di una supply chain, l'eliminazione dei tempi morti generi benefici che vanno ben oltre la specifica fase interessata dell'intervento di miglioramento, per interessare tutta la filiera, tanto a monte quanto a valle.

Vi è solo un'ultima cosa che mi pare necessario evidenziare alla luce delle varie esperienze riportate. Parlo del grande e incontestabile potenziale insito nelle nuove tecnologie.

Quel potenziale che molti tecnoscettici gettano troppo spesso alle ortiche nell'errata convinzione che se un'attività è sempre stata fatta in un certo modo non vi è ragione alcuna per cambiarla. A chi la pensa in questo modo vorrei ricordare due frasi.

La prima è di Winston Churchill ed esprime un concetto quanto mai condivisibile: "Non sempre cambiare equivale a migliorare, ma per migliorare bisogna cambiare". La seconda, invece, è di Leon C. Megginson, Professore di Management & Marketing della Louisiana State University, il quale sosteneva che "Non è la specie più forte a sopravvivere e nemmeno quella più intelligente, ma la specie che risponde meglio al cambiamento". Come non essere d'accordo? ■

**Consorzio ZAI**

**Interporto Quadrante Europa**

## Più spazio per la logistica

<p><b>Verona Quadrante Europa</b> <b>AREE EDIFICABILI</b> Disponibilità immediata</p> <p><i>Ubicazione:</i> Incrocio A4-A22 Interporto Q.E. circa 5 Km dalla A4 Uscita VR Sud circa 4 Km dalla A22 Uscita VR Nord</p> <p><i>Superficie area:</i> 68.300 mq frazionabili</p> <p><i>Superficie copribile:</i> 26.700 mq frazionabili</p> <p><i>Altezza:</i> 20m - altezza max edificabile</p> <p><i>Baie di carico:</i> da definire in fase di progetto</p>	<p><b>Verona ZAI 2 Bassona</b> <b>FABBRICATO</b> Disponibilità immediata</p> <p><i>Ubicazione:</i> Incrocio SS1-SP1 zona industriale ZAI 2 Bassona circa 3 Km dalla A22 Uscita VR Nord</p> <p><i>Superficie area:</i> 5.500 mq ca. - area comune</p> <p><i>Superficie copribile:</i> 2.600 mq frazionabili</p> <p><i>Altezza:</i> da 8,70 a 9,30 m</p> <p><i>Baie di carico:</i> 2 portoni per modulo</p>	<p><b>Rovigo Interporto</b> <b>PIATTAFORMA LOGISTICA</b> Disponibilità immediata</p> <p><i>Ubicazione:</i> In prossimità SS12 - SS434 circa 3 Km SS12 - SS434</p> <p><i>Superficie area:</i> 17.000 mq ca. - area comune</p> <p><i>Superficie copribile:</i> 6.700 mq frazionabili</p> <p><i>Altezza:</i> da 8,00 m</p> <p><i>Baie di carico:</i> 4 per modulo di cui 2 con rampe idrauliche</p>
---	---	--

[www.quadranteuropa.it](http://www.quadranteuropa.it) • [consorzio.zai@qevr.it](mailto:consorzio.zai@qevr.it) • Tel. +39 045 8622060