

[Logistica: un successo condiviso] Operatori Logistici e Industria

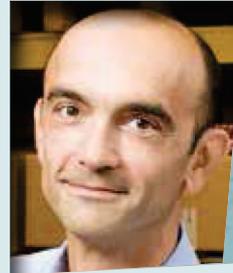
su gomma, ad esempio, oggi siamo in grado di monitorare a livello centralizzato la pressione delle gomme dei nostri veicoli, valutare sovraccarichi sugli assi, verificare l'usura delle gomme ecc... Innovazione fa oggi sempre più rima con tutela ambientale ed è la risposta più credibile alla sfida di riuscire a mantenere i costi diminuendo le emissioni.

5 Il concetto di automazione non è oggi applicabile in maniera uniforme a tutte le tipologie di merce, specie a quelle non standardizzate e standardizzabili e certamente la grandezza delle aziende di logistica incide sui processi di automazione. **Però in linea generale si può riscontrare una tendenza che vede la concentrazione in macro nodi logistici una soluzione sempre più spesso adottata.** Questo avrà sicuramente impatti positivi anche dal punto di vista economico ed ambientale in quanto vi sono importanti economie di scala e coefficienti di riempimento degli spazi e dei mezzi maggiori. Meno aria trasportata e stoccata si associa a minor impatto ambientale.

6 Se pensiamo alla razionalizzazione dei processi o all'ottimizzazione dei sistemi logistici, questo certamente può ridurre gli sprechi energetici e quindi diminuire gli impatti incrementando al contempo la competitività. Difatti già da tempo il nostro Gruppo sta investendo pesantemente sull'intermodalità per spostare traffico dalle strade alla ferrovia. Tuttavia, non necessariamente operare in maniera green significa avere un vantaggio competitivo. L'LNG, ad esempio, non ha oggi né un mercato consolidato né una rete distributiva che consenta un suo utilizzo efficiente. Pertanto, necessariamente genera costi maggiori rispetto ai mezzi tradizionali. Nonostante ciò, Codognotto è ad oggi uno dei primi operatori chiave nell'autotrasporto ad avere effettuato e programmato investimenti nell'LNG e ad avere avviato una collaborazione a livello Ministeriale per promuovere l'utilizzo di carburanti alternativi. **Da parte nostra ciò non è tuttavia legato alla ricerca di una maggiore competitività ma bensì alla nostra politica di responsabilità sociale e ambientale.**

7 Il Gruppo Codognotto ha vissuto un anno particolarmente positivo con un forte incremento delle attività all'estero. Stiamo vivendo momenti di grande cambiamento, dove l'industria è sempre più sotto pressione competitiva e questo per noi significa essere chiamati a razionalizzare per conto dei nostri clienti tutti i processi dove è coinvolto un flusso fisico o informativo. In modo integrato al cliente veniamo sempre più spesso chiamati a disegnare le soluzioni per la costruzione di network logistici con

un grado di complessità sempre più elevato. Questa è una grande sfida ma al contempo una grande opportunità per quei soggetti che come noi stanno investendo in conoscenza ed asset per anticipare i tempi e le esigenze dei nostri partner.



COLUMBUS LOGISTICS
Stefano Bianconi
Direttore Generale

1 Per quanto riguarda il mercato dell'outsourcing strategico, nicchia in cui si colloca Columbus Logistics, la giusta direzione sarebbe quella volta alla comprensione, da parte della committenza, di quali siano i vantaggi che questo tipo di collaborazione comporta. Affinché ciò sia possibile è importante mettere le due parti, cliente e fornitore, in condizione di vivere correttamente questo rapporto e, in tal senso, c'è ancora strada da fare. Lo stress cui sono state sottoposte negli ultimi anni le industrie manifatturiere le ha portate ad orientarsi prevalentemente sulla logica del prezzo, e questo non ha certamente reso possibile il maturare e l'evolversi del mercato.

Ci sono però situazioni in cui, e non mancano gli esempi in Columbus Logistics, i rapporti con i clienti sono di lungo periodo, e in questi casi si instaura un legame di partnership che genera un rapporto proattivo, in cui le parti studiano reciprocamente le soluzioni che possano generare miglioramenti.

Altro aspetto da considerare è la concorrenza sleale, che il mercato dovrebbe impegnarsi ad evitare e combattere. **Parte della nostra offerta è infatti legata al trasporto, realtà caratterizzata da molti attori che competono sul prezzo e, per sostenersi, fanno concorrenza sleale o utilizzano soluzioni scorrette,** come ad esempio il caso di trasporti primari fatti con vettori che arrivano dall'estero e non pagano, quindi, le tasse in Italia. Gli organi di controllo dovrebbero evitare queste situazioni anche se, ad oggi, non ho visto particolari misure in tal senso. Per quanto riguarda le cooperative, invece, devo dire che sono aumentate le verifiche e che questo mondo si sta muovendo verso il rispetto delle regole, anche se i passi da fare sono ancora molti.

3 I nostri partner premono certamente sui costi ma amano stabilire rapporti duraturi, su cui impostare percorsi condivisi. Il mercato avvia spesso collaborazioni "mordi e fuggi", soprattutto nel caso dei trasporti. Cosa diversa è e resta il legame

2016



committente-fornitore nel caso di un outsourcing logistico che, se pur inizialmente muovendosi sull'elemento prezzo, chiama presto in gioco la necessità di creare una relazione, una collaborazione, un'integrazione tra le due organizzazioni, nel senso che operativamente le persone, da un lato e dall'altro della catena della fornitura, devono agire quasi come colleghi.

4 Sempre sul lato delle nuove tecnologie, in generale Columbus Logistics ritiene che i margini maggiori di miglioramento in campo logistico si ottengano lato software piuttosto che con una forte automazione hardware, magazzini automatici ecc... In quest'ottica abbiamo investito su un software best in class nel mondo della Business Intelligence e stiamo acquisendo risorse nuove con competenze nuove soprattutto in qualità di data analyst. Queste scelte sono volte, prima di tutto, ad un nostro beneficio interno, consistente nel trovare continui spazi per nuove efficienze che ci permettano di migliorare sempre di più il rapporto qualità-prezzo dei nostri servizi.

In secondo luogo, ma non per questo meno importante, sono volte a dare visibilità ai nostri clienti di come avviene la distribuzione dei loro prodotti. Spesso, infatti, i nostri committenti non conoscono nulla della loro logistica, che in molti casi è affidata all'outsourcing da diversi anni. **In tale direzione presto apriremo una finestra loro dedicata per l'utilizzo della Business Intelligence, in modo che possano fare in autonomia report e reperire informazioni.**

5 Come dicevo, siamo in generale poco convinti dell'automazione in termini hardware perché comunque, per quanto questa sia ben studiata, introduce una rigidità che può diventare un problema nel medio lungo termine. **Per Columbus Logistics è fondamentale che tutti gli investimenti, sia lato software che lato hardware, garantiscano il massimo della flessibilità, e nei casi in cui abbiamo un trade off fra flessibilità ed efficienza, scegliamo la flessibilità.**

6 È da molto tempo che i nostri obiettivi aziendali non trascurano l'aspetto green: siamo, infatti, una delle prime aziende logistiche in Italia ad aver avuto un sistema integrato ISO 9001 e ISO14001. Ove possibile abbiamo fatto investimenti per utilizzare il fotovoltaico e quindi fonti di energia alternative e abbiamo dei programmi di minimizzazione degli sprechi per lo smaltimento degli imballi.

7 Columbus Logistics non può che essere soddisfatta di aver chiuso il 2015 con un incremento del 10% del proprio fatturato e un consolidamento degli utili. Il parco clienti, inoltre, si è ulteriormente arricchito e questo è sicuramente garanzia di stabilità e solidità per l'azienda. L'obiettivo che Columbus Logistics si pone per l'anno 2016 e per i prossimi, è sicuramente una crescita sia in campo farmaceutico che nella logistica non pharma, crescita che sarà sostenuta grazie all'apertura di nuovi siti e aree operative. Il mio grande auspicio è che continui a crescere il valore che il mercato dà al nostro brand, perché ritengo che ciò che è realmente Columbus Logistics non sia pienamente percepito all'esterno.



DUE TORRI S.P.A.
Claudio Franceschelli
Presidente

3 Nel mercato italiano la supply chain è sempre stata considerata un costo da ridurre piuttosto che un investimento utile alla crescita e al rilancio dell'azienda. Fortunatamente, però, nell'ultimo anno sono emersi dei chiari segnali di inversione di questa tendenza. Nel 2015, Due Torri ha creato un ufficio interno di Project Management (PMO), che ha come obiettivo la progettazione di soluzioni tailor-made per nuovi clienti e la creazione di processi lean, trasformando i costi in investimenti. Lo scopo è ascoltare e analizzare in modo dettagliato le desiderate del cliente per elaborare una progetto in grado di offrire un servizio a valore aggiunto e di soddisfare le necessità richieste. Il cliente che vuole competere a livello globale è sempre più

