

TREND E CRITICITÀ DELLA LOGISTICA CONTRATTUALE

OUTSOURCING logistico: i criteri della SCELTA



■ Francesco Quartuccio e Danilo Zatta*

Scegliere un operatore logistico adeguato alle proprie necessità è una decisione strategica e delicata. Uno studio di SIMON-KUCHER & PARTNERS Strategy & Marketing Consultants, azienda di consulenza presente a livello mondiale nel settore della logistica, approfondisce quali sono i criteri da considerare



"Affidabilità e rapporto qualità-prezzo sono i principali criteri di scelta del servizio di logistica contrattuale. Il prezzo di per sé è meno importante" - sostiene lo studio di SIMON-KUCHER & PARTNERS

Le sfide del momento

Razionalizzare i network logistico-produttivi, concentrare le attività di stoccaggio in pochi siti collocati in posizioni strategiche sul territorio, migliorare l'integrazione verticale della filiera e il coordinamento dei suoi molteplici attori: sono queste le esigenze attuali cui l'industria deve dare una risposta, immediata e concreta, pena la perdita di competitività in un contesto dove il livello di concorrenza e le variabili macroeconomiche minacciano sempre più la redditività del settore.

Adeguate le strutture produttive e logistiche è dunque un obiettivo prioritario, da raggiungere - previa analisi critica dei processi produttivi e distributivi in essere - tramite l'acquisizione di competenze e professionalità specifiche in grado di identificare le aree critiche di azione e di sviluppare le strategie d'intervento più corrette per ciascuna filiera. Ottimizzare i processi interni, migliorare i flussi, dare la massima efficienza al comparto della logistica porta effetti benefici sia funzionali che economici per l'intera azienda.

Il magazzino è il punto di inter-

sezione di gran parte dei processi aziendali, in particolare per le aziende di distribuzione e per le aziende manifatturiere. Lo spazio diventa dunque una delle variabili principali che condizionano la logistica.

Potenzialità della logistica contrattuale

La logistica contrattuale è una delle soluzioni che molte aziende stanno

usando per far fronte alla gestione integrata delle attività di immagazzinamento, distribuzione nonché la prestazione di servizi a valore aggiunto legati alla produzione. Le aziende tendono a legarsi agli operatori della logistica contrattuale con contratti della media durata di 3-5 anni dal momento che tali attività comportano investimenti in magazzini, equipaggiamento, sistemi informativi, ecc.

Aziende di molti settori si avvalgo-

no della logistica contrattuale. Un uso particolarmente importante viene fatto in settori come beni di largo consumo, retail e bianco. Non mancano esempi, però, di applicazioni di soluzioni di logistica contrattuale anche all'interno di settori quali quello aerospaziale, automotive, distributivo, governativo, sanitario, e utensileria.

Facendo riferimento agli ultimi settori citati è da notare che essi costituiscono solo primi approcci

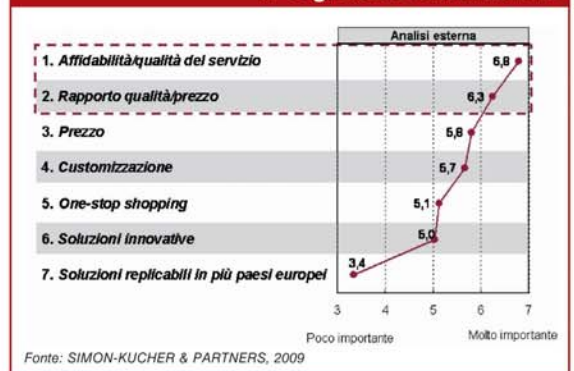
rispetto ad un'espansione e penetrazione del settore che potrebbe portare al guadagno di ottime rendite sia da parte dei fornitori di soluzioni logistiche in termini di ricavi sia da parte degli utilizzatori in termini di spazio.

Ci sono, inoltre, alcuni trend del mercato che sicuramente influiranno sulla logistica in maniera tale da portare a cambiamenti nelle necessità di disposizione dei magazzini.

Fig. 1 - I criteri di scelta di un fornitore di logistica contrattuale



Fig. 2 - I criteri di scelta del servizio di logistica contrattuale





Ottimizzare i processi interni, migliorare i flussi, dare la massima efficienza al comparto della logistica porta effetti benefici sia funzionali che economici per l'intera azienda

Tra questi il voice picking o light picking.

Esigenze dei Clienti e loro soddisfazione

SIMON-KUCHER & PARTNERS Strategy & Marketing Consultants, azienda di consulenza presente a livello mondiale nel settore della logistica, ha svolto nell'ambito della logistica contrattuale uno studio su un campione rappresentativo di aziende appartenenti a diversi settori industriali che utilizzano soluzioni logistiche contrattuali, in particolare FMCG (*Fast Movers Consumer Goods - NdR*), farmaceutico, retail, beni di consumo, beni durevoli, il bianco, e nella moda. Lo studio ha avuto come principale obiettivo la comprensione approfondita delle principali esigenze dei diversi settori industriali nei confronti della logistica contrattuale e di come il mercato della logistica possa evolversi nei prossimi anni per soddisfare le future richieste delle aziende. Il principale strumento di analisi sono state interviste personali con i responsabili della logistica e responsabili acquisti; le interviste sono state svolte tra settembre e novembre del 2009. Ne è emerso un quadro di insieme molto interessante, che offre diversi spunti di riflessione. In generale una delle esigenze primarie delle aziende è quella di trovare, più che un fornitore, un partner

logistico affidabile, capace non solo di espletare il servizio, ma di fornire rapide soluzioni a problemi operativi: assistenza e customer care sono quindi parametri di scelta di primaria importanza.

Una volta soddisfatto tale bisogno primario, le ulteriori esigenze da soddisfare vertono su affidabilità e qualità del prodotto nonché solidità dell'azienda e capacità da parte di quest'ultima di garantire un servizio di assistenza tecnica rapido ed efficiente. Tra gli obiettivi dello studio, nello specifico, figurava l'intento di rendere chiari i criteri e i requisiti che determinano la scelta di una soluzione logistica contrattuale da parte delle aziende. Sono stati considerati complessivamente 6 criteri di valutazione del fornitore di servizi logistici e 7 criteri di valutazione del servizio di logistica contrattuale. Tali criteri sono stati classificati in base al grado di importanza su una scala da 1 a 7 a loro attribuito nella scelta, dove a 7 è associato il grado più elevato. I criteri top nella scelta di un fornitore di servizi di logistica contrattuale sono in ordine di priorità: assistenza/customer care, qualità della relazione cliente-fornitore di logistica contrattuale, esperienza/referenze nel settore specifico, presenza sul territorio nazionale, brand/ reputazione del fornitore ed infine competenza dei funzionari di vendita (si veda Figura 1).

I principali criteri per la scelta di un servizio di logistica contrattuale sono in ordine di priorità: affidabilità/qualità del servizio, rapporto qualità/prezzo, prezzo, customizzazione, one-stop shopping, soluzioni innovative ed infine soluzioni replicabili in più paesi (si veda Figura 2).

I due principali criteri di scelta del servizio di logistica contrattuale (evidenziati in figura) vengono considerati relativamente rilevanti nella scelta di una soluzione logistica. Questo non significa tuttavia che essi siano gli unici ad essere presi in considerazione, ma certamente rivestono un'importanza maggiore rispetto ad altri. Nel caso del prezzo non si può certo dire che esso non venga preso in considerazione nell'acquisto di una soluzione di logistica contrattuale, ma sicuramente nel caso in oggetto la priorità in termini di affidabilità è rapporto qualità-prezzo è decisiva.

Unendo i criteri di scelta nella selezione di un fornitore di servizi di logistica contrattuale con i criteri per la scelta del servizio stesso, si evince che le aziende dirigono la loro attenzione verso quegli operatori capaci di fornire un servizio di qualità e affidabile, capaci di risolvere le problematiche rapidamente e che sappiano curare la relazione sia a livello operativo sia a livello commerciale, fornendo loro informazioni sulle innovazioni del settore. La logistica verticale continua quindi ad essere un servizio sempre più richiesto con grandi possibilità di crescita per le aziende fornitrici, tra cui vi sono importanti player internazionali come DHL, Ceva e Fiege Logistics o gli italiani Chiapparoli e Paglieri.

Il caso Fiege Contract Logistics

Uno dei principali player, identificato dalla maggior parte delle aziende che hanno partecipato allo studio di SIMON-KUCHER & PARTNERS, e di maggior successo grazie ad una presenza sul mercato della logistica contrattuale in particolare a livello mondiale, è Fiege Logistics. Fondata nel 1873 da Joseph Fiege

a Greven in Germania è gestita dai fratelli Heinz e Hugo Fiege, dal 2008 in azienda è arrivata la quinta generazione della famiglia con i cugini Jens e Felix Fiege, ed è oggi il primo gruppo logistico privato in Europa. Con 20.000 dipendenti, 230 siti operativi, 3 milioni di metri quadri di superficie logistica ha fatturato nel 2008 1,8 miliardi di Euro. In Italia è presente dal 1941, dove è uno dei leader in settori come largo consumo, farmaceutico e fashion. "Al fine di ottimizzare la gestione del magazzino, è importante approfondire le specifiche esigenze dei nostri clienti attuali e potenziali e capire in che modo possiamo innovare per anticipare i trend del mercato. Una recente innovazione è stata l'introduzione del software di routing a livello nazionale che permette di effettuare simulazioni di spedizioni, ottimizzando tempi di percorrenza e raggiungendo sinergie nella distribuzione. I vantaggi che ne derivano ci permettono di migliorare il servizio offerto ai clienti. Inoltre il riconoscimento conferito del "Premio Logistico dell'Anno" per la "Realizzazione e la Gestione di immobili logistici innovativi" conferito a Fiege da Assologistica al Politecnico di Milano, testimonia che il Gruppo Fiege fronteggia la crisi, investendo, oltre che sulle risorse umane e sulle innovazioni tecnologiche, anche nella realizzazione di nuove realtà immobiliari come il recente Polo Logistico di Colferro un complesso di 40 mila mq all'interno del sistema "SLOI"

(Sistema Logistico Offerta Integrata) a sud-est di Roma, sul Corridoio logistico 1 Berlino-Palermo" illustra Mario Arfé, Direttore Vendite di Fiege Italia.

“La logistica contrattuale offre grandi potenzialità e benefici ancora non sfruttati”

“Le prospettive di crescita di Fiege sono sempre legate alla nostra capacità di seguire le esigenze del cliente, continuando a lavorare con l'obiettivo di rafforzare ulteriormente l'integrazione, per migliorare il servizio e la partnership, sia a monte che a valle, garantendo sempre la flessibilità necessaria a costi accettabili.

In questo senso, l'innovazione ci deve aiutare a limitare e a mantenere sotto controllo tutti quei costi che possono derivare da errori o imprecisioni.” conclude Stefano Vincinelli, amministratore delegato di Fiege Italia. ■

*L'articolo è la sintesi di un'indagine svolta da SIMON-KUCHER & PARTNERS sulla logistica contrattuale

Autori:

Daniilo Zatta, Director e Responsabile del Centro di Competenza Logistico e Trasporti di SIMON-KUCHER & PARTNERS Italia, autore di best seller come "Management Strategico", "Revenue Management" e "Capire la strategia d'impresa", ha lavorato come consulente per molti dei maggiori player logistici europei.

Francesco Quartuccio, Senior Consultant di SIMON-KUCHER & PARTNERS, ha sviluppato competenze nell'ambito della strategia, marketing e vendite. Ha condotto numerosi progetti che hanno portato alle aziende clienti incrementi del fatturato e dei margini.

SIMON-KUCHER & PARTNERS Strategy & Marketing Consultants Impresa di consulenza definita da Business Week e Wall Street Journal come leader mondiale nella consulenza direzionale in materia di strategie, vendite e marketing è presente in tutto il mondo con 19 uffici e più di 450 dipendenti.

Diamo una mano alla vostra logistica

DEPOSITI

LOGISTICA

HANDLING

TRASPORTI

Coselog
Via Lisbona, 10
35.129 Padova (PD)
Tel. +39/049/8172100
Cell. +39/049/8172103
E-mail info@coselog.com

Coselog
Advanced Logistics & S.p.a.
Global Outsourcing