

UN NUOVO CONCETTO DI SERVIZIO LOGISTICO

“La **VERA** economia di scala è la tecnologia”



La SEDISP è un vero e proprio provider 4PL plurispecializzato, capace di rispondere alle esigenze di settori molto diversi tra loro. A lato, da sinistra a destra, Marilena Mantovani, Valentina Carrer e Carlo Persano, al vertice della società: “la nostra idea di logistica è del tutto originale, e funziona” per esempio nel settore crociere (foto)

■ Nicoletta Ferrini

La SEDISP è una no asset company che del servizio su misura ha fatto una caratteristica distintiva conquistando la fiducia di grandi imprese operative in comparti sfidanti e difficili. Dal vino alle crociere, dalla sanità al retail, esempi concreti di nuova logistica tra creatività e tecnologia



Ci sono realtà talmente innovative che per essere definite necessitano di parole non ancora inventate. Per descrivere SEDISP occorrerebbe una semantica del tutto nuova. In mancanza di una terminologia precisa, l'unico modo per spiegare “chi è SEDISP” è rispondere alla domanda: “cosa fa”?

La prima risposta è: consulenza logistica. Nel caso dell'azienda di Buccinasco (Milano), quest'attività è particolarmente raffinata arrivando a definire processi molecolari. Ancor più che di progetti di logistica pura in alcuni casi si potrebbe arrivare a parlare di “meta logistica”. La società lombarda è infatti anche un vero e proprio provider 4PL plurispecializzato, capace cioè di rispondere alle esigenze di settori molto diversi tra loro (biomedicale, cura della persona, industria manifatturiera, retail, servizi crocieristici, produzione industriale ecc.) con un livello di servizio elevato: su 60.000 operazioni

8

Gli errori rilevati su un totale di 80mila operazioni/anno a favore di un cliente nel comparto automotive

complete nell'arco di un anno per uno stesso cliente, sono stati rilevati solo 8 errori. Il tutto viene realizzato senza possedere alcun asset fisico. SEDISP ha preferito esternalizzare tutto, scegliendo quindi, di volta in volta e di in caso in caso, le migliori soluzioni disponibili sul mercato. Rispetto alle dimensioni delle aziende clienti con cui si interfaccia (per esempio 3M, L&R, Costa Crociere, Kiko, Silver Sea), SEDISP ha poi dimensioni ridotte. “Le dimensioni minime della nostra azienda sono un elemento di forza, non di debolezza. Diventiamo molti convincenti quan-

do ci impegniamo a mettere in pratica tutto quanto da noi proposto con la garanzia di ottenere gli esatti risultati promessi in termini di ROI (Return On Investment) e prestazioni”, sostiene Carlo Persano, CEO e partner di SEDISP. “Essere molto grandi porta vantaggi conseguenti alle economie di scala possibili - gli fa eco Marilena Mantovani, amministratore e partner -: noi però abbiamo un'idea diversa.”

Un'idea diversa

L'azienda nasce per volontà ed iniziativa di Mantovani e Persano. I

due si conoscono alla fine degli Anni '80. All'inizio del 2000 entrambi si occupano di logistica ricoprendo ruoli manageriali di rilievo in multinazionali di primo piano (Mantovani in Kuehne+Nagel, Persano in Brembo - Ndr). “Abbiamo iniziato a fare progetti insieme e quindi a pensare ad un diverso modo di capitalizzare le nostre professionalità, dando una nuova interpretazione al concetto di servizio logistico. - racconta Mantovani. - Avevamo infatti notato che il “gigante” è spesso “costretto” a muoversi lungo binari rigidi e difficilmente riesce ad occuparsi delle cosiddette variabili “impazzite” o esigenze particolari. Queste ultime sono invece l'elemento chiave su cui puntare per poter offrire al cliente un servizio ad alto valore aggiunto”.

Seguendo questa intuizione, nel 2003 i due abbandonano i rispettivi ruoli manageriali per creare SEDISP. Quasi subito si unisce a

loro Valentina Carrer, oggi direttore operativo e molto presto terzo partner dell'azienda. “Il nostro approccio è inizialmente esplorativo: per prima cosa, infatti, cerchiamo di capire insieme al cliente le logiche produttive, distributive e di stock della realtà che abbiamo di fronte. Quindi identifichiamo dove e come possiamo fare efficienza, ma soprat-



Alberto Cirelli di GEP Informatica

Tra i partner di SEDISP si segnala GEP Informatica che garantisce un totale supporto informatico per la realizzazione dei servizi ad elevata personalizzazione assicurati dall'operatore logistico

NUMERO...	DATA...	PORTO	NAVE	DATA...	DATA...	MEZ...	MEZ KG...	F&B...	F&B...	F&B...	D&E...	D&E...	D&E...	PCK...	PCK...	PCK...	URG.
343.015/29/11	FUKUOKA	AEREA	ATLANTICA	19/11 dom	19/11 dom	AEREO	1	669	0	0	6	7	0	0	0	0	0
343.030/30/11	AEREA NAGASAKI	SERENA		19/11 dom	20/11 lun	AEREO	1	9	0	0	3	3	0	0	0	0	0
342.988/29/11	SINGAPORE	AE...	VICTORIA		20/11 lun	AEREO	1	52	0	0	3	3	0	0	0	0	0
343.027/30/11	AEREA TOKYO	NEO ROMANTICA		19/11 dom	20/11 lun	AEREO	1	12	0	0	1	2	0	0	0	0	0
343.029/21/11	MARSIGLIA	MAGICA		17/11 ven	20/11 lun	AEREO	1	2	0	0	1	1	0	0	0	0	0
340.555/21/11	LIVORNO 9156	AIDA PERLA		15/11 mer	20/11 lun	TRUCK	1	1.326	0	0	0	0	2	6	0	0	0
339.852/20/12	103M PORT EVE...	DELIZIOSA		15/11 mer	20/11 lun	CT	1	16.832	9	1.378	0	0	2	9	0	0	5
341.748/04/01	HONG KONG 108M	FORTUNA		15/11 mer	20/11 lun	CT	1	8.530	31	706	16	16	1	7	0	0	7
342.277/20/12	104M PORT EVE...	DELIZIOSA		15/11 mer	20/11 lun	CT	1	16.160	32	1.728	0	0	0	0	0	0	0
342.298/26/12	SANTOS 121M E...	FAVOLOSA		15/11 mer	20/11 lun	CT	1	17.663	4	1.522	0	0	3	6	0	0	0
342.299/26/12	SANTOS 122M CT1	FAVOLOSA		15/11 mer	20/11 lun	CT	1	18.892	25	2.149	0	0	0	0	0	0	6
340.750/20/12	S.DENISE 073M	NEO RIVIERA		16/11 gio	21/11 mar	CT	1	7.386	12	311	1	1	2	7	0	0	0
341.229/20/12	S.DENISE 074M	NEO RIVIERA		16/11 gio	21/11 mar	CT	1	10.958	59	914	0	0	0	0	0	0	1
341.933/03/01	MONTEVIDEO 12...	FASCINOSA		16/11 gio	21/11 mar	CT	1	22.070	8	1.888	0	0	2	7	0	0	3
341.934/03/01	MONTEVIDEO 12...	FASCINOSA		16/11 gio	21/11 mar	CT	1	11.495	59	1.146	0	0	0	0	0	0	9
328.684/21/11	HEADQUARTER	HEADQUARTER...		21/11 mar	21/11 mar	COR...	1	7.359	10	35	15	57	0	0	0	0	0
342.903/20/12	S.DENISE 220T	NEO RIVIERA		16/11 gio	22/11 mer	CT	1	1.738	1	7	49	80	0	0	0	0	6

tutto come poter rispondere a problematiche talvolta davvero uniche. Non avendo asset che ci costringano a scelte predefinite possiamo offrire a ciascun cliente una soluzione senza vincoli e su misura”.

Logistica su misura e tecnologie

Un esempio in questo senso è il servizio di fornitura delle sale operatorie in ambito ospedaliero, offerto da SEDISP per conto di vari clienti del settore biomedicale. “Si tratta di un’attività molto complessa, rispetto alla quale abbiamo sviluppato un approccio innovativo che ci ha permesso di guadagnare una buona reputazione”, conferma Persano. Questo tipo di servizio prevede consegna al piano della merce, in una stanza adiacente alla sala operatoria, le cui caratteristiche di igiene e sterilità devono essere garantite durante l’intera operazione di consegna e posizionamento del materiale. Il personale SEDISP si occupa anche di ripulire la sala, ritirare gli imballi e valutare stock residui. L’eccezionalità non è solo nel rigore con cui l’intera operazione viene svolta. “Una delle difficoltà maggiori in questo contesto è la corretta identificazione del safety stock. Abbiamo quindi ideato un sistema per risolvere questo problema - dice Mantovani. - Al termine

della sistemazione della sala, con una penna ottica facciamo una rilevazione complessiva dell’inventario, prendendo nota delle scorte ancora disponibili, in modo da poter mettere a sistema dati utili per pianificare un approvvigionamento adeguato”. L’utilizzo di tecnologie avanzate consente a SEDISP di avere informazioni precise, corrette ed in tempo reale circa gli stock. “Una criticità è per esempio legata al tipo di confezione fornita. - continua Mantovani. - Quella prevista dal produttore può non rispecchiare i consumi reali. Può capitare che di una scatola che contiene 100 pezzi singoli se ne finisca per utilizzare solo una ridotta percentuale entro il termine di scadenza indicato, generando un notevole spreco”. Per risolvere questo problema, piuttosto diffuso nelle strutture ospedaliere, SEDISP ha sviluppato un sistema gestionale ad hoc che consente di monitorare le scadenze delle confezioni. In un momento prestabilito della vita del prodotto, qualora sia evidenziata una rotazione particolarmente bassa, il sistema può suggerire il ricollocamento della confezione in un’altra sala operatoria dove più probabilmente potrà essere consumata. “La tecnologia è la vera economia di scala, - indica Persano. - Per questo investiamo parecchio su questo aspetto”.



Particolarmente sofisticate le procedure poste in essere per il rifornimento in ambito ospedaliero: “Si tratta di un’attività molto complessa, rispetto alla quale abbiamo sviluppato un approccio innovativo che ci ha permesso di guadagnare una buona reputazione” - dice Persano

La nave e il supermercato

I veri asset di SEDISP sono dunque tecnologici, intellettuali ed anche relazionali. “Una delle forze che possiamo mettere in campo sono le solide relazioni che negli anni abbiamo costruito con partner di primo livello, rigidamente selezionati, insieme ai quali riusciamo a sviluppare, in tempi spesso record, soluzioni innovative e talvolta molto specifiche”, spiega Valentina Carrer. Tra questi spicca GEP Informatica, azienda italiana che dal 1987 fornisce soluzioni informatiche avanzate per la logistica e i trasporti e con cui SEDISP lavora fin dai suoi inizi. “Abbiamo sviluppato una notevole sintonia con GEP - conferma Carrer.

- Conoscono molto bene gli standard di qualità che cerchiamo ed il supporto che ci aspettiamo. Ormai si può dire che io penso una cosa e loro la fanno senza quasi doverci dare spiegazioni”. Tra i progetti più interessanti realizzati da SEDISP e GEP Informatica uno in particolare ha consentito ai clienti che operano nel settore crocieristico di abbattere i costi per la gestione dei documenti doganali di un buon 80%. La sua realizzazione è il frutto di competenze avanzate e di un’attenta comprensione delle più complesse dinamiche

che caratterizzano il settore. “La nave da crociera viene servita come un supermercato, ma con alcune fondamentali differenze - descrive Persano. - La prima è che il supermercato non parte. La nave invece sì! E se questo si verifica prima di aver completato le operazioni di approvvigionamento si è costretti ad inseguirla nel porto successivo via aerea”. È facile immaginare quanto questa malaugurata eventualità possa costare non solo dal punto economico ma anche di efficienza del sistema, reputation e soddisfazione del cliente.

Parola di partner

“Se dovessi spiegare “cos’è la logistica?” a qualcuno che non ne sa proprio nulla, probabilmente sceglierei SEDISP come esempio e simbolo. - racconta Alberto Cirelli, socio e direttore commerciale di GEP Informatica, azienda di Correggio (Reggio Emilia), specializzata nello sviluppo di soluzioni informatiche per i settori della logistica e dei trasporti. - SEDISP è infatti una realtà davvero particolare e caratteristica: fa attività diverse, complesse e talvolta decisamente specifiche, per conto di aziende che operano in settori molto differenti tra loro”. Il rapporto tra GEP e SEDISP è iniziato più di dieci anni fa ed ormai si può parlare di una partnership consolidata. “Il nostro rapporto è cresciuto negli anni parallelamente allo sviluppo di SEDISP sul mercato. La vera sfida per noi è muoverci alla loro velocità, che è piuttosto sostenuta. Quello che SEDISP ci chiede non è solo la qualità del prodotto, ma anche competenze avanzate e sempre aggiornate. Dobbiamo riuscire a garantirgli supporto nell’offrire ai loro clienti quelle risposte rapide e certe che sono l’elemento distintivo del servizio logistico offerto da SEDISP”.

Dal 1975 nella logistica e nei trasporti
 STI è partner veronese dei più importanti marchi italiani ed internazionali in 180.000 mq di strutture logistiche. Essere un vostro partner, fare la strada con voi è il nostro impegno.

STI
 www.stispa.it



SEDISP opera senza possedere asset. Ha preferito esternalizzare scegliendo quindi, di volta in volta e caso per caso, le migliori soluzioni disponibili sul mercato

Crociere e Dogane

“Un'altra differenza chiave è che all'ingresso del supermercato non c'è dogana. - continua il CEO di SEDISP. - Una nave, anche se batte bandiera italiana, quando si trova in un porto italiano deve invece assolvere a tutti gli obblighi doganali legati alla consegna delle merci, come se si trovasse in territorio estero”. Il tutto è ulteriormente complicato dalla scarsa possibilità di fare una programmazione di medio-lungo termine. Gli ordini di rifornimento di una nave da crociera avvengono infatti una settimana per l'altra. “Prendiamo ad esempio il caso di Costa Crociere, per cui gestiamo il cross docking da un magazzino a Genova - illustra Valentina Carrer. - La complessità doganale è notevole perché ci sono moltissime referenze”. Per snellire e accelerare il processo di produzione dei documenti necessari SEDISP, insieme a GEP Informatica, ha ideato un sistema innovativo. Quest'ultimo permette, appena arriva la merce in magazzino, di mettere la relativa documentazione a disposizione di tutti i soggetti coinvolti nel processo di

sdoganamento ovunque si trovino nel mondo. In questo modo, è possibile far avere all'ufficio doganale tutti i documenti necessari in pochissimi giorni.

“Abbiamo anche trovato una soluzione per aggirare il problema di trasmissione online dei documenti, talvolta pesanti, alle imbarcazioni in navigazione. - indica la nostra interlocutrice. - Invece di allegare tutto in una e-mail, inviamo un link che rimanda ad un server di appoggio dedicato, consentendo la visualizzazione in anteprima e quindi di scaricare solo quello che interessa, se e quando serve”.

Le frasi

“Le esigenze particolari del cliente sono l'elemento chiave da cui partire per offrire un servizio ad alto valore aggiunto”

“Non avendo asset che ci costringano a scelte predefinite possiamo offrire a ciascun cliente una soluzione senza vincoli e su misura”

Per Silver Sea, compagnia specializzata in crociere di lusso, oltre alla gestione del magazzino ed al cross docking, SEDISP si occupa dell'acquisto delle bottiglie di vino destinate alle tavole del ristorante di bordo



IL MODELLO SEDISP

Di seguito i servizi garantiti da SEDISP ed i relativi vantaggi:

SERVIZI	VANTAGGI
Ingegneria e progettazione Analisi dei processi. Ottimizzazione dell'inventario e dei trasporti	Riduzione costi della SC dal 5% al 20%. Definizione base tariffaria per controllo costi. Migliore controllo dei costi della SC
Operazioni Prime contractor di logistica. Gestione warehouses, trasporti nazionali, Internazionali e value added services	Supporto di operatori esperti. Risparmio sui costi. Miglioramento efficienza
Controlli Analisi costi applicati dai fornitori attuali. Analisi produttività	Miglioramento produttività. Miglioramento performances operative ed amministrative
Pagamenti Introduzione Procedure Tariffe ed allocazione costi	Eliminazione errori. Controllo pagamento fatture. Valutazione partners attuali
Soluzioni informatiche Unico interfacciamento	Facilità di integrazione
Reports e Value Added Misurazione di tutte le attività: quali ad esempio order entry, emissione fatture, gestione incassi, postalizzazione fatture, gestione ottica DDT, ecc.	Conoscenza e certezza delle performances concordate

L'esempio del vino

Sempre in ambito crocieristico è nato un altro servizio targato SEDISP che amplifica il concetto di logistica andando ben oltre i tradizionali servizi offerti da un provider. Per Silver Sea, compagnia specializzata in crociere di lusso, oltre alla gestione del magazzino ed al cross docking, la società lombarda si occupa dell'acquisto diretto delle bottiglie di vino destinate alle tavole del ristorante di bordo. Seguendo le specifiche commerciali fornite dal cliente, l'azienda compra in tutto il mondo bottiglie di circa 60 prestigiose etichette francesi, italiane, spagnole, tedesche e cilene. La selezione dei prodotti viene fatta dai sommelier di bordo, che indicano preferenze molto stringenti in termini di etichetta e annata.

“Ci sono diverse complessità da gestire. Innanzi tutto, in termini di sostenibilità economica, è fondamentale avere stock contenuti ed evitare acquisti esagerati. - illustra Carrer. - Abbiamo quindi sviluppato un sistema di safety stock che, oltre a calcolare il giusto approvvigionamento per ciascuna nave, ci aiuta a gestire gli acquisti”.

All'esigenza di non comprare più bottiglie di quelle realmente necessarie, si deve infatti aggiungere quella di incontrare la disponibilità sul mercato di alcune etichette. “A certi livelli, i produttori sono molto selettivi perché rendere disponibile o meno la propria produzione d'annata diventa una questione di prestigio”. Alcuni produttori si riservano di decidere se, a chi e quante bottiglie vendere. “Il software ci consente di ottimizzare gli acquisti, incrociando variabili quali la disponibilità del prodotto presso i vari distributori e quindi il prezzo alla bottiglia proposto da ciascuno di essi - dice Carrer. - Possiamo inoltre comporre un “carrello della

Sedisp - Let's introduce ourselves

VOLUME COMBINATION FROM DIFFERENT TRANSPORTERS, OTHERWISE IN COMPETITION BETWEEN THEMSELVES

- TRANSPORTATION AND DISTRIBUTION
- Economy of scale on the truck.
- Full truck loads in two ways directions.
- Light/heavy goods combination.



TO TRANSFORM HUNDREDS SUPPLIERS IN JUST ONE

- STOCK-IN MANAGEMENT
- Consignment stock.
- Supplier's administrative management.
- Inventory discrepancies.



STOCK LEVEL MEASURING AND ANALYSIS FOR THE PICKING SYSTEM

- STOCK - OUT MANAGEMENT
- Demand planning
- Economy of scale: surfaces, personel, IT.



Sedisp - Let's introduce ourselves

FACTORY LOGISTICS

- PRODUCTION SCHEDULING
- Planning analysis.
- Analysis and management for the internal covered distances.
- Management for the logistic project with the share profit model.



START UP FOR A NEW ACTIVITY WITHOUT INVESTMENTS

- CUSTOMER SERVICE MANAGEMENT
- Logistics management.
- Tariff/bonus management.
- Commercial agents' management



HOW TO VERIFY THE STRATEGIES ABOUT THE DISTRIBUTION MODEL

- SETTING UP COMMERCIAL NETWORK
- One firm agents.
- More than one firm agents.



spesa” più competitivo valutando, con gli stessi criteri, le eventuali alternative in sostituzione indicate dai sommelier”.

Le bottiglie così acquistate vengono dunque stoccate all'interno di impianti in attesa di essere imbarcate sulle navi Silver Sea. “Per questo modello ci siamo ispirati al settore automotive, che spesso sceglie di allocare il materiale di approvvigionamento vicino agli impianti produttivi. - indica Persano - Essere trasversali nel cercare soluzioni è una nostra

caratteristica. Molti settori tendono ad essere autoreferenziali. Noi invece guardiamo a quello che fanno gli altri per identificare modelli di successo da applicare in altri contesti”.

Il fatto di aver visto e continuare a vedere tanti differenti scenari, all'interno dei quali applicare il proprio vasto bagaglio di competenze, è d'altro canto la vera ricchezza di SEDISP, l'elemento che caratterizza l'azienda, rendendo difficile costringerla l'identità negli stretti confini dei termini noti. ■