

"IN VINO VERITAS" ANCHE PER I 3PL

La logistica enologica è complessa e molto difficile da organizzare. E agli operatori logistici viene richiesta una notevole professionalità.

di **Paolo Sartor**

Da alcuni anni le attività logistiche nel settore dei prodotti destinati alla GDO e in particolare del beverage sono decisamente al centro di un processo di trasformazione e innovazione estre-

mamente dinamico. Sono cambiati i modi di fare logistica, ma sono cambiati soprattutto anche il significato, le dimensioni e gli attori principali coinvolti nella filiera del vino.

Le diverse fasi di affinamento della materia prima uva si concludono con l'imbottigliamento nelle cantine, da dove inizia il ciclo logistico distributivo che porta il vino fino alla consegna del prodotto al cliente finale. Le uscite da magazzino sono distribuite lungo tutto l'arco dell'anno, a seconda delle diverse tipologie di stagionatura del vino seguono la logica FI-Fo e/o Li-Fo. In generale si assiste a una sofisticazione delle logiche di stoccaggio per rispondere all'esigenza di minimizzare le movimentazioni, anche per evitare alterazioni delle caratteristiche del prodotto e ridurre i rischi da danneggiamenti del packaging. C'è poi l'esigenza di mantenere nel magazzino il prodotto finito a temperatura controllata solitamente a 16°C.

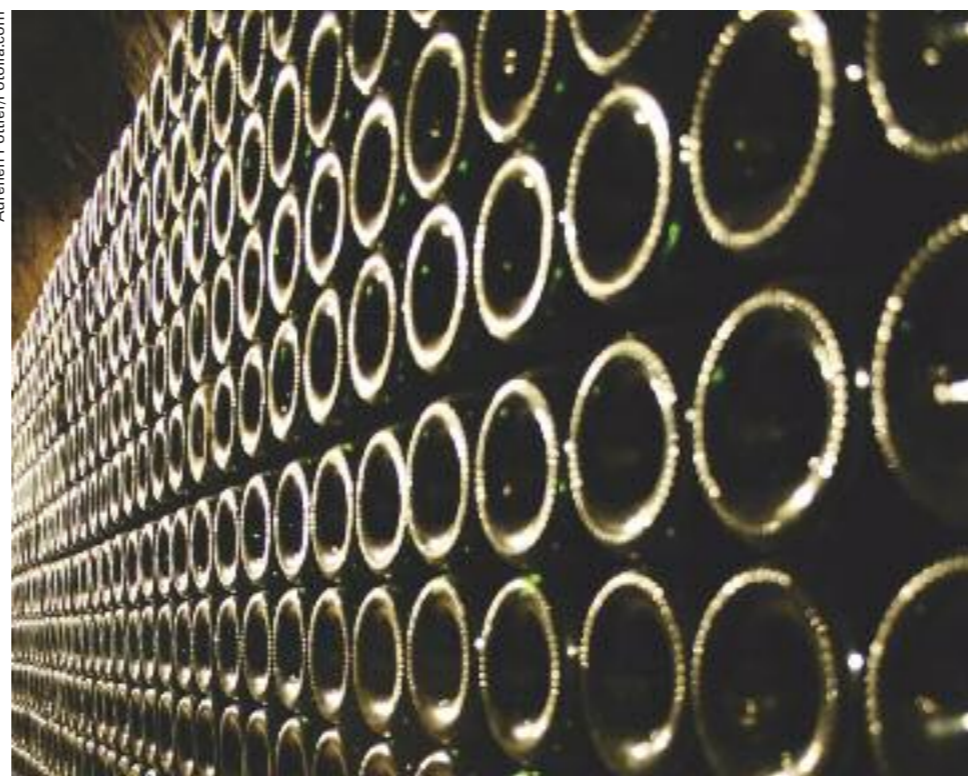
Di solito vengono mossi bassi volumi per spedizione, caratterizzati da alto valore del prodotto, elevata incidenza dell'attività di picking e con una forte

stagionalità dei flussi. I magazzini che accolgono le bottiglie di vino sono rappresentati da impianti a stoccaggio semplice (stiva), ma si stanno diffondendo anche soluzioni con magazzini dinamici e sistemi *push-back* nelle celle a temperatura controllata. Il prodotto in relazione al suo posizionamento sul mercato - alta gamma o bassa gamma - richiede una forte attenzione al livello di servizio e/o incidenza del costo logistico/trasporto. Ad esempio si registrano forti

investimenti per la tracciabilità del prodotto e la necessità di una stratificazione su singoli pallet del prodotto

Le logiche di stoccaggio sono molto sofisticate al fine di minimizzare la movimentazione delle bottiglie

Aurélien Pottier/Fotolia.com



per codice per le vendite destinate alla GDO. I canali di vendita principali sono molteplici, si va da quello tradizionale (negozi al dettaglio specializzati, mini market, enoteche, ecc.) alle consegne a domicilio presso i privati, dall'HoReCa alla GDO e ai distributori-grossisti.

In Friuli Venezia Giulia, zona di origine di famosi vini, opera da numerosi anni Madimer, che si distingue come distributore per questa regione dei più importanti corrieri nazionali. La società ha creato una cella organizzata come una vera e propria cantina, a temperatura e umidità controllate, dove è possibile la conservazione e l'affinamento dei vini, per una capacità complessiva di 1,5 milioni di bottiglie, identificabili esattamente per tipo, lotto e data d'imbottigliamento attraverso un moderno sistema informatico. La cella dispone di una superficie di 1.700 mq capace di contenere circa 2000 posti pallet, mantenuti a temperatura costante di 15,5°C e con umidità del 65%. Oggi Madimer può

VINI ZONIN: EVOLUZIONE LOGISTICA

Da sette generazioni la famiglia Zonin è legata alla terra e alle vigne delle colline di Gambellara, nel vicentino. Oggi, con i 1.800 ettari di vigneti di proprietà sparsi nelle sette regioni italiane a più alta vocazione vitivinicola, Zonin rappresenta una delle realtà private più significative in Italia ed Europa in grado di produrre vini di elevata qualità. I suoi numeri - prendendo come riferimento il 2007 - sono: oltre 15 milioni di chili di uve vinificate; un volume d'affari di 76 milioni di euro; oltre 23 milioni di bottiglie, di cui il 55% in Italia e il 45% all'estero vendute in 89 Paesi del mondo. Zonin ha deciso di affidare la distribuzione dei suoi prodotti a Fercam. I primi contatti risalgono all'autunno del 2005 dai quali scaturì da parte del 3PL una proposta di riorganizzazione concettuale del sistema di distribuzione nazionale dei vini Zonin.

Si proponeva il passaggio da un modello misto diretto/indiretto con un elevato numero di soggetti terzi coinvolti (più di 30) a un operatore logistico unico cui affidare sia la distribuzione primaria (dalle 7 cantine dislocate in tutta Italia) al magazzino centrale di Gambellara (con una superficie di oltre 9.000 mq e una capacità di oltre 13.000 posti pallet) sia la pianificazione e distribuzione secondaria in uscita dal magazzino e destinata ai clienti italiani. Quest'ultima sia in modalità diretta (a camion completo) che a collettame (a mezzo delle strutture centrali e periferiche dell'operatore logistico). Dopo i primi area-test sviluppatasi nel 2007 il modello è stato implementato su tutto il territorio nazionale.



annoverare fra i suoi clienti nomi fra i più importanti del settore vitivinicolo friuliano e giuliano cui offre la completa gestione logistica del prodotto. Viene garantito il controllo in ingresso e in uscita; totale rispetto del Fi - Fo, monitoraggio delle scadenze; situazione dell'inventario aggiornata in tempo reale; cronistoria della merce, dal suo ingresso in magazzino alla sua spedizione e servizio di compilazione registro di commercializzazione. ■