



UNA CATENA CARA E POCO INCENTIVATA

Alti costi energetici, difficoltà a reperire fondi, infrastrutture poco razionali, normative rigide e personale scarso. Sono solo alcune delle criticità della “frozen logistics”. Ecco cosa dicono gli addetti ai lavori.

di **Ornella Giola**

Dagli anni Ottanta a oggi molto è cambiato – pure nel nostro Paese – nel settore della logistica del freddo. Nuovi operatori logistici si sono affacciati sul mercato, dando vita anche a strutture e soluzioni innovative. Ma molto resta ancora da fare dal momento che il comparto presenta tante criticità, rendendo

complessa e difficile l’operatività, specie se si effettuano paragoni con i Paesi europei nostri diretti competitori. Abbiamo chiesto ad alcuni addetti ai lavori (operatori logistici, produttori, grande distribuzione e fornitori) di indicare le maggiori difficoltà che incontrano nel loro operare quotidiano. Vi invitiamo a scoprirle. >



GIUSEPPE CUFFARO
DI COOP

OPERATORI EVOLUTI CERCASI

Fino alla fine degli anni '80 per gelati e surgelati il modello logistico prevalente nella GDO era costituito dalla consegna diretta ai punti di vendita (PV). Le criticità di tale modello erano parecchie: ciascun fornitore aveva una propria rete di concessionari che serviva i PV con volumi per consegna modestissimi e frequenze che non superavano le 2 o 3 per settimana. I distributori locali erano lontani per dimensioni e capacità tecniche dagli attuali operatori logistici del freddo per cui, a volte, non veniva garantita la catena del

freddo ottimale. Sul versante commerciale la GDO non sempre riusciva a esprimere un'offerta distintiva e omogenea sul territorio a causa dei diversi standard di servizio offerti dai distributori interessati. Negli anni '90 la GDO iniziò a dotarsi di proprie strutture con la funzione di CE.DI. surgelati. Ciò anche per la necessità di darsi una logistica per i propri prodotti a marchio. I benefici del nuovo modello logistico centralizzato, che è quello a tutt'oggi in vigore, sono stati di carattere economico per una consistente riduzione di costi; di

carattere commerciale perché il CE.DI. consente, annullando carenze di servizio, di esprimere un'offerta commerciale distintiva; di servizio perché l'incremento dei volumi dovuto alla gestione dell'intero assortimento ha permesso di aumentare la frequenza di consegna a PV. Se oggi si sono affermati, nell'ambito della logistica del freddo, operatori di tutto rispetto sia per dimensioni che per know how, il merito è del modello logistico adottato dalla GDO. Si può dire che le criticità che nel passato caratterizzavano la logistica del freddo oggi sono state superate. Per il futuro sarà ancora più importante il ruolo degli operatori logistici evoluti. Infatti la crescita del numero di produttori di gelati e surgelati fa sì che un settore, nel passato molto concentrato e con volumi per fornitore molto consistenti, cominci oggi a dover ricercare nuovi benefici dalla nascita di depositi multi-produttore come sta avvenendo in altri settori.



MASSIMO FOSSATI
DI FRIGOGENOVA

NORME RIGIDE PER IL TRASPORTO E FONDI IRREPERIBILI

Non è giusto che i magazzini frigoriferi italiani paghino - nei casi limite - fino al 60% in più l'energia elettrica. E comunque la nostra bolletta energetica è la più cara d'Europa. E' ingiusto che chi effettua trasporti frigoriferi debba pagare il gasolio più caro del 10-15% rispetto alle altre aziende europee. Credo inoltre sia sì corretto che il conducente di una camion debba effettuare orari di lavoro normali e al tempo stesso riposare, tuttavia le leggi che in materia siamo costretti a rispettare

sono eccessivamente rigide e fanno sostare gli automezzi per giornate intere, con un indiretto aggravio dei costi. Come facciamo a questo punto a far quadrare i conti, se il gasolio è più caro, gli autisti lavorano meno e i costi aziendali aumentano? Come facciamo a essere competitivi a livello europeo? C'è poi la difficoltà grave a reperire finanziamenti dalle banche. Nel nostro caso, per esempio, abbiamo ottenuto l'autorizzazione a un progetto di ampliamento delle nostre strutture nel 2007 e a tutt'oggi non

abbiamo potuto realizzarlo perché non abbiamo trovato nessun istituto di credito che finanziasse il progetto. Progetto che peraltro ci avrebbe permesso di ottenere un risparmio del 35% sul costo dell'energia refrigerante. Spesso leggo dichiarazioni sui giornali che ci sarà una diminuzione della pressione fiscale e che verranno erogati fondi da destinare alle piccole e medie imprese (anche del nostro settore quindi) per far fronte alla crisi. Sono però pessimista e temo, purtroppo, sia l'ennesima presa in giro. >



RENATO PIZZO
DI FRIGOSCANDIA

POCHI I FINANZIAMENTI, INVESTIMENTI ONEROSI E FORMAZIONE LATITANTE

Le difficoltà di fare “buona banca”, con la capacità di valutare in chiave di rischi e opportunità i progetti e le ambizioni delle aziende, hanno portato a una stretta creditizia generalizzata che paralizza ogni iniziativa anche nel settore del freddo. Se a questo aggiungiamo la complessità delle procedure di accesso ai finanziamenti agevolati finalizzati al risparmio energetico, vediamo quanto siano penalizzate le PMI, che sentono la mancanza di una guida credibile che le accompagni in questo iter da esperti. Molte sono infatti le società di consu-

lenza che si offrono, ma nessuna accetta di riscuotere la parcella a risultato ottenuto. I pesanti investimenti immobiliari, tipici dell’attività logistica del freddo o, in alternativa, i parimenti pesante fardello di un contratto d’affitto di lungo periodo, sommati a margini operativi non esaltanti, scoraggiano l’ingresso di nuovi protagonisti nel settore. Da considerare poi gli investimenti informatici, sempre più complessi e condizionanti: i cambiamenti avvengono con estrema fatica. Chi è abituato a operare con un sistema accoglie generalmente con fa-

stidio l’aggiornamento. Si aggiunga poi che nel settore sono numerosi i consulenti improvvisati con il risultato di far perdere all’imprenditore soldi, tempo e credibilità nei confronti dei suoi collaboratori. Da ultimo le problematiche della formazione degli operatori: si svolge sul campo e nulle sono le esperienze scolastiche, ben lontane dal mondo del lavoro. L’addestramento di nuove risorse avviene sempre a completa cura dell’azienda, che comincia a beneficiare del loro inserimento solo parecchi mesi dopo l’assunzione.



ADRIANO FEDERICI
DI GRUPPO MARCONI

ENERGIA TROPPO CARA E LOGISTICA IRRAZIONALE

Le maggiori difficoltà della logistica del freddo sono rappresentate dall’elevato costo dell’energia elettrica, senza trascurare il fatto che le reti Enel presentano un’infrastruttura vecchia e obsoleta, con gravi perdite di carico, in quanto in molti casi le centrali elettriche sono situate vicino alle città e non alle industrie. Di fatto i costi energetici italiani superano di un buon 20% quelli di altri Paesi europei nostri diretti concorrenti. A fronte di questa non ottimale distribuzione dell’energia c’è da valutare

poi l’elevata incidenza dell’IVA su di essa. Le aziende come la nostra – di fatto – vendono energia elettrica (senza la quale il prodotto non si può conservare), di qui la necessità di avere maggiori attenzioni da parte di chi la eroga a livello nazionale. Vi è poi la questione relativa alla “razionalizzazione della logistica” nel nostro Paese. Da noi ancora oggi la distribuzione delle strutture specializzate nella gestione del freddo non è ottimale: ottimizzando la catena logistica e con essa i suoi punti di distri-

buzione si possono ottenere dei “saving” consistenti. Il risparmio, anche per la GDO, è dunque una vera ottimizzazione della logistica. Voglio poi lanciare una provocazione: perché non pensare a multare tutti quei bilici che di fatto viaggiano a vuoto, trasportando solo aria? Occorre intervenire con norme punitive, altrimenti certi atteggiamenti non si cambiano. Di qui anche la necessità di concentrarsi su poche strutture provinciali, su hub regionali e nazionali e non favorire tanti magazzini e hub senza logica alcuna. Vincenti sono solo gli hub o magazzini multi-produttore e multi-distributore, anche in conseguenza del fatto che le industrie produttrici del comparto hanno delocalizzato e comunque operano al di fuori dei nostri confini. >



DIEGO RUVITUSO
DI HORIGEL

ONERI ECCESSIVI E SCARSA CULTURA LOGISTICA

Troppo elevata è l'incidenza del trasporto e degli oneri energetici: il trasporto su gomma è indispensabile per il nostro settore vista la penuria di alternative valide, ma ancora indisciplinato e gravemente penalizzato da infrastrutture non all'altezza, specie nel Sud Italia. Il costo dell'energia - al netto della tassazione - resta circa il doppio di quella prodotta in Francia o in Svezia e paradossalmente rischia di incentivare i bassi consumi. Vi è poi la 'miopia' di alcuni attori della GDO italiana e dei produttori: nella

logistica non esiste la concorrenza; esistono solo i benefici derivanti dal raggiungimento di una massa critica consistente, che ovviamente si traduce in un risparmio di costi per il produttore e in una maggiore efficienza dell'operatore logistico che satura volumetricamente i mezzi, ne fa viaggiare di meno e sempre pieni. Con i vantaggi accessori, ma non meno importanti, di una maggiore compatibilità ambientale. Nel nostro Paese manca infine una vera e propria cultura logistica: in particolare nel comparto del 'freddo'

chi cerca un responsabile, o un manager, deve necessariamente rivolgersi a una persona con provata esperienza, perchè solo con il 'learning-by-doing' ci si fa le ossa in questo settore. E molto spesso gli interlocutori dell'operatore sono persone che della logistica e della legislazione in materia di 'freddo' sanno ben poco, per il semplice fatto che la intendono come semplice 'spedizione', ignorando i benefit di una gestione accurata dei flussi informativi e dall'elevato valore aggiunto insito nel servizio al cliente.



GIANNI SINTUCCI
DI OROGEL

URGONO PIATTAFORME CON SERVIZI MODERNI

Con l'aumento degli ordini e la diminuzione delle quantità nasce il problema di far viaggiare mezzi non saturi, con il rischio di non ultimare le consegne, vista la restrizione dei periodi di scarico di buona parte dei depositi. Questo comporta una riduzione delle combinazioni possibili e una nuova necessità: ricorrere a un maggiore utilizzo di motrici per essere presenti contemporaneamente su più punti di consegna. Tutto ciò fa aumentare i costi di trasporto, oltre che inquinamento e saturazione stradale. Se davvero il mer-

cato vuole imboccare una strada sostenibile, diventa sempre più importante la nascita di piattaforme multi-distributori e multi-produttori, moderne e capaci di offrire servizi professionalmente elevati. Il mutamento dello scenario di mercato sta poi comportando, per l'industria, una lievitazione dei costi logistici che solo l'attivazione di un'oculata gestione consente di contenere. I fattori di aggravio sono vari: alcuni distributori, per bloccare i prezzi al consumo, trasferiscono una quota degli oneri logistici all'industria; vi è poi il proliferare del-

le piattaforme distributive di alcuni clienti GDO che non avendo masse critiche rilevanti frammentano le consegne; in alcuni casi, presso i diversi CEDI è ingestibile lo scambio bancali; altre volte le finestre di consegna e l'incertezza dei tempi di scarico rendono impensabile ottimizzare i trasporti. L'industria a questo punto, per soddisfare le esigenze del mercato, si sta facendo carico di tutte le personalizzazioni richieste da clientela e 3PL: il picking segue logiche diverse a seconda del deposito di destinazione; l'uso dei pallet frapposti e la loro mancata riconsegna immobilizza risorse e crea la necessità di dedicare personale alla gestione di questa "giungla" di interlocutori che si rimbalsano responsabilità e competenze; i costi per i servizi in banchina e di fermo camion. Capita anche che le strutture citate, intasate in magazzino per insufficienza di spazio, ritardino lo scarico costringendo i vettori malcapitati a fungere da cella.



FRANCO TOGNI
DI AUTOMHA

POCA CONOSCENZA DEI VANTAGGI DELL'AUTOMAZIONE

Chi possiede magazzini del freddo in Italia si affida ancora troppo spesso a una loro gestione di tipo tradizionale, mediante cioè sistemi manuali con operatore. Rispetto a mercati più evoluti, quali quelli del nord Europa, il nostro presenta un livello di cultura dell'automazione ancora troppo ristretto, tanto è vero che la percentuale di strutture automatizzate arriva a mala pena al 20% di quelle presenti sul mercato. Persino i Paesi del nord Africa

mostrano una vivacità maggiore della nostra: qui si stanno infatti realizzando notevoli investimenti nell'automazione di depositi e megazzini destinati alla logistica del food. Fatta tale premessa e volendo leggere in positivo questa situazione, possiamo dire che le potenzialità di crescita del settore in Italia sono pertanto notevoli. Quel che manca è – come già detto - soprattutto una cultura su questi temi, anche perché per quanto riguarda la parte economica va detto

che il ritorno degli investimenti (ROI) da effettuare è abbastanza immediato. Con l'automazione infatti si stoccano tante merci in volumi più ridotti, il che consente di abbattere i costi per generare il freddo, diminuendo i consumi di energia. Viene poi risolto il problema relativo al fatto che gli operatori non possono stazionare a lungo in luoghi con temperature molto basse. L'automazione garantisce infine flussi ordinati, visionati e monitorati in continuazione. ■