

"I NOSTRI SERVIZI? TUTTI A PROVA DI FLESSIBILITÀ"

Gruppo Logistico LDI punta su una clientela di medie e medio-grandi dimensioni che ricerca una personalizzazione spinta delle prestazioni.

di **Ornella Giola**



ALESSANDRO BURSESE

Gruppo Logistico LDI nasce nel 1979 come Laziale Distribuzione a Pomezia, a pochi chilometri da Roma, per iniziativa di Giuseppe Bursese. Inizialmente è una società di spedizione, ma quasi subito comprende la necessità di offrire a una clientela diversificata (in quanto a settori merceologici ed esigenze) servizi innovativi e soprattutto personalizzati, che vadano al di là del semplice trasporto delle merci. Laziale Distribuzione diviene così operatore logistico in grado di offrire una gamma ampia e differenziata di servizi integrati, che vanno dal trasporto alla distribuzione secondo diverse modalità (ordinaria, espressa, intermodale, door-to-door ecc.), dalla preparazione delle spedizioni al track&trace, dalla gestione degli stock e dei resi alle lavorazioni

particolari, dal controllo di qualità alla gestione degli archivi, dalla consulenza logistica al supporto fiscale e amministrativo. "Con gli anni - esordisce il general manager Alessandro Bursese - la naturale vocazione logistica dell'azienda è divenuta ancora più marcata anche attraverso l'acquisizione di un nuovo nome, Gruppo Logistico

LDI, cui si è affiancato l'ampliamento dell'azienda (che oggi vanta 11 impianti in tutta Italia), la presenza in alcune infrastrutture di particolare rilievo come il porto di Gioia Tauro, lo sviluppo multisettoriale (attualmente LDI opera nei settori farmaceutico, promozionale, automobilistico, bancario-assicurativo, informatico-elettronico e della telefonia, dell'editoria e del fashion) e da ultimo, ma solo in ordine di tempo, con la realizzazione del nuovo mega-polo logistico di Santa Palomba". Quest'ultima è una struttura all'avanguardia di 80.000 metri quadri, situata in una posizione geograficamente strategica, a pochi chilometri cioè da Roma, dai principali snodi autostradali e ferroviari, dagli aeroporti di Fiumicino e Ciampino e dall'hub di Civitavecchia.

QUALI SONO I VOSTRI CLIENTI TIPO?

■ In genere la nostra è una clientela di medio-grandi dimensioni. A tale clientela garantiamo prestazioni flessibili, sia dal punto di vista dei costi che dei servizi. In genere siamo scelti per la nostra capacità di garantire un'elevata personalizzazione. Quest'ultima si spinge - in taluni casi - fino alla gestione dei rapporti con la rete vendita da parte di un team di nostri dipendenti interamente dedicato a questa attività. Tale team raccoglie informazioni e ordini dalla rete commerciale, li "normalizza" e li trasferisce al cliente. Si tratta di presta-

"Operiamo in settori disparati; quello che registra dati positivi e in controtendenza è il farmaceutico, con un +15%"

zioni che i 3PL multinazionali non hanno la capacità di gestire, ma che invece sono sempre più richiesti da quei clienti medi e medio-grandi che rappresentano. appunto, la maggior parte del nostro portafoglio.

ANCHE GRUPPO LOGISTICO LDI AMA PARLARE DI PARTNESHIP COI CLIENTI. VOGLIAMO CHIARIRE TALE CONCETTO?

■ Nella aziende, in tutte le aziende, ma in particolar modo in quelle di servizi, le persone contano e come se contano. I nostri clienti chiedono un referente che conosce bene le loro esigenze e che sia in grado di fungere da supporto "propositivo" alle loro strategie. Di qui l'imprescindibilità di un rapporto di partnership a livello di magazzini, capitali e ICT.

VENIAMO ALLA LOGISTICA DEL FARMACO, CUI RISERVATE UN'AREA SPECIFICA A POMEZIA. QUANTO INCIDE SUL COMPLESSO DELLA VOSTRA ATTIVITÀ?

■ Dal settore - che include medicinali, prodotti galenici, presidi medico-chirurgici, parafarmaci, prodotti ottici e oftalmici - si genera il 20% del nostro business, la cui gestione abbiamo centralizzato appunto in una struttura ad hoc di 12 mila mq.

IN PARTNESHIP È MEGLIO

Alle aziende farmaceutiche Gruppo Logistico LDI offre:

- consegne dedicate per congressi;
- consegne personalizzate per informatori medico scientifici;
- fornitura a 360° a livello informatico con roll-out e fleet management con strutture dedicate e specializzate (servizi di staging, customizzazione software, assistenza tecnica on site o swap e fornitura hardware con partner di importanza primaria);
- archiviazione informatica dei documenti firmati (POD su richiesta);
- sito web personalizzato per il cliente con visualizzazione giacenze, ordini, e così via.



QUALI I TREND DEL SETTORE?

■ Il farmaceutico è un settore in controtendenza per quanto ci riguarda, in quanto non solo nel 2009 abbiamo acquisito nuovi clienti, ma abbiamo accresciuto sensibilmente anche la quantità di prodotti movimentati. Il settore è salito nel complesso di un buon 15%. Dato ancor più significativo (e anche di fatto relativamente

inaspettato) se confrontato con le perdite (causa la crisi economica) di altri comparti merceologici. Una delle scelte strategiche del nostro gruppo è quella di diversificare i settori di specializzazione e ciò ci ha consentito di far fronte alle varie crisi settoriali succedutesi nel corso degli anni. Una scelta che abbiamo seguito anche nel settore farmaceutico al quale >



A POMEZIA, UNA STRUTTURA PER IL SOLO FARMACEUTICO DI CIRCA DODICI MILA MQ



Una logistica su misura passa anche attraverso una struttura e una gestione dei flussi ad hoc. Per questa ragione, Gruppo Logistico LDI ha realizzato nella propria struttura di via Campobello a Pomezia, a pochi chilometri da Roma, un innovativo deposito, interamente dedicato alla gestione dei prodotti cosmetico-farmaceutici che occupa una superficie di circa 12 mila mq. L'impianto – certificato UNI EN ISO 9001:2008 – è dotato di una rete interna in cablaggio strutturato in fibra ottica e strutture tecniche e informatiche specializzate e all'avanguardia, che consentono una gestione puntuale e sicura dei prodotti e ne garantiscono una perfetta conservazione (locali completamente climatizzati, pavimento anti-polvere, celle frigorifere a norma dei sistemi di sicurezza previsti dalle leggi vigenti ecc.). L'intera attività viene svolta rispettando la normativa vigente. La soluzione "dedicata" scelta da LDI si è rivelata vincente sia in termini economici che funzionali (gestione di maggiori volumi con notevoli economie di scala; diminuzione delle movimentazioni dei prodotti; miglioramento complessivo dell'efficienza nelle prestazioni; rispetto del lead time; una più vasta offerta di servizi ai propri clienti). *"Cosmetici e soprattutto farmaci richiedono una gestione logistica molto specifica e accurata - spiega Giuseppe Bursese, titolare e fondatore di Gruppo Logistico LDI - Il nostro laboratorio farmaceutico è stato costruito proprio pensando alle peculiarità di questi prodotti e agli elevati standard di efficienza e sicurezza che le aziende farmaceutiche nostre clienti si attendono".*

abbiamo affiancato per esempio il cosmetico, le cui differenti stagionalità ci consentono di gestire meglio i picchi sia nel caso di aumento delle consegne che di loro stagnazione e contenimento.

COME GESTITE IL DELICATO PROBLEMA DELLA "TASSATIVITA'" DELLE CONSEGNE, PROPRIO DEL SEGMENTO FARMACEUTICO?

■ Gruppo Logistico LDI deriva dal mondo dei trasporti e non agisce solo come un operatore logistico che si affida ai corrieri per le consegne. Noi gestiamo il nostro network distributivo nazionale con controllo diretto delle primarie piattaforme nazionali verso i nostri hub. Il che favorisce una

perfetta tracciabilità delle consegne e quindi la loro tassatività quando questa caratteristica è richiesta.

PARLIAMO DEL VOSTRO NETWORK.

■ Gruppo Logistico LDI dispone di suoi hub a Napoli, Pomezia, Bologna e Milano. Ricorriamo a corrieri che lavorano in esclusiva per noi e utilizzano la nostra stessa piattaforma informatica. La gestione dei flussi di informazione è fondamentale: disponiamo di un sistema interno cui si affiancano WMS specifici di terze parti gestiti da nostro personale interno dedicato. Possiamo inoltre contare su mezzi di proprietà (anche a temperatura controllata) che effettuano le consegne dell'ultimo miglio. ■

SIETE INTERESSATI A UNA CRESCITA INTERNAZIONALE?

■ Già adesso fungiamo da hub europeo per prodotti farmaceutici e non che dall'Italia sono diretti al resto d'Europa. C'è da dire che per questo settore il nostro Paese avrebbe veramente tutte le carte in regola per fungere da destinazione hub per il resto d'Europa, dal momento che sono in aumento le distribuzioni di prodotti farmaceutici provenienti dall'Estremo Oriente.

PERCHE' LA SUPPLY CHAIN DEL FARMACO IN ITALIA E' COSI' FRAMMENTATA E MOLTO PIU' LUNGA CHE ALL'ESTERO?

■ Oltre alle note problematiche legate alla globalizzazione, che ha determinato l'allungamento della supply chain praticamente in ogni settore e in ogni Paese del mondo, in Italia in particolare sussistono logiche legate alla mancanza di un tessuto imprenditoriale capace di creare aggregazione, a politiche campanilistiche e a "lottizzazioni" di natura economica che hanno aggravato ulteriormente la situazione. Questo fenomeno è più evidente nel settore farmaceutico, anche perché in Italia costituisce la principale voce di spesa e pertanto è uno dei comparti più appetibili in termini economici. I risultati tangibili sono purtroppo un generale aumento dei prezzi che ricade sul consumatore finale e una sostanziale inefficienza della supply chain. Tale ultimo aspetto non deve però essere inteso quale incapacità o scarsa professionalità dei singoli "anelli della catena", ma come un eccesso di attori che si trovano quindi a partecipare a un processo produttivo e distributivo senza creare valore aggiunto pur essendo, molto spesso, nel loro compito molto efficienti. ■