

"IL 2009 E' STATO UNO DEGLI ANNI MIGLIORI"

Lo dice il managing director della divisione "pharma" di Fiege, il 3PL che ha da poco attivato un nuovo mega-center alle porte di Roma.

di **Ornella Giola**



ALESSANDRO ROSSETTI

Fiege, 3PL fondato nel 1987 da Joan Joseph Fiege, è l'unico gruppo leader logistico europeo non quotato in borsa. E' inoltre di proprietà familiare: siamo infatti alla quinta generazione della famiglia Fiege con il non ancora quarantenne Jens Fiege, figlio di Heinz Fiege, che gestisce la divisione Fiege International, in qualità di ceo dal 2004; Felix Fiege, figlio di Hugo Fiege, è invece entrato a far parte del gruppo come direttore di Fiege Engineering nel 2008. "In Italia - esordisce Alessandro Rossetti, managing director pharma division - siamo presenti con 14 piattaforme logistiche, compreso il nuovo mega-centro logistico di Colleferro (a sud-est di Roma), che è il terzo più grande magazzino Fiege in Italia, coi suoi quasi 86 mila mq per una superficie

calpestando di 42 mila mq". Vari i settori di specializzazione nel nostro Paese, tra cui quello farmaceutico (si aggiudica il 25% del traffico complessivo), del largo consumo e del retail (60% del business), dei beni durevoli e fashion (10%) e del chimico (5%).

NELLA PRESENTAZIONE DELLA "MISSION AZIENDALE" DICHIARATE CHE IL VOSTRO MERCATO È IL MONDO. MA È DAVVERO COSÌ?

■ Attualmente Fiege è presente in 18 Paesi nel mondo. Al momento siamo una realtà per lo più europea con però attività in crescita nel Far East, specie in Cina e a Taiwan, dove effettuiamo in particolare servizio di logistica integrata overseas dall'Estremo Oriente con distribuzione sul territorio europeo, anche

"Operiamo in 18 Paesi del mondo; siamo una realtà per lo più europea, ma siamo presenti anche in Cina e Taiwan"

se in Cina disponiamo di 5 piattaforme per la gestione dei traffici. Va detto che guardiamo inoltre con interesse ai mercati dell'Est Europa, dove siamo forti in Polonia, Ungheria e Ucraina. Nutriamo un certo interesse come sbocco futuro verso il nord Africa, mentre per quel che riguarda gli Usa li consideriamo un mercato maturo e dove l'outsourcing logistico è straconsolidato.

CHE RUOLO GIOCA IL MERCATO ITALIANO PER IL GRUPPO FIEGE?

■ Il mercato italiano è il secondo per importanza e turnover, dopo quello tedesco. L'Italia fa parte di una regione, la Southern Europe, in cui confluiscono Spagna, Portogallo e appunto Italia, a capo della quale c'è nel ruolo di "ceo" Stefano Vincinelli. Rispetto alla Spagna, dove operiamo prevalentemente in due settori (food e consumer goods), l'Italia presenta un'operatività più diversificata, spaziando nei settori del largo consumo, dei beni durevoli, del fashion, del farmaceutico e del chimico. Va dato atto a Fiege di aver compreso che l'Europa deve essere interpretata nei suoi vari Paesi; da un lato la società impone sì le

sue regole di base, ma dall'altra ogni Paese viene rispettato nelle sue peculiarità e specificità. Ad esempio la divisione italiana non ha mai avuto un amministratore delegato tedesco; la carica è sempre stata affidata a italiani.

QUALI EFFETTI HA AVUTO PER VOI LA CRISI?

■ Paradossalmente il 2009 e il 2010 saranno per Fiege Italia gli anni migliori come risultato economico. Il tutto grazie da una parte a scelte strategiche e dall'altra a eventi più fortuiti, come la nostra scarsa presenza nel mercato Usa o l'esposizione nulla nel settore dell'automotive. In Italia il business alimentare, quelli del largo consumo e del farmaceutico, da sempre di nostra competenza, hanno poi risentito meno della crisi. Sul versante della moda abbiamo clienti specializzati in particolare modo in capi per bambini, per i quali la crisi non ha inciso in maniera così pesante.

QUALE È IL RISULTATO PIÙ NEGATIVA CHE LA CRISI CI STA LASCIANDO?

■ Sta succedendo di tutto, anche se il trend in assoluto più negativo è conseguente all'atteggiamento di aziende di

logistica che, sull'orlo del baratro e prima di chiudere i battenti, tentano il tutto per tutto, proponendo servizi a prezzi super-stracciati, drogando così il mercato. Questo trend nel settore farmaceutico è quasi la normalità.

LA VOSTRA SOCIETÀ NON È QUOTATA IN BORSA E QUESTO - DOPO IL RECENTE TZUNAMI FINANZIARIO - VI HA IN QUALCHE MODO PROTETTO. E' UNA SCELTA CHE INTENDETE ANCORA RISPETTARE?

■ La decisione di non quotarsi in Borsa è e resta una scelta strategica per il gruppo, che - qualche anno fa - ha trovato una forma di finanziamento consistente nel dismettere, attraverso una joint-venture con un istituto bancario, una quota della sua parte patrimoniale (gli immobili oggi sono più di 280 e per lo più di proprietà). Questo ci ha consentito di evitare di passare sotto le forche caudine del-

la Borsa e di poter contare su una gestione più diretta e rapida, senza dover rendere conto agli analisti o essere troppo vincolati nel caso volessimo effettuare scelte strategiche di medio-lungo termine.

DI CHI È LA PROPRIETÀ DEGLI IMMOBILI ITALIANI?

■ Ve ne sono alcuni di proprietà e altri in locazione. La parte immobiliare è affidata a Fiege Engineering, divisione composta da esperti provenienti da differenti settori tecnologici specialistici: ingegneri elettrotecnici e meccanici, ingegneri civili, architetti, specialisti in Information Technology ed esperti di logistica e supply chain management. Uno dei fattori di successo della divisione Engineering è l'interazione tra specialisti di diversi settori, con una conoscenza globale su particolari mercati e dinamiche concorrenziali, la cui cura professionale dei dettagli consente di identificare la risposta ideale per ogni problema. Le soluzioni offerte ottimizzano la supply chain nella sua interezza, dagli acquisti alla produzione, dallo stoccaggio alla distribuzione, collaborando attivamente alla realizzazione dei progetti logistici, dallo studio fino all'implementazione operativa.

QUALI SONO I VOSTRI PROGETTI A BREVE TERMINE?

■ Dopo la partenza dell'attività di Colleferro, dove confluirà quella svolta nel deposito di Bagni di Tivoli e dove arriveranno nuovi clienti dei settori alimentare e farmaceutico, puntiamo ad acquisire nuovo business nel nord Italia. Operiamo da poco con due nuovi importanti clienti, tra cui Diageo (il maggior produttore e commercializzatore mondiale di prodotti alcolici) e Red Bull, con i quali siamo ora in post start up. Sotto il >

"L'azienda ha scelto strategicamente di non quotarsi in Borsa, avendo trovato altre forme di finanziamento"





“PHARMA”, UNA DIVISIONE STRATEGICA

“**S**iamo specializzati nell'offerta all'industria farmaceutica di soluzioni avanzate di terziarizzazione della logistica, completate da una vasta gamma di servizi integrati a elevato valore

aggiunto – afferma Rossetti -. Le nostre capacità operative coprono un ampio spettro di attività, dalla pianificazione delle scorte e degli approvvigionamenti dei magazzini alla gestione completa del ciclo dell'ordine attraverso call center specializzati, fino alla fatturazione e alla contabilizzazione delle vendite realizzate. Le nostre competenze spaziano dalla gestione dei prodotti farmaceutici etici e Otc, ai cosmetici, dai prodotti e le attrezzature per la diagnostica, ai dispositivi medico-chirurgici e mono-uso”. Grazie a un'organizzazione nazionale decentrata tra più sedi, geograficamente distinte ma organizzate sulla base dei medesimi sistemi operativi e gestionali, Fiege è in grado in ogni momento di affrontare eventuali situazioni di emergenza, affidando temporaneamente le attività di uno dei depositi a un altro: tutte le succursali rispettano infatti gli stessi standard di qualità e di livello di servizio. Batch tracing e order tracking, assicurati tanto dalle procedure di organizzazione interna quanto dal costante collegamento con i partner trasportatori, sono servizi a disposizione delle aziende mandanti, che possono collegarsi on-line al sistema informativo centrale del 3PL per verificare lo stato dei propri ordini. Il settore farmaceutico è gestito in Italia nelle piattaforme di Caleppio di Settala e Colleferro, dove si garantiscono soluzioni informatiche integrate (track & trace, batch recall, ecc.), solidità di procedure (sistema qualità, gestione “audit”), gestione front office (presa ordini, statistiche vendute) e officina farmaceutica (attività di confezionamento secondario).

profilo commerciale stiamo sviluppando aggressivamente il settore della moda, oltre a potenziare l'attività di gestione delle piattaforme della grande distribuzione.

PER LA GRANDE DISTRIBUZIONE SIETE MAGGIORMENTE PRESENTI AL NORD, MA LA VERA LEADERSHIP L'AVETE AL CENTRO-SUD. COME MAI?

■ Borruso, operatore logistico specializzato nel settore alimentare per la GDO che Fiege ha acquisito nel 1995, essendo nato a Roma è ben conosciuto in questa area, dove tuttora Fiege è leader nel mondo alimentare e del largo consumo, anche se la sua maggior presenza è concentrata al nord. Il sud Italia (Sicilia in-

clusa e a noi particolarmente cara) è un mercato difficile perché ha caratteristiche ambientali, organizzative e territoriali più complesse e che spesso costituiscono una vera barriera per molti dei nostri competitor.

E VENIAMO AGLI ASPETTI TECNOLOGICI...

■ Siamo costantemente impegnati nella ricerca di nuove applicazioni e di tecnologie innovative, per verificarne le potenzialità di integrazione con i pro-

cessi esistenti e offrire ai nostri clienti le soluzioni più avanzate. Il nostro sistema informativo è basato su una piattaforma IBM AS/400 ISeries: l'hardware, costituito da due sistemi mantenuti dinamicamente allineati tramite una specifica soluzione (Quick-Edd) che consente un "backup a caldo", è allocato in un'apposita computer room, dotata delle massime condizioni di sicurezza attiva e passiva, per garantire in ogni circostanza la continuità del servizio. Software proprietari ci permettono di assicurare al sistema sviluppo dinamico e capacità d'innovazione, offrendo servizi a elevato valore aggiunto. Flessibilità d'interfacciamento e ampia connettività sono caratteristiche acquisite del nostro modo di operare.

IL FARMACEUTICO È UN SETTORE PARTICOLARE, CON NORMATIVE RIGIDE NEL NOSTRO PAESE E CHE HANNO COMPORTATO IMPORTANTI INVESTIMENTI DA PARTE DEGLI OPERATORI LOGISTICI. COME SI COLLOCA AL RIGUARDO FIEGE?

■ I nostri impianti sono di grande livello e non hanno uguali in Europa, con la presenza di celle frigorifere, in particolare modo a Colleferro, che ridisegneranno un nuovo standard di mercato. Al “pharma” Fiege dedica spazi a Caleppio di Settala (52 mila mq alle porte di Milano), Monterotondo Scalo (5 mila mq in

provincia di Roma) e prossimamente a Colleferro (10 mila mq con altezza superiori agli 11 metri). La realtà italiana è stressata da una normativa molto stringente, che ha selezionato parecchio anche il mercato dei 3PL e dei trasportatori. Le nostre strutture sono molto evolute, consentendoci talvolta di sconfinare anche nell'attività dei clienti stessi. Di qui la nascita

dell'officina farmaceutica con attività di confezionamento secondario che offriamo su un'area di 3 mila mq. >

“Nel settore farmaceutico disponiamo di impianti molto evoluti che non hanno pari in Europa”

OLTRE ALL'OFFICINA FARMACEUTICA QUALI ALTRI SERVIZI "PARTICOLARI" PREVEDETE?

■ Possiamo effettuare la raccolta di una serie di dati (ricezione ordini, gestione di ordini ospedalieri, ecc.) presso di noi o del cliente. Svolgiamo – mediante i nostri operatori del customer service - attività di televendita per aree in cui i nostri clienti non dispongono di agenti commerciali. E ancora effettuiamo attività di scouting telefonico per collocare prodotti che hanno difficoltà di commercializzazione. Oppure facciamo da supporto nel lancio dei prodotti nuovi. Notevole è anche il nostro impegno nell'attività di reverse logistics.

LA CRESCITA AL CENTRO SUD COINVOLGERÀ ANCHE IL SETTORE FARMACEUTICO?

■ A Colferro raddoppieremo l'area dedicata al "pharma", con quindi il nostro impegno a crescere nel centro Italia in questo segmento, perché il mercato lo richiede. Qui si sta replicando quello che nel settore alimentare del largo consumo è già successo qualche anno fa: molte aziende stanno comprendendo che si riesce a garantire un miglior servizio con duplici magazzini, uno a Milano e uno a Roma, data la configurazione geografica del nostro Paese. Ora c'è un grosso interesse per Roma e quindi il sud, cominciando a credere anche all'ipotesi del doppio magazzino.

ESSERE MULTI-SETTORIALI CHE VANTAGGI VI ARRECA?

■ In generale il farmaceutico si presta all'innovazione tecnologica, perché è altamente specializzato. Per noi è molto importante questo settore, perché una volta acquisite certe competenze in esso le abbiamo poi "esportate" anche agli altri comparti in cui operiamo. E' il caso, per esempio, della tracciabilità e rintracciabilità del lotto, prassi che nel farmaceutico sono obbligatorie da sempre. Abbiamo quindi declinato procedure, soluzioni e protocolli, semplicemente trasferendo le nostre conoscenze al settore alimentare. Vale però anche il contrario: nel business legato alla gestione di CeDi alimentari della grande distribuzione abbiamo una notevole esperienza che ora possiamo estendere al settore farmaceutico, dal momento che anche la GDO si sta progressivamente strutturando per la distribuzione del farmaco.

LA LOGISTICA SANITARIA-OSPEDALIERA VI INTERESSA?

■ Abbiamo molta esperienza in Germania, dove questo tipo di logistica è assai avanzata e difficilmente replicabile in Italia con le stesse caratteristiche. Il settore ci interessa; pensiamo, ad esempio, di sfruttare l'officina farmaceutica, dove poter preparare - operando con alcuni ospedali lombardi – le confezioni di dosi unitarie giornaliere, al fine di evitare sprechi. ■