

# LOGISTICA DEL FREDDO UNA VERA PASSIONE

L'ha sempre avuta il fondatore e attuale AD di Dispensa Logistics, fra i principali player del settore in Italia. Che scommette tutto sulla qualità.

di **Ornella Giola**



**RENATO MOSCA**

**D**ispensa Logistics è uno dei maggiori player italiani della logistica del freddo (nel 2009 ha fatturato 49 milioni di euro). La sua attività abbraccia l'intera filiera di prodotti congelati, surgelati, salumi, formaggi e freschissimi, oltre che a carni e ortofrutta gestiti sia a stock che in cross docking. L'operatore offre un servizio di distribuzione nazionale ed è in grado di gestire stoccaggio, preparazione e consegna per conto di retailer e industria, movimentando oltre 100 milioni di colli per la sola attività di deposito. Fondata nel '96 da Renato Mosca, suo attuale amministratore delegato, il 3PL è un esempio lampante di dove possa giungere il lavoro degli uomini, se svolto con vera pas-

sione. Figlio d'arte (il padre era un grossista di formaggi), prima di aprire la società si è recato più volte in Germania presso un'importante organizzazione logistica locale specializzata nel freddo. "Facevo il grossista - esordisce Mosca - amavo tantissimo la logistica e capivo che anche il nostro Paese era pronto per compiere una svolta, passando dal semplice trasporto di prodotti del freddo alla loro gestione logistica".

**DALL'INIZIALE PIATTAFORMA DI MAIRANO DI CASALETTO LODIGIANO SIETE GIUNTI A SEI PIATTAFORME NAZIONALI PER UNA SUPERFICIE COMPLESSIVA DI OLTRE 34.000 MQ. QUALI I "PLUS" OFFERTI DALLA VOSTRA ORGANIZZAZIONE CHE LE HANNO CONSENTITO DI CRESCERE IN QUESTO MODO?**

■ Fin dai nostri esordi abbiamo scommesso sulla qualità, anche perché l'esperienza di chi ha fatto questa impresa - a cominciare da me che sono suo socio e fondatore - ha le conoscenze non tanto nella cultura collettamista, ma in quella commerciale, una cultura che ha premiato moltissimo Dispensa Logistics. Mio padre possedeva

una ditta che distribuiva all'ingrosso latticini, salumi e prodotti freschi: sono praticamente cresciuto in cella frigorifera; fin da quando ero ragazzino so come applicare la regola del first-in/first-out ai prodotti freschi, magari a suon di scappellotti da parte di mio padre, se non la rispettavo. Oggi abbiamo una capacità di risposta assai elevata alle esigenze della grande distribuzione e dell'industria, con modalità e tempistiche che rispettano esattamente quanto richiesto dai nostri clienti.

**QUALI INVECE LE MAGGIORI DIFFICOLTÀ CHE AVETE INCONTRATO IN QUESTO PROCESSO DI ESPANSIONE?**

■ L'industria italiana è di dimensioni tendenzialmente medio-piccole anche nel settore del freddo e spesso vive con apprensione e timore la scelta di terziarizzare la funzione logistica. Tuttavia c'è da dire che oggi l'atteggiamento sta cambiando; è crescente il numero delle aziende che si fidano di una società come la nostra e della sua capacità di fornire aiuto e consulenza all'intera supply chain.

**DALL'INIZIALE COLLOCAZIONE NEL NORD EST E NORD ITALIA SIETE POI PASSATI ANCHE AL CENTRO SUD, CON L'APERTURA NEL 2007 DI PIATTAFORME A ROMA E BARI. QUALI PECULIARITÀ PRESENTA QUESTO SECONDO MERCATO RISPETTO A QUELLO SETTENTRIONALE?**

■ Il centro-sud Italia sta letteralmente cancellando il divario che lo separava dal nord. La terziarizzazione è molto spinta, acquisendo quote di mercato importanti. E poi sono sempre molto sorpresi dall'attenzione da parte dei clienti di quest'area al livello di qualità dei servizi che proponiamo.

**PER ALCUNI ANNI (2003-2007) DISPENSA LOGISTICS È STATA DI PROPRIETÀ AL 51% DI UNA SOCIETÀ DI LOGISTICA TEDESCA (CULINA LOGISTIK). COME GIUDI-**

## ASSETTO LOGISTICO

Depositi	m <sup>2</sup>
Mairano (LO)	12.200
Carpiano (MI)	7.000
Noventa di Piave (VE)	5.000
Burago di Molgora (MI)	2.100
Bari (BA)	7.000
Roma (RM)	1.200
<b>TOTALE</b>	<b>34.500</b>

**CA QUELL'ESPERIENZA E QUALI VANTAGGI HA ARRECATO ALLA VOSTRA SOCIETÀ?**

■ E' stata senz'altro fondamentale, una sorta di svolta epocale di Dispensa Logistics, che da azienda nazionale ha acquisito le logiche di una multinazionale quale è appunto Culina, la quale ci ha imposto l'organizzazione per processi e procedure (con budget annuali, forecast trimestrali, report mensili, bilanci certificati, certificazione Iso 9001 e utilizzo dei KPI's). E' stato un lavoro faticoso, ma che ha di fatto "managerializzato" l'azienda.

**"Nel nostro settore il centro-sud Italia sta colmando a passi rapidi il divario che lo separa dal nord"**



**QUALI SONO I VOSTRI OBIETTIVI STRATEGICI A BREVE-MEDIO TERMINE?**

■ Andare avanti spediti sul fronte della qualità, misurandola e definendola mediante indicatori di produttività e livelli di servizio sempre più precisi ed elevati (Kpi- Key performance indicators). Oggi Dispensa Logistics monitora i Kpi con frequenze settimanali, mensili, trimestrali o annuali in base a parametri definiti contrattualmente; misura ogni anomalia che si verifica all'interno del segmento distributivo di sua competenza, dall'acquisizione dell'ordine fino all'avvenuta consegna indipendentemente dall'origine.

**QUALI RISORSE DESTINATE ALLA VOCE "TRASPORTI"?**

■ Come gran parte degli operatori logistici internazionali non abbiamo, per scelta, una nostra flotta. Investiamo molto su uomini, informatica e processi che ci consentono performance delle nostre consegne molto elevate anche se ancora, talvolta, da migliorare..

**QUANTO INVESTITE IN TECNOLOGIA?**

■ Gli investimenti in ICT sono fondamentali e pari all'1,5% del nostro bilancio annuale: disponiamo di una struttura interna presso la sede di Mairano composta da sei persone e >



## UN PO' DI STORIA

L'espansione della società, nata nel 1996, è passata attraverso importanti tappe intermedie quali:

- 1999: fondazione della società Dispensa Nord Est a Noventa di Piave (Venezia); inizio della proficua collaborazione con clienti "retailer";
- 2002: fondazione della società Dispensa Gelo e la relativa apertura delle due piattaforme adibite alla gestione dei prodotti surgelati, Volpiano (Torino) e Quarto d'Altino (Venezia);
- 2003: La società Culina Logistik, multinazionale di logistica tedesca, acquisisce il 51% di Dispensa. L'esperienza di respiro internazionale favorisce la crescita ulteriore della società che aumenta esponenzialmente ogni anno il proprio fatturato: dagli iniziali 18 milioni di euro del 2003 ai 49 milioni del 2009;
- 2004: apertura di una nuova sede a Ronchi di Villafranca Padovana (Padova);
- 2006: certificazione ISO 9001:2000; apertura della piattaforma di Burago di Molgora (Milano);
- 2007: cessione da parte della società tedesca Culina Logistik dalle sue quote azionarie; Dispensa ritorna a essere totalmente italiana nei suoi vertici e nelle sue linee guida.
- 2007: apertura di due piattaforme chiave per la copertura del territorio nazionale, con sede a Roma e a Bari.

diretta da Giuseppe Simonazzi. Ai clienti garantiamo un interfaccia-mento utilizzando i protocolli di trasmissione più diffusi (quali EDI, FTP, VPN e mail) in versione multiformato (idoc, txt, excel, xml). La nostra esperienza ci consente inoltre di integrarci sia con sistemi articolati, come SAP, sia con quelli più semplici. Appliciamo inoltre internamente le logiche di business continuity e disaster recovery. In una realtà fortemente dinamica come la nostra, non si può prescindere dalla reperibilità delle informazioni in modo chiaro e univoco: con la Business Intel-

ligence e il CRM abbiamo trovato il giusto equilibrio da tale punto di vista. Al-

**"Investiamo molto nell'ICT e nella formazione del personale. Crediamo inoltre nel marketing strategico"**

l'interno dei magazzini, con l'ausilio della radiofrequenza, garantiamo infine una corretta fluidità dei processi sia di transito che di deposito.

■ Investiamo parecchio (lo 0,2% circa del bilancio annuale) anche nella formazione; curiamo da vicino la cresci-

ta del personale, in particolar modo dei manager di primo e secondo livello con corsi ad hoc.

**DI TUTTE LE PROBLEMATICHE CHE LA LOGISTICA DEL FREDDO È COSTRETTA A VIVERE NEL NOSTRO PAESE, QUALE CREDE SIA LA PIÙ GRAVE OPPURE QUELLA CHE NECESSITEREBBE DI UN PIÙ IMMEDIATO INTERVENTO DA PARTE DEI DECISORI POLITICI?**

■ Faccio fatica a pensare che la politica debba fare qualcosa di particolare per il nostro settore. Ritengo che molto possano fare le stesse società di logistica, oggi troppo piccole e frammentate, per poter competere con un mercato che non solo è sempre più internazionale, ma richiede professionalità al massimo livello. Una soluzione vorrei però che i politici trovassero al più presto: riguarda la gestione dei pallet Epal-Euro, oggi al di fuori di ogni logico controllo.

**LE SOCIETÀ DI LOGISTICA – FATTA ECCEZIONE PER QUALCHE "BIG" – INVESTONO POCO SU COMUNICAZIONE E MARKETING STRATEGICO. COME SI POSIZIONA AL RIGUARDO LA VOSTRA SOCIETÀ?**

■ Crediamo molto al ruolo di questa specifica funzione, la cui responsabilità Dispensa Logistics ha affidato al manager Gustavo Sandoval, che è entrato nel nostro staff da aprile 2009 con l'obiettivo preciso di sviluppare il marketing strategico. Lo abbiamo, diciamo così, "svezzato" e già stiamo iniziando a cogliere buoni risultati del suo lavoro. ■

## I NUMERI DI DISPENSA LOGISTICS

	Colli 09	Tons 09
INDUSTRIA FRESCO - Deposito	56.848.688	149.351
RETAILER FRESCO - Deposito	28.615.088	114.546
RETAILER SURGELATO - Deposito	1.409.317	6.499
INDUSTRIA FRESCO - Transito	15.302.952	70.363
RETAILER FRESCO - Transito	822.784	3.105
<b>TOTALE</b>	<b>102.998.829</b>	<b>343.864</b>

