

SETTORE IN CRESCITA, PUR SE POCO NOTO

Le reti di concessionari per la distribuzione dei pallet garantiscono spedizioni - anche irregolari - con destinazioni multiple, in espresso e in piccole quantità. Chi sono i principali attori, come e dove operano.

di Paolo Sartor

Quali servizi garantiscono i pallet network, ovvero quelle reti di operatori concessionari per la distribuzione espressa di pallet? Alla domanda è più facile rispondere spiegando cosa non è adatto al servizio offerto da tali network. Ovvero tutto ciò che non è su un pallet non può essere movimentato da queste strutture. Un pallet network è particolarmente adatto a clienti che hanno esigenze di spedire, anche in modo irregolare, pallet verso destinazioni multiple, in espresso e in piccole quantità, tipicamente da 1 a 4 pallet per destinazione. E' quanto gestisce, per esempio, il gruppo Palletways, che annovera tra i suoi clienti aziende manifatturiere dalle richieste più disparate, ma accomunate dalla necessità di poter contare su una logistica distributiva o di approvvigionamento veloce, efficiente e costante nel tempo. Va infatti notato che il servizio offerto da un network va ben al di là della mera distribuzione, ma è un vero e proprio elemento integrato nella supply chain, in grado di fornire valore aggiunto ai pallet spediti.

L'evoluzione che ha avuto il mondo dei trasporti negli ultimi vent'anni ha portato molte aziende di trasporto a riposizionarsi nella fornitura di servizi specia-

lizzati. Dalla suddivisione storica tra completisti e collettamisti si è passati a una suddivisione più dettagliata con l'arrivo nel mercato italiano dei courier. Da quel momento in poi (eravamo alla fine degli anni '80) gli operatori del col-

Si rivolgono ad aziende che chiedono una logistica veloce, efficiente e costante nel tempo

lettame si sono ulteriormente suddivisi in "espressi" e "tradizionali". Questa situazione è rimasta più o meno stabile fino alla fine degli anni '90, con una suddivisione del servizio

tra espresso e tradizionale, basata essenzialmente sulle fasce di peso e precisamente: espresso fino ad un massimo di 50/100 kg e tradizionale oltre questo peso. Quando si è compreso che le esigenze erano cambiate e che le richieste di servizi veloci si allargavano anche a spedizioni più grandi (500/1000 kg), si sono affacciati sul mercato italiano operatori che portavano il servizio espresso alla dimensione del pallet, con tempistiche in linea con le consegne

esprese e costi notevolmente più bassi dei courier, ma più alti del collettame.

Per alcuni anni le cose sono rimaste più o meno invariate, finché si è fatto avanti un nuovo concetto di servizio pallet non più legato alle esigenze di rese veloci, ma di abbattimento dei costi. Con l'arrivo della crisi a livello mondiale le aziende hanno ben accolto questa opportunità fornita dal mercato dei pallet network. Tutto questo ha portato, negli anni, a una erosione di clientela alle aziende che si sono concentrate solo nel collettame tradizionale. "Fercam è da

sempre attenta e sensibile alle esigenze del mercato - spiega Carlo Marsili business development della distribuzione Italia - e così, negli anni, si è adeguata alle mutevoli richieste offrendo nuovi prodotti come appunto il 'Fercam 24h nazionale', servizi internazionali con rese garantite e veloci come System Plus e Targospeed." Secondo Marsili con il progressivo sviluppo del mercato destinato a GD e GDO, il prodotto pallet assumerà dimensioni molto interessanti dal punto di vista dei volumi che, in un momento di recessione come quello che stiamo attraversando, obbliga a valutare con interesse e attenzione. "Oggi bisogna proporre alla clientela anche il prodotto pallet - prosegue Marsili - un prodotto che deve coniugare le esigenze di contenimento dei costi e quelle di servizio che altrimenti potevano essere appannaggio di altri operatori del settore. Vogliamo per questo definire regole operative nella gestione di tale prodotto che stabiliscano costi specifici a livello di handling, costi di trazione e di distribuzione, creando le condizioni giuste per una gestione efficiente ed efficace". L'ipotesi di Fercam è dunque quella di un

prodotto a costo contenuto con possibilità di inserire lo stesso in un contesto di servizio a resa garantita (non espresso) per consentire il rispetto degli impegni con i destinatari (in particolare GD e GDO). Il lancio commerciale di

CHI NE PUO' FAR PARTE?

L'operatore interessato a far parte di un pallet network deve dimostrare solidità finanziaria e un fatturato di almeno qualche milione di euro. Normalmente opera localmente nella logistica di distribuzione, preferibilmente per clienti propri e non per altre società di trasporto; esegue poi delle trazioni, nazionali e internazionali. E' votato al servizio; ha una buona organizzazione commerciale e una mentalità da courier per il quale "il bancale non deve mai essere fermo in filiale".

questo nuovo prodotto dovrebbe avvenire prossimamente (per certo entro la prima metà dell'anno in corso).

Il settore dei pallet network nasce agli inizi degli anni novanta nel Regno Unito per rispondere a una chiara esigenza di un mercato in rapida evoluzione e che esercitava ed esercita una pressione sempre maggiore nel richiedere tariffe competitive e performance di servizio elevate. Il panorama distributivo britannico era, come quello italiano, caratterizzato da una molteplicità di attori presenti nell'offerta di servizi di trasporto che lamentavano una drastica riduzione della redditività e una maggiore vo-

latilità di rapporti con la committenza. Al contempo si evidenziava una graduale sofisticazione delle esigenze dei clienti industriali legata a numerosi elementi tra i quali la riduzione degli stock, la produzione "just in time" e un'attenzione sempre crescente all'efficienza dell'intera supply; tutti motivi importanti e più che giustificati che hanno creato le condizioni ottimali per la nascita di una nuova modalità di trasporto, i pallet network, appunto. La novità vera risiede nell'applicare tecnologie e soluzioni tipiche del mondo corrieristico a un settore nuovo come appunto i pallet network. Dopo oltre

quindici anni di attività il settore dei pallet network è ampiamente consolidato nel mondo britannico, tanto da avere una chiara collocazione sul mercato dei servizi logistici. A dimostrazione della bontà di questo progetto distributivo, basti ricordare che molte multinazionali e grandi case automobilistiche hanno dato piena fiducia e fanno affidamento sui pallet network per la distribuzione espressa in ambito europeo. Recentemente il mercato bri-

tannico è stato stimato da ricerche indipendenti tra i 100.000 e i 120.000 pallet movimentati nell'arco delle 24 ore. La Germania, dopo il Regno Unito, oltre a rappresentare un mercato con forte tradizioni all'outsourcing logistico, ha accolto per prima e in maniera estremamente positiva l'ingresso di network specialistici dedicati al pallet. In anni più recenti l'operatività si è gradualmente estesa anche in Olanda, Belgio, Svizzera, Danimarca, Spagna, Portogallo e più recentemente anche nei Paesi dell'Est Europa.

Le ragioni del successo dei pallet network sta anche nei vantaggi tariffari che essi garantiscono. La formula del pallet espresso riesce infatti a premiare il cliente offrendo al contempo tariffe estremamente competitive. La formula di tassazione a pallet garantisce la massima trasparenza del piano tariffario, grazie a diversi scaglioni di prezzi per abbandonare definitivamente il concetto del peso/volume. ■

La novità di queste reti, nate inizialmente in Inghilterra, sta nel fare proprie soluzioni del mondo dei courier





COSÌ L'OFFERTA NEL NOSTRO PAESE

In Italia nessuna rivista di settore ha una rubrica dedicata a questa forma di trasporto anche se ha un potenziale dell'ordine di 100 mila pallet all'anno. Al contrario la stampa specializzata britannica, così come alcune testate di riferimento internazionale, dedicano sezioni fisse ai pallet network a dimostrazione del loro posizionamento nel mercato dei servizi logistici e di trasporto. La cosa non sorprende, ma il settore è giovane e in forte espansione tanto da presentare quattro attori e precisamente, seguendo l'ordine alfabetico, Fercam, One Express, Pall-Ex Italia e Palletways Italia (si veda la tabella pubblicata qui sotto). Palletways Italia è stato il primo network specializzato nella movimentazione in espresso di merce su pallet che opera su tutto il territorio nazionale. Fondato nel 2001, attualmente è composto da oltre 70 concessionari distribuiti in modo capillare sul territorio nazionale e che si occupano di curare la movimentazione di circa 3.000 pallet ogni giorno. La società fa parte del gruppo Palletways, leader in Europa con nove hub e oltre 250 concessionari

che ogni giorno curano la movimentazione di circa 20.000 pallet e 14.000 spedizioni. Pall-Ex Italia fa parte della società Italian Pallet Network del gruppo Alberti. E' costituita da una rete di concessionari (circa tra 50 aziende specializzate in logistica e trasporto) distribuiti in modo capillare su tutto il territorio nazionale. Il network di distribuzione Pall-Ex UK Ltd. nasce nel 1996 nel mercato britannico e vuole diventare la più grande rete europea dedicata alla movimentazione di pallet, utilizzando il sistema di franchising e partnerships anche con aziende di logistica globale. Dal 7 gennaio 2008, giorno in cui OneExpress ha acceso i motori, la crescita non ha conosciuto soste. La movimentazione su pallet riduce i danni e i disguidi operativi, garantendo livelli di servizio molto elevati, in qualsiasi circostanza. Un'altra scelta che contraddistingue questa azienda di concezione ultramoderna è la non adozione di call-center e risponditori di alcun tipo, garantendo ai propri clienti di avere sempre un rapporto diretto con le aziende del network e risposte concrete.

CHI SONO, DOVE SONO E COSA FANNO

Operatore	Ubicazione hub	Numero concessionari in Italia	Servizi/tariffe	Tipologie pallet	Mission
Fercam	VERONA (NORD), BOLOGNA (NORD-CENTRO/SUD), NAPOLI (CENTRO-SUD)	25 FILIALI PROPRIE E 75 CENTRI DISTRIBUTIVI	ECONOMY (72/120 ORE A SECONDA DELLE ZONE DI CONSEGNA, CON POSSIBILITÀ DI CONSEGNA TASSATIVA) BUSINESS (24/48 ORE A SECONDA DELLE ZONE DI CONSEGNA)	PALLET GRANDE 80X120X220 PESO OVER 400 KG PALLET MEDIO 80X120X160 PESO FINO A 400 KG PALLET PICCOLO 80X120X120 PESO FINO A 200 KG	DARE UN SERVIZIO INTEGRATO DI "TRACK & TRACING" DELLE CONSEGNE ON LINE, GESTIONE DEL POD (PROOF OF DELIVERY) E GESTIONE PRENOTAZIONI TELEFONICHE
One Express	BOLOGNA E NAPOLI	72 CONCESSIONARI	SILVER (72 ORE SU INTERO TERRITORIO NAZIONALE) GOLD (24/48 ORE A SECONDA DELLA ZONA DI CONSEGNA)	5 CATEGORIE P150 (1.50 KG- H. 60 CM) P300 (300 KG- H. 80 CM) P550 (550 KG- H. 120 CM) P550 (650 KG- H. 220 CM) P1.000 (1.100 KG- H. 220 CM)	PUNTARE SUI TEMPI DI RESA CONTENUTI; MASSIMA L'INTEGRITÀ DELLE MERCI
Pall-Ex Italia	FIORINZUOLA (PC) MARCIANISE (CE)	48 CONCESSIONARI	STANDARD (72/96/120 ORE A SECONDA DELLE ZONE DI CONSEGNA) NON STOP (ESPRESSO 24/48/72 A SECONDA DELLE ZONE DI CONSEGNA)	4 CATEGORIE: FULL (1.200 KG- H. 230 CM), LIGHT (600 KG- H. 230 CM), HALF (500 KG- H. 120 CM) E QUARTER (300 KG- H. 70 CM)	PUNTARE SULLA QUALITÀ DEL SERVIZIO ED ESTENDERE LE PRESTAZIONI A LIVELLO EUROPEO, EST EUROPA INCLUSA (A BREVE IN CROAZIA, POLONIA E ROMANIA)
Palletways Italia	CALDERARA DI RENO (BO) E AVELLINO	70 CONCESSIONARI	PREMIUM (24/48 ORE A SECONDA DELLE ZONE DI CONSEGNA) ECONOMY (TEMPI DI RESA DI 72 ORE SULL'INTERO TERRITORIO NAZIONALE)	5 CATEGORIE: MINI QUARTER (150 KG- H. 60 CM), QUARTER (300 KG- H. 80 CM), HALF (550 KG- H. 121 CM), LIGHT (550 KG- H. 220 CM) E FULL (1.000 KG- H. 220 CM)	PRIMI A ENTRARE NEL MERCATO NAZIONALE, ELEVATA COPERTURA DEL TERRITORIO, ELEVATO CONTROLLO DELLE CONSEGNE CON IL "TRACK & TRACE"