

BeveRete



QUALE LOGISTICA PER LO SVILUPPO AGRO- ALIMENTARE DEL NORD EST ?

LE SCELTE DI BEVERETE PER FOOD & BEVERAGE

Damaso Zanardo

Vice Presidente BeveRete

Treviso – 27 Settembre 2017

BEVERAGE & GROCERY
La nostra visione: strategie e obiettivi

BEVERETE

Beverage & Grocery Solutions

BeveRete nasce dalla volontà e dall'idea di tre primari Imprenditori nel settore della Logistica, molto radicati sul territorio Nazionale, di unire le proprie competenze per dare un servizio logistico innovativo, particolarmente specializzato sul settore del Beverage & Grocery, con una rete distributiva capillare.

La filiera logistica integrata di BeveRete è basata su magazzini e piattaforme di proprietà e abbraccia l'intera rete di operatori e flussi dalle origini alle tdestinazioni finali.



I tre soci titolari di
Beverete:

*Mario Di Martino
Flavio Perotti
Damaso Zanardo*

I NOSTRI CLIENTI



COPERTURA TERRITORIALE: HUB E TP



BEVERETE

3 HUB	CON FUNZIONE DI BUFFER
37	PUNTI DI SMISTAMENTO PERIFERICI
200.000 mq	A DISPOSIZIONE DISTRIBUITI SUL TERRITORIO ITALIANO (63.000 NORD /53.000 CENTRO/ 77.000 SUD E ISOLE)
2.800	MEZZI DI TRASPORTO
>50.000	PUNTI DI CONSEGNA
500 kton/anno	DISTRIBUITE
140 mil/anno	FATTURATO COMPLESSIVO +20% NEGLI ULTIMI 2 ANNI

Come fare per restare al passo coi tempi?

Crediamo ci siano fondamentalmente due modi:

- 1- Ascoltare i nostri Clienti;
- 2- Seguire il mercato.



Che cosa chiedono i nostri Clienti agli Operatori logistici e al Trade



SERVIZIO

Rispetto date e LT consegna
Feedback sui disservizi
Multicanalità/ Multicliente

Colloquio costruttivo
Disponibilità alla **collaborazione**

FLUSSI FISICI

Flessibilità nelle trazioni/ dorsali per riduzione gli stock
Flessibilità consegne last minute
Soluzioni per interscambio pallet

Standardizzazione pallet

ORDINI

Razionalizzare flussi ordinativi
Sincronizzazione ordini

CONSEGNE E INCASSI

Riduzione rotture/ammanchi
Più modalità di incasso alla consegna
Rapidità feedback consegna per ridurre LT fatturaz. 

Collaborazione per incremento efficienza
Prenotazioni

Tracciabilità end-to-end

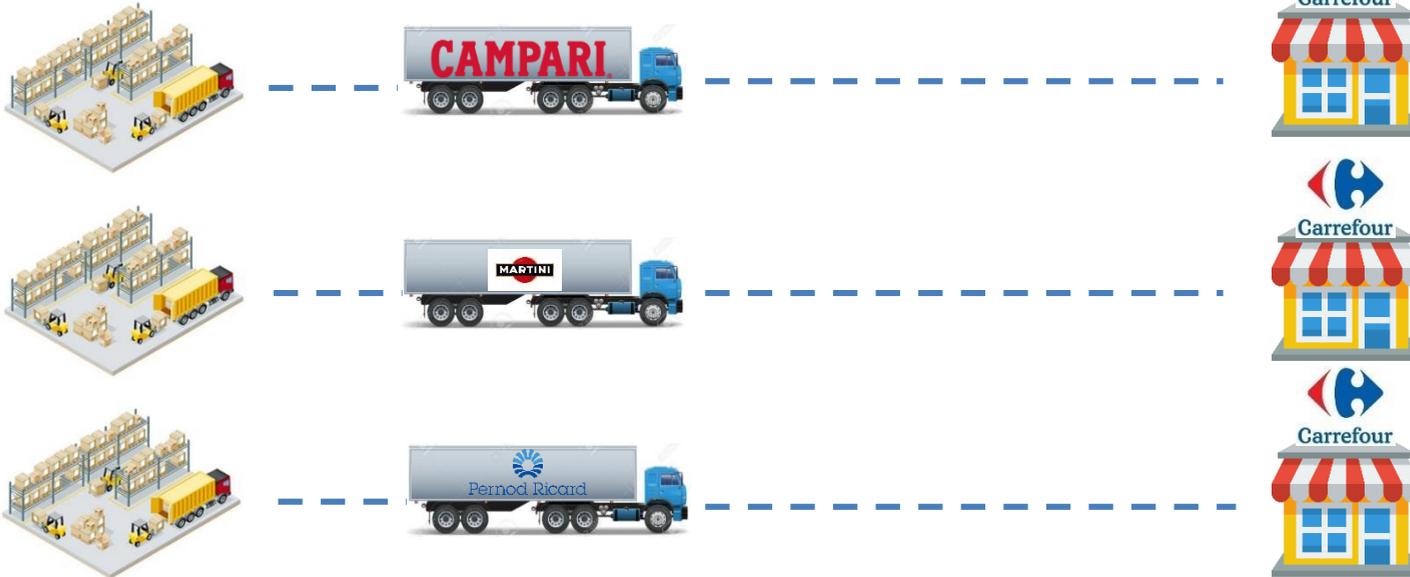
ICT

Colloquio **condivisione** KPI (**costi/servizi**) 

Informatizzazione/definizione STD
Informazioni real tme

SINCRONIZZAZIONE CONSEGNE GDO

BEFORE



AFTER

BeveRete



VANTAGGI DELLA SINCRONIZZAZIONE CONSEGNE GDO

Il progetto nasce dalla disponibilità di uno stock condiviso all'interno della stessa struttura (**magazzino multiproduttore**) come è nella natura stessa di tutti gli hub BeveRete.

La sincronizzazione delle consegne è frutto di una collaborazione diretta con i retail alla ricerca della massima ottimizzazione dei volumi in consegna di tutti i brand gestiti dall'operatore.

Il beneficio economico derivante da questa operazione viene ridistribuito dall'operatore logistico ai retail e garantisce ai produttori la massima efficienza nella gestione delle consegne su Ce.Di. usufruendo di corsie preferenziali per lo scarico e di una informatizzazione dei ritorni sulle consegne.

Il progetto è attualmente utilizzato per le consegne ai Ce.Di. di **Carrefour, Auchan, PAM, Bennet, CRAI.**

DAL PROGETTO DELLA SINCRONIZZAZIONE ALLA PARTNERSHIP CON GDO

La collaborazione con la grande distribuzione organizzata ha portato BeveRete anche a condividere con **CRAI** la logistica distributiva di tutti i loro prodotti *private label*.

MAGAZZINO MULTIPRODUTTORE



MAGAZZINO MULTIPRODUTTORE/RETAIL



VANTAGGI DELLA CERTIFICAZIONE AEO

OPERATORE ECONOMICO AUTORIZZATO



- Riduzione dei controlli fisici e documentali
- Trattamento prioritario delle spedizioni se selezionate per controlli
- Scelta del luogo dei controlli
- Numero ridotto di dati per le dichiarazioni sommarie
- Notifica preventiva dell'esito positivo del circuito doganale di controllo
- Semplificazioni rilasciate più facilmente
- Sdoganamento centralizzato – art. 179 CDU
- Autovalutazione – art. 185 CDU
- Migliori relazioni con le autorità doganali in l'UE e in alcuni paesi terzi
- Mutuo riconoscimento (USA /Giappone/Cina/Norvegia/Svizzera/Andorra)
- Riconoscimento come partner commerciale sicuro



Ma come evolve il mercato ?



SCENARIO

La logistica si muove seguendo la direzione delle scelte del mercato.

Siamo nell'era dell'**omnichannel**: la merce deve essere disponibile, per consentire al consumatore di acquistarla, scegliendo il sistema preferito.



La logistica quindi cambia pelle e va verso l' **e-commerce** con cambiamenti necessari nelle diverse fasi del processo logistico.

E-COMMERCE

Cambiano:

- **Stoccaggio** (magazzini e-commerce o aree e-commerce dedicate all'interno di hub tradizionali);
- **Prelievo** (nuove tecniche di picking);
- **Movimentazione interna** (carrelli evoluti e sistemi di movimentazione LGV);
- **Mezzi di consegna** (piccole dimensioni/elettrico rispetto ai mezzi delle flotte tradizionali)



E-COMMERCE

Anche la **GDO** va verso logiche diverse:

- Apertura 7/7 e h24;
- Utilizzo slot con finestre molto strette;
- Drop size sempre più piccolo e consegne sempre più frequenti con forte riduzione degli spazi di magazzino.

Nascono nuove insegne con **forte specializzazione** (Acqua & Sapone, LillaPos, Tigotà) e nuove insegne retail (Tigros, Globo).



E-COMMERCE

- Come reagire a questo forte cambiamento, senza perdere competitività e soprattutto restando sul mercato?



La nostra risposta è stata ancora una volta *BeveRete*



Crediamo che unire tra loro risorse umane ed investimenti economici a servizio di una merceologia complessa, come quella del Beverage/Wines & Spirits, sia un fattore vincente !

Molti ci hanno provato, noi ci siamo riusciti!

GRAZIE
PER
L'ATTENZIONE

BeveRete

