

Agenda

9:30-10.00

INTRODUZIONE ALL'OUTSOURCING...

Alberto Lichene

10:00-10.30

OUTSOURCING LOGISTICO: IL RUOLO DELL'APPALTATORE

Simone Ghiazza – Responsabile Commerciale e Logistic Intelligence - ManHandWork S.r.l.

10:30-11.00

LA CONTINUITÀ AZIENDALE GARANTITA MEDIANTE L'E-COMMERCE E LA GESTIONE DELLE MISURE DI CONTENIMENTO DEL COVID CON IL FORNITORE A CUI È STATA TERZIARIZZATA LA LOGISTICA

Alessandra Vignone – Avvocato e socio

Grazia Torrente – Avvocato e socio – TORRENTE VIGNONE Studio Legale Internazionale.

11:00-11.30

L'INNOVAZIONE TECNOLOGICA A SUPPORTO DELLA LOGISTICA DEI TRASPORTI

Francesco Lo Chiatto – Sales Manager and support Project Manager – PTV Italia Logistics

11:30-12.00

AVVIARE E GESTIRE IN MODO EFFICACE L'OUTSOURCING DEL MAGAZZINO

Marco Cernuschi – Senior Partner Consultant – Simco Consulting Srl

12:00-12.30

Q&A



SOSTENERE CONTINUITÀ OPERATIVA E COMPETITIVITÀ RICORRENDO ALL'OUTSOURCING DEL MAGAZZINO E DEI TRASPORTI

Introduzione all'Outsourcing...

Milano, 11 giugno 2020

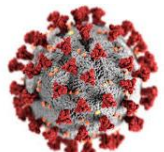
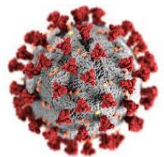
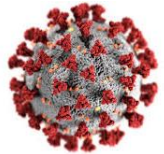
Relatore: Alberto Lichene

LogisticaEfficiente - Via Stilicone 12 - 20154 Milano
Tel. +39 02.3322.0352 - Fax +39 02.7396.0156
www.logisticaefficiente.it - info@logisticaefficiente.it

Outsourcing: processo necessario

La situazione attuale è caratterizzata da:

- *Cambiamenti continui e veloci*
- *Forte aumento della competizione*
- *Molta incertezza e instabilità*
- *Un'evoluzione tecnologica senza precedenti*



Le aziende, per poter competere, devono cambiare

Maggiore competitività significa maggiore flessibilità

Un modo per diventare più **flessibile** comprende la revisione dei propri processi, scorporando il **core business** dalle altre attività, considerate **marginali**.

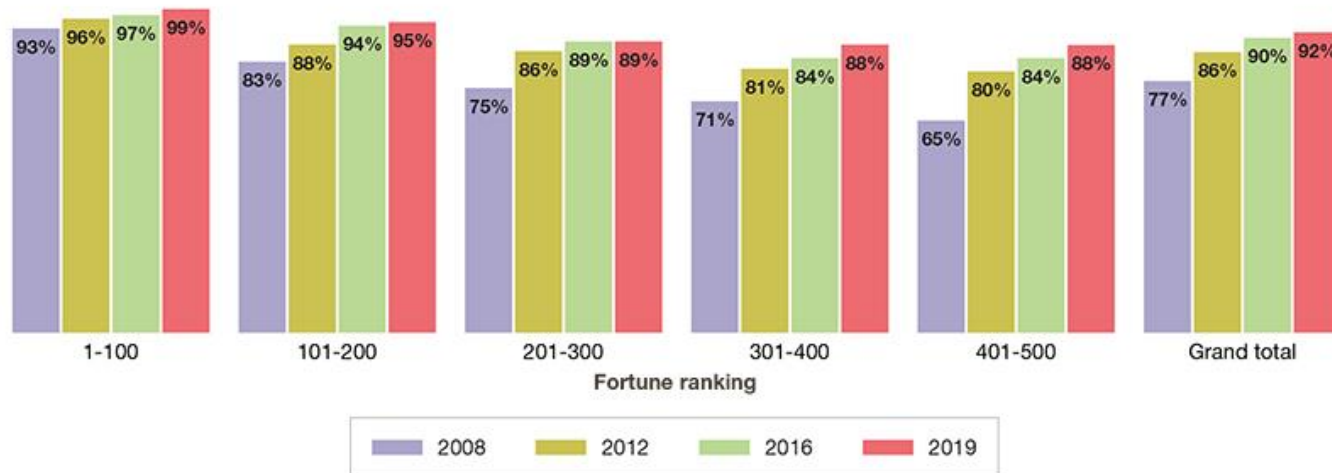
Il **Core Business** diventa per l'azienda l'attività **centrale** dove concentrare tutte le risorse con le competenze specifiche ed elaborare le strategie per poter competere al meglio.

Le altre attività, vengono affidate ad aziende esterne **specializzate nell'offerta di servizi**.

Maggiore competitività significa maggiore flessibilità

Solitamente queste attività affidate non sono strategicamente rilevanti per l'azienda che le cede, ma sono il **Core Business** per l'azienda che le offre, come ad esempio quelle che costituiscono il processo logistico.

Domestic Fortune 500 use of 3PLS 2008–2019



Fonte *Logistic Management* Giu 2020

Outsourcing logistico: il mercato

(Fonte Osservatorio *Contract Logistics* Milano)

Molte attività cosiddette marginali, come possono essere considerate quelle logistiche, richiedono **competenze e investimenti** che **spesso non conviene possedere**.

Ecco perché **l'outsourcing logistico** è considerato un elemento molto importante, tanto da essere considerato a tutti gli effetti un settore che crea valore, con aziende che ormai definiamo «**terze parti logistiche**», o **3PL**.

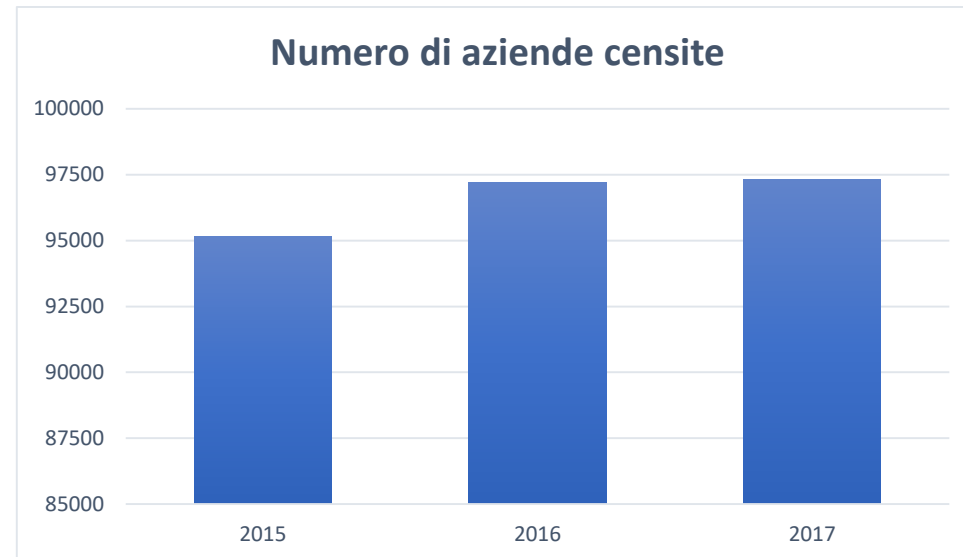
L'Osservatorio “**Contract Logistics**” della **School of Management del Politecnico di Milano** ha quantificato e qualificato il mercato attuale della logistica conto terzi.

Nel **2017** le aziende operanti in Italia nella logistica conto terzi erano c.a **97.000**: la numerosità maggiore è legata al **mondo dell'autotrasporto** (soprattutto padroncini), mentre la seconda classe come numerica risulta essere la “**Gestione dei Magazzini**” in cui rientrano le principali cooperative di facchinaggio.

Outsourcing logistico: il mercato

(Fonte Osservatorio *Contract Logistics* Milano)

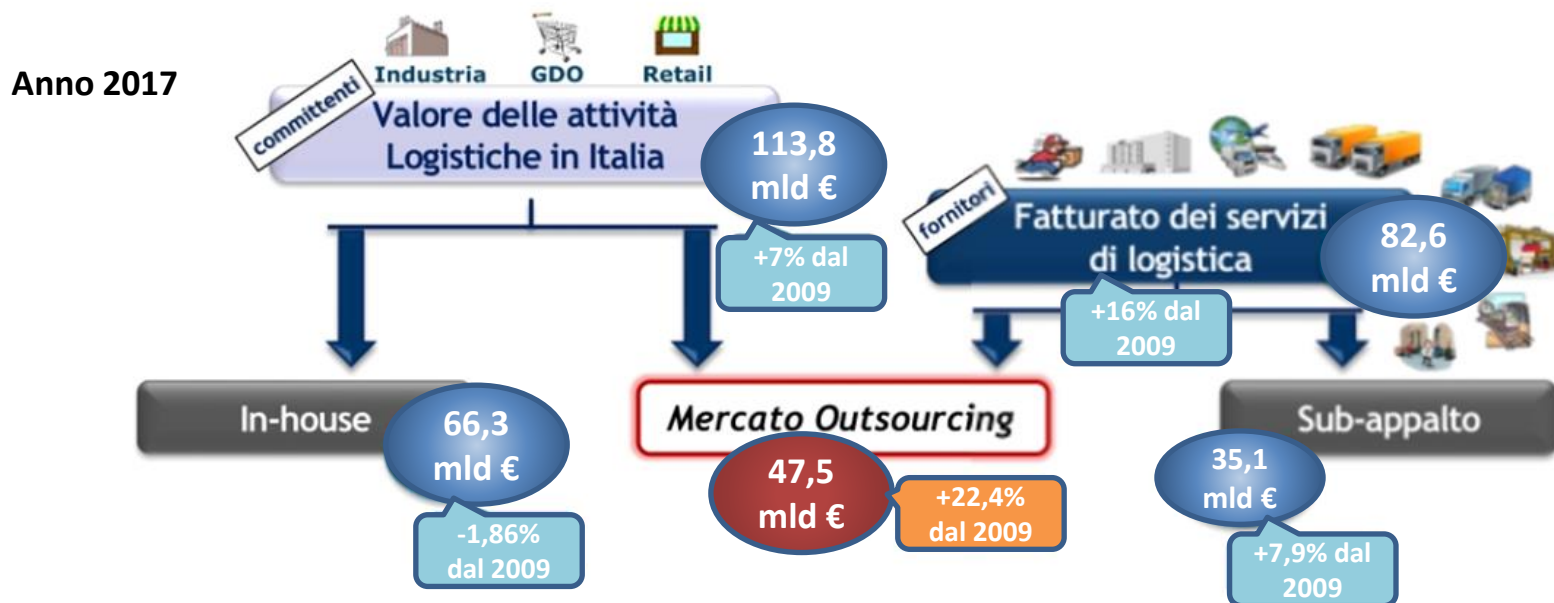
	Autotrasportatori Società non di capitali	75.395
	Autotrasportatori Società di capitali	13.421
	Gestori di magazzino	4.425
	Operatori del trasporto e ferroviario e combinato	2.242
	Operatori logistici	1.005
	Corrieri/ Corrieri espresso	703
	Gestori di interporti/ terminali intermodali	77
	Operatori del trasporto e ferroviario e combinato	40



Outsourcing logistico: il mercato

(Fonte Osservatorio *Contract Logistics* Milano)

Si stima che il **valore complessivo delle attività logistiche** nel 2017 (ultimo dato disponibile) sia stato pari a circa **114 miliardi di euro**; di questa quota, **66,3 Miliardi** sono svolti in proprio (*in house*), il resto (**47,5 Mld €**, **41,7%**) è la quota del mercato **outsourcing**.



Mercato Outsourcing: fatturato del *Contract Logistics* diretto alle sole aziende committenti, esclude quindi il fatturato degli scambi interni alla filiera.

Outsourcing logistico: il mercato

(Fonte Osservatorio *Contract Logistics* Milano)

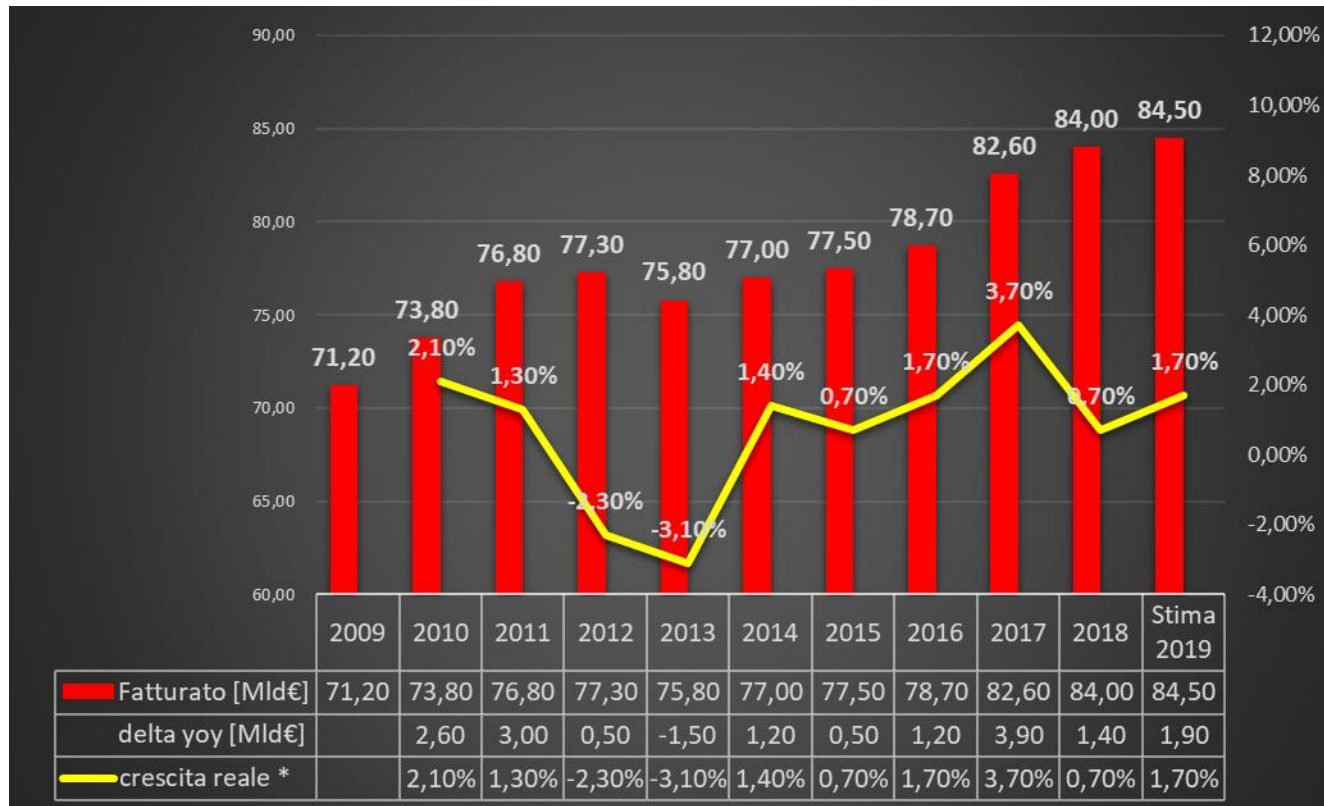
La terzizzazione del settore è cresciuta in maniera importante e ha raggiunto il **41,7%** nel 2017, per un valore complessivo paria a **47,5 miliardi di euro**, **2,2 miliardi** in più rispetto all'anno precedente.



Outsourcing logistico: il mercato

(Fonte Osservatorio *Contract Logistics* Milano)

Si stima che nel **2019** il valore complessivo del fatturato del *Contract Logistics* sia stato pari a circa **84,5 miliardi di euro**, corrispondente a poco meno del **5%** del PIL Italiano.



* crescita reale = crescita nominale - inflazione

Outsourcing logistico: il mercato

È possibile segmentare le diverse forme di contratto/relazione in ambito logistico come segue:

- ❑ **approccio tariffario**, (definizione dei *Service Level Agreements* e della tariffa)
- ❑ **approccio “open book”** (con visibilità almeno parziale sulla struttura dei costi e riconoscimento di un margine da parte del committente)
- ❑ creazione di una società con un operatore logistico (*joint venture*)
- ❑ creazione di una società ad hoc che offre servizi al mercato (*spin-off*)

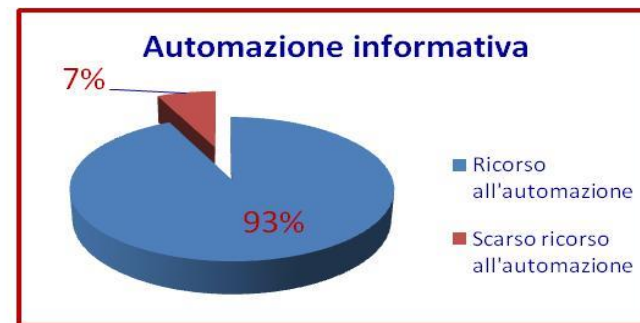
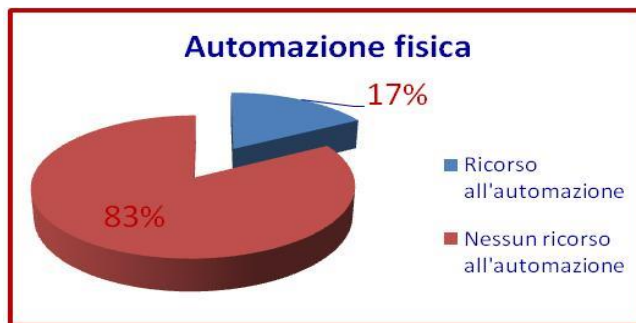
Nel mercato italiano è predominante l’approccio contrattuale di tipo “**tariffario**”, con durate medie dei contratti ridotte, **inferiori a 3 anni** (in moltissimi casi addirittura meno).

Outsourcing logistico: il mercato

L'approccio contrattuale delle aziende committenti **limita** la capacità di innovazione dei fornitori di servizi logistici.

L'**automazione fisica**, infatti, può essere considerata dai fornitori di servizi logistici una soluzione praticabile **solo in presenza di magazzini dedicati per clienti** e di **contratti lunghi** (tali da far rientrare l'investimento).

L'**automazione informativa** è invece considerata quasi sempre una scelta da perseguire indipendentemente dal cliente.



Outsourcing logistico: i vantaggi



Possibili VANTAGGI

- Ci si affida ad **esperti** della logistica -> competenza, ricerca, tecnologia
- Ci si può focalizzare sul proprio **core business**
- Si riducono i **costi** operativi, grazie alle sinergie di scala e alle maggiori produttività
- Si rende **variabile** la maggior parte dei costi logistici
- Si ottiene maggiore **certezza e trasparenza dei costi**
- Si aumenta la **flessibilità** operativa e la **scalabilità** della soluzione
- Si migliorano gli standard di **qualità e di servizio**
- Si possono condividere i **rischi** (e i benefici) con la 3PL
- I progetti di **cambiamento/miglioramento** sono più veloci
- Ci si obbliga a **misurare** le prestazioni e la qualità delle attività -> maggiore conoscenza dei processi logistici
- Non ci si deve più preoccupare dei problemi di **sicurezza** in magazzino
- Si può **collocare** più facilmente il magazzino/Ce.Di. nell'area geografica più idonea per il proprio business -> LS ottimale, cut-off estesi

Outsourcing logistico: i possibili rischi



Possibili Rischi

- Si rischia di **perdere competenza**, e quindi **controllo**, sull'attività logistica
- Le (poche) competenze che rimangono in azienda sono in carico a **poche** persone
- Si rischia di sottovalutare il **valore strategico di alcune attività**, soprattutto quelle ad alto "valore aggiunto" per il cliente
- Si rischia di avere un "**disallineamento strategico**" con la 3PL sui veri aspetti e attività che generano valore aggiunto al cliente finale
- Si rischia di dover subire **costi "nascosti"**
- Potrebbe essere difficile e costoso **adeguare** le procedure all'evolversi delle maggiori richieste di **servizio**
- Si possono correre rischi sulla **riservatezza** dei dati condivisi con la 3PL
- Più la 3PL acquisisce esperienza e controllo sulle attività, più sarà difficile e rischioso **cambiare partner**
- L'attività di **controllo** richiede impegno, risorse e metodo
- Molto spesso i **dati** necessari al controllo (KPI) sono forniti dalla stessa 3PL...

Outsourcing logistico: alcune regole



Quando NON è una buona idea esternalizzare?

1. Nelle aziende in cui la logistica è il **core business**
2. Se sono svolte **attività molto specifiche** che solo l'azienda conosce o svolge e che creano valore aggiunto al cliente
3. Quando il personale è molto **competente** e **coinvolto** nella gestione delle attività
4. Se esiste un **buon controllo dell'operatività** e capacità di apportare modifiche e miglioramenti ai processi logistici e di magazzino.

Quando invece conviene sicuramente?

1. Per le startup o che entrano in un **nuovo mercato/paese**: immobilizzazione di capitale minima e riduzione rischio d'impresa, alta flessibilità.
2. Per le attività logistica di **breve periodo** o di **entità limitata**: adattabilità a ogni esigenza, investimenti limitati.
3. Se l'attività logistica è **secondaria** e **non strategica**: attività a corredo del core business, senza impatto sul servizio ai clienti.



Agenda

9:30-10.00

INTRODUZIONE ALL'OUTSOURCING...

Alberto Lichene

10:00-10.30

OUTSOURCING LOGISTICO: IL RUOLO DELL'APPALTATORE

**Simone Ghiazza – Responsabile Commerciale e Logistic Intelligence -
ManHandWork S.r.l.**

10:30-11.00

**LA CONTINUITÀ AZIENDALE GARANTITA MEDIANTE L'E-COMMERCE E
LA GESTIONE DELLE MISURE DI CONTENIMENTO DEL COVID CON IL
FORNITORE A CUI È STATA TERZIARIZZATA LA LOGISTICA**

Alessandra Vignone – Avvocato e socio

**Grazia Torrente – Avvocato e socio – TORRENTE VIGNONE Studio
Legale Internazionale.**

11:00-11.30

**L'INNOVAZIONE TECNOLOGICA A SUPPORTO DELLA LOGISTICA DEI
TRASPORTI**

**Francesco Lo Chiatto – Sales Manager and support Project Manager
– PTV Italia Logistics**

11:30-12.00

**AVVIARE E GESTIRE IN MODO EFFICACE L'OUTSOURCING DEL
MAGAZZINO**

Marco Cernuschi – Senior Partner Consultant – Simco Consulting Srl

12:00-12.30

Q&A

Agenda

9:30 - 12:00	Azienda	Relatore
9:30 - 10:00	 LOGISTICA EFFICIENTE	Alberto Lichene
10:00 - 10:30	 ManHandWork	Simone Ghiazza – <i>Business Development Manager - ManHandWork S.r.l.</i>
10:30 - 11:00	 TORRENTE VIGNONE	Alessandra Vignone – <i>Avvocato e socio</i> Grazia Torrente – <i>Avvocato e socio</i> – TORRENTE VIGNONE <i>Studio Legale Internazionale</i>
11:00 - 11:30	 PTV GROUP the mind of movement	Francesco Lo Chiatto – <i>Sales Manager and support Project Manager</i> – <i>PTV Italia Logistics</i>
11:30 - 12:00	 simco CONSULTING	Marco Cernuschi - <i>Senior Partner Consultant - Simco Consulting Srl</i>
> 12:00	 LOGISTICA EFFICIENTE	Question Time