

## Simco è...

Simco è una delle più importanti società italiane di consulenza e formazione specializzata nell'organizzazione della Supply Chain.

Dal 1981, anno della sua fondazione, Simco ha sviluppato oltre 2.000 progetti per più di 500 Clienti di diverse dimensioni e settori merceologici.

La nostra missione consiste nel saper coniugare competenze e tecnologie per analizzare e migliorare processi, motivare e qualificare le Risorse Umane al fine di controllare e sviluppare le performance complessive dell'azienda.

Il successo di Simco è il frutto sia dei risultati ottenuti dai propri Clienti, in termini di miglioramento delle prestazioni e sviluppo delle competenze, sia della costruzione nel tempo di rapporti duraturi, basati sulla trasparenza, sulla collaborazione e sulla fiducia.

Il nostro metodo non fornisce soluzioni standard, ma offre un approccio su misura, modellato sulle reali esigenze del Cliente ed ispirato a concretezza e innovazione. Una particolare attenzione è stata posta nell'impiego di strumenti avanzati in modo da rendere i risultati dei progetti certificati da analisi complesse; Simco utilizza da oltre 20 anni la simulazione dinamica e dispone di prodotti innovativi per effettuare l'assessment delle scorte, la verifica del lay out di fabbrica, la definizione degli schemi di pallettizzazione, l'ottimizzazione dei tragitti di trasporto, il processamento dei dati di progetto, analisi "tempi e metodi" e la costruzione di cruscotti di controllo.

Simco può sviluppare un rapporto di collaborazione che parte dalla definizione delle azioni di miglioramento e cambiamento e può arrivare sino all'affiancamento durante l'implementazione, per facilitare e verificare il raggiungimento degli obiettivi.

Per descrivere in modo dettagliato i campi e le modalità di intervento risulta utile effettuare la seguente schematizzazione, pur nella convinzione che molte volte i migliori risultati si ottengono integrando gli studi nelle varie aree.

### ■ ORGANIZZAZIONE DEL NETWORK DISTRIBUTIVO

### ■ LOGISTICA DI MAGAZZINO

### ■ LOGISTICA DI PRODUZIONE

### ■ PREVISIONE DELLA DOMANDA E GESTIONE DELLE SCORTE

### ■ GESTIONE DEI TENDER LOGISTICI

### ■ ANALISI E ORGANIZZAZIONE DEI TRASPORTI

### ■ SIMULAZIONE DINAMICA

### ■ FORMAZIONE IN HOUSE





## Organizzazione del Network Distributivo

*Il mercato in cui le Aziende si trovano ad operare rende sempre più esasperata l'attenzione al livello di servizio erogato al Cliente e, allo stesso tempo, al contenimento dei costi logistici. Non sorprende quindi che una Rete Distributiva razionale, moderna ed efficiente sia vista come un elemento chiave per il successo. Il network distributivo, la corretta allocazione delle scorte lungo la rete, la progettazione dei magazzini, la pianificazione dei trasporti devono garantire il costo più corretto per ottenere gli obiettivi prestazionali, spesso ormai di livello "top", coniugando opportunamente organizzazione e tecnologia.*

### Il metodo utilizzato

#### **Analisi network attuale**

*Si mappa l'attuale rete distributiva identificando numero, funzioni e ruolo dei nodi logistici e delle principali sorgenti e destinazioni dei flussi di merce. Vengono quantificati i costi di housing (stoccaggio), handling (movimentazione e preparazione ordini), scorte (costi finanziari e quelli connessi al possesso dei beni), trasporti (primari e secondari) e amministrativi. Completa l'analisi anche la comprensione delle politiche di servizio e la definizione dei rischi connessi all'attuale network.*

#### **Definizione network ottimale**

*Si definiscono opzioni strategiche, tecnologiche ed organizzative per eliminare i punti di debolezza e raggiungere livelli di eccellenza. Le soluzioni alternative vengono analizzate (anche con l'uso di complessi strumenti informatici) e descritte approfonditamente in termini di risultati ottenibili, budget, ritorno dell'investimento, costi di esercizio, flessibilità operativa, tempi di realizzazione e rischi.*

#### **Realizzazione progetto**

*Si sviluppano le azioni tese al conseguimento e consolidamento dei miglioramenti individuati nelle fasi precedenti.*

*Si procederà alla definizione dei livelli ottimali dello stock, alla progettazione di dettaglio dei singoli magazzini in funzione del loro ruolo nel nuovo network e alla ottimizzazione dei trasporti ridefinendo tratte e tariffe.*

#### **Monitoraggio dei risultati**

*La consulenza del network distributivo prevede la verifica periodica tramite tecniche di auditing dello stato del network (scorte, magazzini e trasporti).*

### Le principali aree di intervento:

- Verificare la congruità del livello di servizio espresso dall'attuale rete distributiva (valutando il grado di soddisfazione dei clienti ed il posizionamento competitivo verso i concorrenti) rispetto ai costi logistici ad essa connessi (costi di magazzino, scorte, trasporti), determinando i valori dei principali indicatori di prestazione (introducendoli, se assenti);
- Progettare l'assetto distributivo ottimale: verifica dell'opportunità di realizzare una rete distributiva multilivello determinando ruolo, numero, dimensione e localizzazione ottimale dei nodi logistici (magazzini, centri distributivi, piattaforme di cross docking, etc.), comparando le alternative anche in termini di investimenti infrastrutturali;
- Migliorare le modalità di gestione delle scorte attraverso l'analisi dei processi di business coinvolti (Sales & Operations Planning), degli strumenti utilizzati e dei risultati operativi ottenuti;
- Analisi di convenienza per l'introduzione e assistenza all'avviamento di software per l'ottimizzazione della distribuzione (previsione della domanda, ottimizzazione delle scorte, pianificazione delle consegne, controllo e ottimizzazione dei costi di trasporto, etc.);
- Analizzare i flussi di traffico, ridefinire le tratte ed i giri di consegna impiegando avanzati algoritmi matematici sviluppati su specifici software di ottimizzazione;
- Determinare i livelli di saturazione degli automezzi e definire le migliori modalità di carico;
- Valutare la convenienza di scelte "make or buy" nell'ambito della gestione della logistica e dei trasporti, selezionare Terze Parti e fornire assistenza al tender;
- Analizzare e valutare i contratti in essere per magazzino e trasporti e determinare la struttura tariffaria e il modello contrattuale ottimale anche alla luce dei più recenti sviluppi normativi;
- Progettazione e installazione di cruscotti per il controllo dei KPI della distribuzione realizzati con tecniche di Business Intelligence;
- Formare e supportare le Risorse Umane coinvolte nei processi logistici e di distribuzione, definendone il ruolo e le mansioni in un quadro più ampio di revisione organizzativa mirante ad ottenere maggiori livelli di efficacia ed efficienza.



## Logistica di Magazzino

*Il magazzino ha un impatto significativo sul livello di servizio (deve garantire tempi di risposta adeguati, con processi e strutture che minimizzino errori e danneggiamenti) e sui costi di esercizio (mediamente circa un quarto dei costi logistici totali); è quindi evidente come non debba essere visto come un costo più o meno inevitabile ma come una delle leve per la competitività. Il magazzino moderno è diventato ormai una "macchina" piuttosto complessa ed avanzata dove confluiscono tecnologie informatiche e di material handling; per questo motivo la sua progettazione e/o la sua ottimizzazione devono essere affrontate con adeguati livelli di competenza e professionalità.*

### Il metodo utilizzato

#### **Audit**

*Si individuano i punti di forza e di debolezza dell'attuale Magazzino e si definiscono i possibili interventi sottolineandone i benefici attesi, i prerequisiti per attuarli, gli eventuali rischi, i tempi e le risorse necessarie.*

#### **Studio di fattibilità**

*Definisce le opzioni strategiche, tecnologiche ed organizzative per eliminare i punti di debolezza e per raggiungere livelli di eccellenza, per quanto riguarda efficienza, accuratezza e servizio. Individua le soluzioni alternative, che vengono analizzate e presentate definendone le valenze in termini di risultati ottenibili, budget e ritorno di investimento, costi di esercizio, flessibilità operativa, tempi di realizzazione.*

#### **Progetto di dettaglio**

*E' la progettazione analitica di tutte le componenti del Magazzino per emettere i disegni e le specifiche tecniche e funzionali necessarie per il lancio delle gare di appalto.*

#### **Management della realizzazione**

*In affiancamento al Cliente, si presta l'assistenza tecnica agli appalti, si verifica il contenuto tecnico e la tempistica di realizzazione del progetto, si effettua il project management logistico e la supervisione sul cantiere, l'addestramento del personale e l'assistenza ai collaudi, all'avviamento e alla messa in esercizio.*

#### **Controllo periodico dell'efficienza**

*Successivamente alla messa in funzione si verificano i risultati effettivamente raggiunti e le cause di eventuali scostamenti dagli obiettivi che erano stati prefissati e si stabiliscono i nuovi obiettivi da raggiungere, con logiche di "miglioramento continuo".*

### Le principali aree di intervento

- Ottimizzazione delle prestazioni del magazzino definendo i processi, l'organizzazione e le procedure operative, il layout e i mezzi (valutando anche la convenienza di sistemi automatizzati), le attrezzature e i supporti informatici. Gli interventi, che riguardano sia la riorganizzazione (e/o l'ampliamento) di magazzini esistenti sia la progettazione di magazzini nuovi, possono essere condotti secondo diversi gradi di dettaglio: dallo Studio di Fattibilità fino al Project Management, passando attraverso il Progetto Esecutivo;
- Analisi e definizione della struttura organizzativa per la definizione dell'organigramma, delle Job Description e delle Procedure Operative;
- Audit delle attività di magazzino basato sull'analisi della struttura e dell'articolazione dei costi, sulla individuazione e valutazione dei KPI più significativi, sulla definizione delle azioni migliorative e dei target prestazionali;
- Masterplan di magazzino per la razionalizzazione degli spazi, la verifica delle possibili linee di sviluppo in funzione delle prospettive di crescita;
- Analisi del lavoro in magazzino, condotta in un'ottica di miglioramento continuo e rivolta allo studio dei processi operativi, all'individuazione delle fasi critiche o a scarso valore aggiunto ed al calcolo delle produttività con moderni strumenti di rilevazione;
- Analisi di convenienza e assistenza all'avviamento di software per il magazzino con stesura delle specifiche tecniche/funzionali, assistenza alla scelta del prodotto e supervisione alla messa in esercizio;
- Simulazione dinamica, condotta con l'ausilio di software avanzati e mirata alla verifica di progetti o installazioni ad alto contenuto di automazione (sistemi di stoccaggio, di smistamento e di trasporto);
- Analisi di convenienza alla terziarizzazione del magazzino basata sulla definizione delle corrette modalità operative, degli aspetti contrattuali, della struttura tariffaria e dei KPI da gestire con la Terza Parte;
- Progettazione e installazione di cruscotti logistici, realizzati con tecniche di Business Intelligence per il controllo dei KPI di magazzino;
- Formazione (utilizzando tecniche coaching, on the job, etc.) del personale di magazzino sulle best practice sulle logiche del miglioramento continuo.



## Logistica di Produzione

*Le nuove dimensioni della concorrenza richiedono velocità di risposta in presenza di volumi ridotti e alto mix. Il Sistema Logistico - Produttivo deve essere coerente con la domanda di diversificazione e di contenimento dei costi che il mercato richiede. Gli investimenti a contenuto tecnologico, necessari per ottenere il vantaggio competitivo, sono per loro natura rapidamente diffusivi e presto annullati dalla risposta dei concorrenti. Ciò che è veramente unico e sostenibile è l'organizzazione, i processi, i metodi, la cultura logistico - produttiva dell'azienda.*

### Il metodo utilizzato

#### **Analisi preliminare**

*Definisce, partendo dalla realtà organizzativa e produttiva esistente, gli interventi per ridurre ed eliminare le aree di inefficienza. Le opzioni vengono esaminate sulla base dell'analisi costi/benefici ed anche in funzione delle risorse umane disponibili, tracciando, dove necessario, il nuovo organigramma funzionale. Si valutano le eventuali alternative nell'approccio alla produzione, anche in relazione agli input del Marketing e alle caratteristiche di mercato, fissando le linee guida per le successive azioni di cambiamento e miglioramento. In accordo con il Management del Cliente, si individuano le priorità degli interventi e i tempi di attuazione.*

#### **Realizzazione del progetto**

*In questa fase si sviluppano tutte le azioni tese al conseguimento e consolidamento dei miglioramenti. Viene attivato, organizzato e supportato il Gruppo di Lavoro del Cliente e si trasferisce l'approccio metodologico corretto per motivare, coordinare, integrare le qualificazioni esistenti, controllare i risultati e riformulare gli obiettivi intermedi. Si esercita, nello stesso tempo, una funzione di stimolo e di appianamento delle difficoltà legate allo sviluppo di un progetto innovativo. Si stabiliscono procedure standard per il controllo periodico dell'efficienza, la misurazione dei risultati raggiunti e la definizione di nuovi obiettivi.*

### Le principali aree di intervento

- Analisi dei processi e delle risorse impiegate, analisi della struttura organizzativa;
- Masterplan di stabilimento;
- Pianificazione della produzione e gestione della capacità produttiva, tecniche lean production;
- Analisi, controllo e riduzione del "work in progress" e dei tempi di attraversamento;
- Layout di reparto o di stabilimento, posizionamento e asservimento di linee e di centri di lavoro;
- Analisi di convenienza per l'introduzione e l'assistenza all'avviamento di software per la produzione (pianificatori, schedulatori, MRP I e II, ASP);
- Verifica dei sistemi di handling e delle modalità di lancio della produzione attraverso la simulazione dinamica;
- Revisione dei tempi e dei metodi di "set-up", messa a punto e avviamento di metodi, procedure e sistemi informativi;
- Definizione degli attributi e delle caratteristiche del prodotto, metodologia di allestimento e di conduzione delle Schede di Prodotto;
- Definizione ed ottimizzazione del sistema di lancio dei lotti in produzione e del controllo dell'avanzamento lavoro;
- Messa a punto di "Cruscotti" della produzione per il reporting, il controllo della produttività e dell'andamento dei costi di produzione;
- Analisi del lavoro in reparto per lo studio dei processi, delle produttività, delle saturazioni e l'individuazione delle fasi critiche o a scarso valore aggiunto, introducendo in azienda una metodologia di miglioramento continuo.



## Previsione della Domanda e Gestione delle Scorte

*La funzione strategica della catena logistica, oltre ad eseguire in modo efficiente i processi fisici, deve essere caratterizzata da una precisa visione imprenditoriale circa ciò che deve essere gestito a scorta e in quale quantità, sempre in funzione di precisi obiettivi di livello di servizio e di costi. L'introduzione di azioni di miglioramento nel settore dello stock management può e deve dar luogo alla contemporanea riduzione dei costi e all'aumento della disponibilità dei prodotti, fino al punto di equilibrio ottimale, unico per ogni Azienda.*

### Il metodo utilizzato

#### **Analisi della situazione attuale**

*Verifica degli obiettivi aziendali (livello di servizio, riduzione degli immobilizzi), analisi dei costi di mantenimento a scorta, dei costi di stock-out e di quelli associati all'emissione degli ordini, in modo da verificare la correlazione tra i costi di gestione delle scorte e il livello di servizio.*

#### **Individuazione della soluzione ottimale**

*Classificazione degli articoli secondo le caratteristiche della domanda, definizione delle politiche di gestione e valorizzazione dei relativi parametri operativi (scorta di sicurezza, lotto economico, periodo di riordino, etc.). Simulazione dei risultati ottenibili sullo stock e sul servizio sia con applicazione delle tecniche classiche sia con strumenti avanzati di SCM (procedura di assessment), valutazione dell'efficace applicabilità degli strumenti informatici già disponibili in azienda, valutazione di convenienza tecnico/economica circa l'uso di software specifici per il Supply Chain Management. Definizione dell'organigramma della funzione approvvigionamento e dei processi di business più adeguati.*

#### **Assistenza nell'implementazione**

*Introduzione delle procedure operative, parametrizzazione dei software già disponibili in azienda o di nuovo acquisto, interfaccia con gli altri programmi/funzioni aziendali, assistenza nel periodo transitorio di "messa a regime".*

#### **Monitoraggio dei risultati**

*Verifica periodica, tramite applicazione delle tecniche di auditing, dello stato delle scorte e dell'efficacia delle soluzioni scelte, fine tuning dei parametri di gestione del sistema adottato.*

### Le principali aree di intervento

- Analisi dello stato attuale delle scorte (rotazione, ABC, ABC incrociata, livello di servizio etc.);
- Analisi e miglioramento dei processi, degli strumenti e delle competenze delle Risorse Umane coinvolte nella fase di approvvigionamento delle scorte;
- Analisi dei costi di mantenimento a scorta e di emissione degli ordini, studio della tipologia della domanda ed impostazione di modelli per la previsione;
- Stima dei vantaggi derivanti da una migliore gestione della previsione e delle scorte;
- Politiche ottimizzanti di gestione delle scorte e di acquisto (push / pull, lotti, livelli di riordino, scorta di sicurezza, etc.);
- Valutazione della copertura funzionale e dell'adeguatezza degli strumenti specifici dei software già a disposizione (ERP); valutazione della convenienza ad adottare strumenti software avanzati;
- Riorganizzazione della funzione approvvigionamento, nell'ottica della Supply Chain e dell'adozione di software avanzati;
- Affiancamento nelle fasi di implementazione del software e delle relative procedure;
- Verifica periodica dell'efficacia delle soluzioni adottate, tramite la rianalisi dei dati prestazionali (livello di servizio, rotazione scorte etc.);
- Progetti "pilota" di riduzione delle scorte e/o miglioramento del servizio;
- Formazione e affiancamento degli approvvigionatori sul corretto impiego e parametrizzazione dei moduli software e delle procedure aziendali per il procurement.





## Gestione dei Tender Logistici

*Simco ha gestito tender inerenti la logistica per parecchie centinaia di milioni di Euro ed ha sviluppato professionalità e maturato esperienza che possono essere una garanzia, unitamente all'assoluta indipendenza rispetto ai vari fornitori, per effettuare acquisti estremamente vantaggiosi sul piano economico e senza rischi. In tutte le circostanze in cui Simco è intervenuta il suo compenso è stato ampiamente ripagato dai risparmi e dalle certezze ottenute dopo il tender.*

### Il metodo utilizzato **Screening e scelta dei fornitori da coinvolgere**

*Attraverso uno studio attento del settore, si svolge uno screening dei fornitori finalizzato ad individuare la lista dei partner da coinvolgere nel tender. Si effettuano quindi dei veri e propri Audit dei fornitori sia societari (referenze, copertura geografica, struttura societaria, etc.) sia tecnici allo scopo di redigere una Scorecard comparata e ponderata.*

### **Redazione del Capitolato Tecnico**

*Questo consiste nella descrizione precisa ed esaustiva dei processi oggetto di gara con particolare attenzione specificità dell'azienda cliente. Questa fase è molto importante perché aiuta il fornitore a capire quali sono i fattori e le peculiarità oggetto dello studio. Chiaramente più è dettagliata questa parte, più l'operatore potrà capire meglio la prestazione richiesta e formulare una proposta di collaborazione attinente alle aspettative della committenza. In questa fase, soprattutto per i tender relativi ai servizi logistici (trasporto e/o magazzino), si individuano l'articolazione della tariffa e la definizione dei Service Level Agreement.*

### **Comparazione e scelta**

*Una volta raccolte tutte le offerte economiche, si sviluppa dapprima un confronto tecnico delle offerte e, successivamente, la simulazione/comparazione dei costi. Con i risultati ottenuti da quest'ultima analisi, integrandoli con la scorecard sviluppata nelle fasi di audit, il committente ha tutti gli elementi per poter fare la scelta migliore.*

### **Le principali aree di intervento**

Il processo di acquisto di prodotti o servizi connessi alle attività logistiche viene generalmente compiuto dalle aziende in maniera discontinua (solo qualche volta nella storia aziendale). Proprio per questa ragione anche le competenze specifiche e il metodo di approccio al "tender" è per la maggior parte delle imprese al di fuori del proprio specifico know how aziendale che, invece, giustamente, si concentra sulle capacità di progettazione, produzione e vendita dei propri prodotti.

Gli acquisti attinenti alla logistica hanno però quasi sempre una notevole rilevanza sia sul piano dei costi (investimenti significativi e/o costi annui rilevanti) sia sul piano dell'efficienza e del livello di servizio.

Diventa quindi elevato il rischio di sbagliare e di portarsi dietro l'errore per lungo tempo (es: scegliere il fornitore sbagliato, spendere più del necessario, sostenere costi di esercizio più elevati, patire lunghi avviamenti, pregiudicare il servizio al cliente, etc.).

Questo particolare processo di acquisto (tender per la logistica) si configura nella realtà più complicato di quanto possa apparire a prima vista; è riduttivo limitarsi a raccogliere le offerte di alcuni operatori del settore e confrontarle per effettuare una scelta se non si sviluppa, a monte di tale attività, una serie di azioni che permettono di avere delle proposte complete, affidabili ed omogenee tra loro.

Simco ha una profonda conoscenza del mercato dei fornitori della logistica (che ha provveduto ad organizzare in un data base gestito secondo le procedure del proprio Sistema Qualità) ed è in grado di seguire i propri clienti in tutte le fasi dell'approvvigionamento sia nel caso che Simco abbia precedentemente sviluppato attività di consulenza o progettazione sia che limiti la sua assistenza al solo processo di acquisto.

Per evitare di "spendere male" suggeriamo di seguire un metodo più specifico dal punto di vista professionale che possiamo declinare in due diversi approcci a secondo che si tratti di acquistare:

- attrezzature, impianti e sistemi di Material Handling (magazzini automatici, sistemi di movimentazione, scaffalature, carrelli elevatori, software WMS, ed altro ancora)
- servizi (trasporti, operatività nei magazzini, spazi per lo stoccaggio, etc.) per la logistica.



## Analisi e Organizzazione dei Trasporti

*Nell'ambito dei costi della distribuzione fisica (trasporti, scorte, magazzino, amministrazione della distribuzione) i costi dei trasporti rappresentano mediamente quasi la metà del totale; naturalmente si possono evidenziare degli scostamenti rispetto alla media molto importanti in relazione allo specifico settore merceologico preso in esame essendo ciascuno caratterizzato da peculiarità della natura fisica ed economica dei prodotti (densità di valore) e delle necessità di servizio del mercato.*

### Il metodo utilizzato

#### **Analisi della situazione attuale dei trasporti**

*Rilievo analitico dei costi (interni ed esterni) connessi ai trasporti ed alle attività strettamente correlate.*

*Analisi delle origini e destinazioni dei trasporti e calcolo del parametro di riferimento per i calcoli di convenienza (€/kgkm, €/mckm, altro specifico).*

*Valutazione del livello di servizio espresso e delle aspettative aziendali e dei clienti.*

#### **Definizione network ottimale**

*Si definiscono opzioni strategiche, tecnologiche ed organizzative per eliminare i punti di debolezza e raggiungere livelli di eccellenza. Le soluzioni alternative vengono analizzate (anche con l'uso di complessi strumenti informatici) e descritte approfonditamente in termini di risultati ottenibili, budget, ritorno dell'investimento, costi di esercizio, flessibilità operativa, tempi di realizzazione e rischi.*

#### **Realizzazione progetto**

*Si sviluppano le azioni tese al conseguimento e consolidamento dei miglioramenti individuati nelle fasi precedenti, le priorità e la tempistica; verrà attivato, organizzato e supportato il Gruppo di Lavoro.*

#### **Monitoraggio dei risultati**

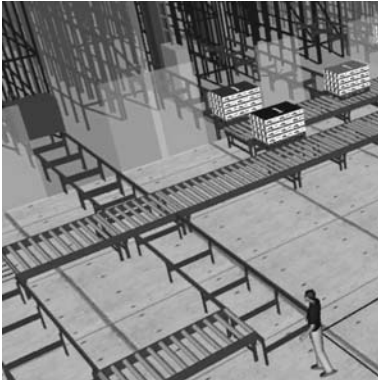
*Verifica periodica tramite tecniche di auditing dello stato dei trasporti.*

Molte volte le aziende affrontano il problema della riduzione dei costi di trasporto agendo prevalentemente sulla competitività che riescono a generare tra gli operatori del settore; in realtà è necessario avere un approccio a più ampio spettro così da coinvolgere gli aspetti organizzativi e di pianificazione delle attività, definire le modalità tariffarie più interessanti, saper individuare facilmente gli operatori più convenienti per una determinata consegna/destinazione, individuare e gestire un adeguato set di indicatori di costo e di prestazione (solo misurando si è in grado di migliorare).

Molto spesso non vengono prese in considerazione le opportunità che si possono cogliere agendo su aspetti collaterali al trasporto come ad esempio la natura e la tipologia degli imballi o delle Unità di Spedizione e la collaborazione di filiera a monte con i fornitori e a valle con i clienti.

### Le principali aree di intervento

- Definire, anche attraverso strumenti complessi di simulazione, la best location di magazzini e piattaforme distributive individuando le curve isocrone e la copertura geografica;
- Analizzare i flussi di traffico, ridefinire le tratte ed i giri di consegna impiegando avanzati algoritmi matematici sviluppati su specifici software di ottimizzazione;
- Determinare i livelli di saturazione degli automezzi e definire le migliori modalità di carico;
- Valutare la convenienza di scelte "make or buy" nell'ambito della gestione dei trasporti, selezionare gli operatori del settore e fornire assistenza al tender;
- Analizzare e valutare i contratti in essere e determinare la struttura tariffaria e il modello contrattuale ottimale anche alla luce dei più recenti sviluppi normativi;
- Analisi di convenienza e assistenza all'avviamento di software per i trasporti (TMS) con stesura delle specifiche tecniche/funzionali, assistenza alla scelta del prodotto e supervisione alla messa in esercizio;
- Progettare e installare cruscotti per il controllo dei KPI dei trasporti realizzati con tecniche di Business Intelligence;
- Formare e supportare le Risorse Umane coinvolte nel processo di distribuzione, definendone il ruolo e le mansioni in un quadro più ampio di revisione organizzativa mirante ad ottenere maggiori livelli di efficacia ed efficienza.



## Simulazione Dinamica

*Prima di investire milioni di euro in un nuovo centro di distribuzione, non si dovrebbe rinunciare a provarne il funzionamento. Oggi è possibile. Grazie alla propria esperienza nella simulazione dinamica del magazzino, Simco è in grado di ricreare il progetto di un magazzino direttamente sul PC ed osservare il suo comportamento, consentendo così di determinare se sia necessario apportare modifiche al layout prima di effettuare l'investimento reale.*

### Il metodo utilizzato

#### **Definizione obiettivi, raccolta dati e validazione del modello concettuale**

*Ogni sistema può essere variamente modellizzato in funzione degli obiettivi da conseguire. Una simulazione del magazzino richiede input accurati (flussi, prestazioni, regole di gestione etc.), quindi la raccolta dati è una fase molto delicata. Il modello concettuale ha lo scopo di far condividere da tutto il team di progetto gli scenari da verificare, le ipotesi e le assunzioni fatte.*

#### **Sviluppo del modello SW e progetto della campagna di esperimenti**

*Una volta "tradotto" nel linguaggio di simulazione dinamica del magazzino il modello concettuale, si definiscono gli scenari da testare e il grado di confidenza atteso per la comparazione dei risultati di output e quindi si stima il numero di run da lanciare.*

#### **Elaborazione degli output e loro interpretazione**

*In questa fase è preziosa la duplice competenza di Simco, quella logistica e quella sulle tecniche di simulazione dinamica del magazzino; il valore aggiunto che diamo ai nostri Clienti è proprio la capacità di trasformare le indicazioni numeriche in soluzioni di progetto.*

#### **Illustrazione dei risultati e formulazione delle raccomandazioni**

*Anche il migliore studio, se non è capace di "comunicare" i suoi risultati, si rivela inutile. Questa fase è molto importante per aiutare il Cliente a prendere le decisioni. In genere, assieme ad un documento report, si impiega un'animazione 3D, che mostri le situazioni "critiche" ed il mezzo usato per risolverle.*

### Le principali aree di intervento

- Verifica ed ottimizzazione del layout dei sistemi di stoccaggio e di handling (tradizionali e/o automatizzati) sia in fase di fattibilità sia in fase di progetto di dettaglio. Lo scopo è l'individuazione e la rimozione dei colli di bottiglia, nonché l'ottimizzazione degli investimenti (value engineering);
- Verifica ed ottimizzazione delle strategie e delle tattiche per il corretto utilizzo di sistemi di stoccaggio e di handling, da implementare poi sui software di gestione operativa o di controllo dell'automazione, quali: politiche di messa a dimora, ottimizzazione del picking, assegnazione delle missioni ai carrellisti o agli AGV in funzione di vari scenari di utilizzo (giorno medio, di picco, sbilanciamenti nel mix, guasti etc.);
- Verifica ed ottimizzazione delle modalità di pianificazione e gestione della produzione, carico macchine etc.;
- Pianificazione dell'attività giornaliera di un Centro di Distribuzione, con la verifica dell'effetto di varie alternative nell'impiego delle risorse disponibili, grazie ad un modello di dettaglio;
- Emulazione di software e di hardware di coordinamento e/o di campo per la messa a punto "in bianco" di tali sistemi;
- Comparazione delle prestazioni teoricamente raggiungibili dal proprio sistema attuale con quelle realmente raggiunte (benchmarking);
- Raffinata presentazione animata 3D dei sistemi oggetto di studio.





## Formazione in House

*La formazione in house si caratterizza come un processo che tende a risolvere problemi ben precisi, innescando comportamenti efficaci da parte di coloro che, nello specifico contesto aziendale, devono affrontare e gestire le varie situazioni. SIMCO interviene sulle capacità tecniche e teoriche senza però mai dimenticare quelle manageriali (quali la motivazione, l'assertività, il lavoro in team) sempre più fondamentali in un'epoca in cui la valenza della delega e il raggiungimento degli obiettivi hanno assunto un'importanza strategica.*

### Il metodo utilizzato

#### **Analisi preliminare**

*Si definiscono le specificità dell'intervento attraverso lo studio dei reali bisogni individuando piani di formazione su competenze specifiche.*

#### **Fase di intervento**

*I Docenti alternano sessioni di formazione in aula con momenti di colloqui personali o collettivi in cui affrontare la specificità del problema. La dilazione della fase di intervento assicura un duplice risultato: da un lato l'alternanza di sessioni formative e di momenti lavorativi migliora l'assimilazione delle nozioni teoriche (immediata applicabilità e riscontro day by day), dall'altro diluisce l'impegno, in termini di ore, dei partecipanti.*

#### **Feed back**

*È il momento di riscontro in cui si valuta l'efficacia dell'intervento formativo. In questa fase si opera mediante colloqui e questionari che tengono in considerazione sia l'apprendimento specialistico sia quello manageriale.*

#### **Docenti**

*L'esperienza di Simco nell'ambito della consulenza diventa preziosa negli interventi di formazione, dove la competenza e l'esperienza del consulente sono necessarie tanto quanto la chiarezza e la capacità di coinvolgimento del formatore. I nostri Docenti sono tutti consulenti esperti e sono formati e competenti nella gestione dell'aula.*

### Le principali aree di intervento

Al fine di rispondere al meglio alle caratteristiche di ogni realtà aziendale, vengono progettati e realizzati percorsi formativi su misura concepiti sulle specifiche esigenze del cliente attraverso un'analisi dettagliata delle problematiche del settore di appartenenza della società.

La formazione in house consente di personalizzare e concordare nel dettaglio i contenuti, la durata, le metodologie didattiche, il numero dei partecipanti e gli aspetti organizzativi legati alla logistica, conciliando le date dei corsi con la disponibilità dei partecipanti e con le esigenze aziendali.

L'obiettivo di questi progetti è quello di accrescere le competenze e la motivazione del personale creando percorsi didattici che abbiano un forte e duraturo impatto, che incidano sulla cultura aziendale comune e sul senso di appartenenza e che consentano un'ottimizzazione dei costi.

I servizi proposti da SIMCO sono:

**ASSESSMENT DELLE COMPETENZE:** è un progetto di consulenza che permette di individuare le competenze richieste dai ruoli, analizzare le capacità tecniche e/o relazionali delle persone, individuarne i punti di forza e di debolezza, proporre i percorsi formativi idonei a riequilibrare i gap di competenze.

**FORMAZIONE FINANZIATA:** un'ottima opportunità per le aziende che vogliono investire nella formazione: la possibilità di sviluppare progetti formativi (anche molto articolati), a costo zero, usufruendo di circa 20 fondi interprofessionali presenti in Italia. Simco ha, da oltre quindici anni, la certificazione di qualità secondo la norma ISO 9001:2008 per i settori EA35 e EA37 necessaria per la formazione finanziata.

**SVILUPPO DELLE COMPETENZE:** percorsi di sviluppo di competenze specifiche che prevedono l'utilizzo integrato di molteplici modalità formative: formazione d'aula, assessment, ricerche sul campo, affiancamenti, etc. .

**FORMAZIONE IN HOUSE BLENDED:** l'obiettivo di questo modello formativo è integrare l'aula classica (animata da docenti esperti e preparati) con le tecnologie informatiche più innovative a supporto dell'apprendimento. La modalità "blended" non punta ad attribuire priorità a nessuno dei suoi momenti formativi, entrambi, quello in presenza e quello on-line, sono funzionali al perseguimento dell'unico vero obiettivo: il miglioramento costante e duraturo degli atteggiamenti e delle competenze. La sfida, quindi, diventa quella di scegliere, per ogni modulo del programma formativo, la modalità che presenta il miglior rapporto costi/benefici: più spazio all'approfondimento di temi specifici, al confronto tra docente e discenti, ai casi aziendali, alle esercitazioni e ai role play.



## Simco guarda al futuro

*Il bravo consulente non fonda la sua professionalità solo sull'esperienza, ma deve sistematicamente investire sull'aggiornamento professionale e sulla sperimentazione di nuovi strumenti.*

### **AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE**

Simco utilizza una quota (regolata dal proprio Sistema Qualità) sempre crescente del tempo dei propri Consulenti per il continuo aggiornamento professionale, attraverso la partecipazione a master, seminari, congressi, esposizioni e visite a realizzazioni significative. I Consulenti Simco sono inoltre impegnati in un sistematico reciproco confronto e scambio di esperienze; sono attivi sul piano dello sviluppo della disciplina mediante la continua pubblicazione di studi effettuati.

### **NUOVI STRUMENTI**

#### ***Software di Supply Chain Management***

La funzione strategica della catena logistica, oltre ad eseguire in modo efficiente i processi fisici, deve essere caratterizzata da una precisa visione imprenditoriale circa il livello di servizio che si vuole erogare, il che condiziona le scelte circa ciò che deve essere gestito ed in quale quantità, con l'obiettivo della minimizzazione dei costi. Ciò è ottenibile solo attraverso l'utilizzo di un software di Supply Chain Management. Questi prodotti hanno una grandissima efficacia nello stabilire il giusto mix tra scorte e livello di servizio, a partire dalla capacità di prevedere rapidamente, con precisione ed in modo disaggregato l'andamento delle vendite.

#### ***Simulazione Dinamica***

Il miglioramento dei sistemi logistico/produttivi spesso richiede l'introduzione di nuove prassi operative e/o di articolati e costosi sistemi di automazione, che vanno calati in una realtà operativa complessa e dinamica; le prestazioni ottenibili da tali modifiche sono difficili – se non impossibili – da prevedere a priori, specie se il sistema deve anche garantire flessibilità, stabilità e "robustezza" in casi limite. Le prestazioni delle diverse alternative devono essere accuratamente vagliate e confrontate in termini di benefici globali: la simulazione dinamica è uno strumento che può aiutare a fare queste analisi in modo efficiente e preciso. Il suo utilizzo è indispensabile al crescere della complessità del nuovo sistema e della sua importanza. La presenza nel team Simco di analisti e consulenti di logistica e di produzione apporta concretezza durante lo sviluppo del modello e una maggiore capacità di interpretazione dei risultati.

#### ***Software per l'ottimizzazione del lay out***

Utilizzare i metodi tradizionali per definire il lay out di uno stabilimento o di un reparto valutando le diverse alternative possibili implica il rischio di non individuare la soluzione ottimale a causa dell'elevato numero di relazioni possibili tra tutti i centri di attività e il conseguente flusso di informazioni e materiali. Simco ha ricercato ed individuato, sviluppando nel contempo al proprio interno la capacità di utilizzo,



alcuni validi software applicativi per la valutazione interattiva di lay out di reparto o di stabilimento, collegata anche al confronto dei costi logistici interni. Questi strumenti, uniti alla concretezza ed all'esperienza degli specialisti Simco, permettono di ottimizzare le scelte prima di effettuare investimenti strategici per il futuro aziendale.

#### ***Strumenti per l'ottimizzazione delle reti distributive e dei trasporti***

L'analisi dell'attuale assetto distributivo consente di verificarne la coerenza in termini di costi e livello di servizio offerto rispetto ad un piano di trasporto ottimizzato e comunque coerente rispetto alle migliori tariffe di mercato. L'ottimizzazione delle attività distributive e di trasporto si può oggi avvalere delle più avanzate tecnologie e software che, a partire da strumenti cartografici, possono arrivare a sistemi di monitoraggio satellitare che garantiscono sempre la migliore percorrenza chilometrica ed una reattività in tempo reale. Questi strumenti possono essere integrati con software e con uno studio di definizione delle migliori procedure di lavoro per l'ottimizzazione del carico dei mezzi, al fine di garantire tempi di rientro degli investimenti coerenti con le esigenze di redditività aziendale. Il supporto al Cliente nelle valutazioni di convenienza all'esternalizzazione delle attività di trasporto e la scelta del miglior partner completano il panorama d'offerta.

#### ***Software per la Business Intelligence***

L'attenzione che le aziende pongono all'ottimizzazione e al governo dei processi è sempre maggiore sia per ottenere significativi vantaggi competitivi sia per scoprire i punti deboli. Per riuscire ad ottimizzare questo sforzo è necessaria non solo una metodologia di analisi tipica delle società di consulenza ma anche una tecnologia in grado di colmare la lacuna esistente tra l'accumulo di dati e la loro interpretazione: software capaci di aggregare e rendere "parlanti" i dati di performance e di costo già presenti in azienda. Simco ha sviluppato importanti competenze nell'utilizzo avanzato di strumenti OLAP finalizzati allo studio ed interpretazione delle performance delle varie aree aziendali (vendite, finanza, approvvigionamenti e logistica).

## Le nostre referenze

2I RETE GAS  
3A ASSEGNATARI ASS ARBOREA  
ACCIAIERIE BERTOLI SAFAU  
ACRAF ANGELINI  
ADIDAS ITALIA  
AGIME  
AGROMARKET  
AGUSTA WESTLAND  
ALCANTARA  
ALFA WASSERMANN  
ALIAS  
ALIMENTARI  
ALIMENTARI NORD OVEST  
ALSTOM FERROVIARIA  
AMATI RICCIONE  
AMPLIFON  
ANDREAS STIHL  
ANZANI  
ARCA FARMACEUTICA  
ARREDI TECNICI VILLA  
ARTURO SALICE  
ASA AMATI SAMMARINESE  
ASA DENTAL  
ASL 19 E 20 ALESSANDRIA  
ASL 21 CASALE MONFERRATO  
ASL DI TORTONA  
ASS DEGLI INDUSTRIALI (AR)  
ASSOC. SISTEMI FORMATIVI  
ASSOSERVIZI AREZZO  
ATENA SERVIZI  
AUDISIO IND ALIMENTARE  
AURELIO GALLETTI  
AZ INGROSS  
AZ. OSP. S. ORSOLA MALPIGHI  
BALOCCO  
BASF ITALIA  
BATTOCCHI  
BAYER  
BBS  
BEFOOD  
BELLOTTI  
BENCINI  
BERARDI BULLONERIE  
BEHRINGER  
BERTI MACCHINE AGRICOLE  
BESANA  
BI BI ELLE  
BI ESSE  
BIANCHI MARE  
BIESSE  
BIGNAMI  
BINDA  
BMW ITALIA  
BOGLIETTI  
BOHLER UDDEHOLM ITALIA  
BOMI 2000  
BOTTACINI  
BOTTERO  
BRACCO  
BREVINI  
BRITA  
BRIVAPLAST  
BTICINO  
BVM ITALIA  
CAFFAREL  
CALEFFI  
CALZATURIFICIO EFFEGI STYLE  
CALZE MALERBA  
CAME  
CAMERA DI COMMERCIO DI PISA  
CAMERA DI COMMERCIO PV  
CAPRARI  
CAPUA  
CARLINI GOMME  
CARNINI  
CASAPPA  
CATENA FARMACEUTICA  
CDC GROUP  
CEA  
CEDI PUGLIA (CONAD)  
CEDIFAR  
CEFLA GROUP  
CEMP  
CENIGOMMA ITALIA  
CENISIO  
CENTER CATERING  
CENTONZE  
CENTRALE DEL LATTE (FI)  
CENTRALE DEL LATTE (TO)  
CERFORM  
CERVOTESSILE  
CF GOMMA  
CFMT  
CHIMONT  
CIS SOC. CONSORTILE  
CITROËN  
COCA COLA HELLENIC CROATIA  
COCA COLA HELLENIC AUSTRIA  
COCA COLA HELLENIC BULGARIA  
COCA COLA HELLENIC GRECIA  
COCA COLA HELLENIC ITALIA  
CODETEX  
CODIME  
COES  
COFAPI  
COFARDIS  
COFARM  
COFARMA TOSCANA  
COIND  
COLOMBINI INDUSTRIA MOBILI  
COMITALIA  
COMOLI FERRARI & C  
COMPEL ELECTRONICS  
COMPLASTEX  
CONFEZIONI VIRGINIO CARONNI  
CONSERVE ITALIA  
CONSORZIO ONDA  
COOFARMA SALENTO  
COOP ITALIA  
COOP SERVICE  
COOPERLAT  
CORDEN PHARMA  
CORGHI  
CORMAN  
COROFAR  
COSAFACA  
COSIFAR  
COTAFARTI  
COTONI DI MILANO  
COVEMA VERNICI  
COVERMARK  
CRESPI GIOVANNI SPA  
DAINESE  
DAYCO EUROPE  
DECO  
DEDAR  
DENSO TS  
DIESEL  
DIVELLA  
DIVERSEY  
DM BARONE  
DSM ITALIA  
DUCATI MOTOR  
EDL EUROPEAN DENTAL LOG

EFFEBI  
ELDOR CORPORATION  
ELECTROLUX ZANUSSI ITALIA  
ELESTREAM  
ELI LILLY  
EMILCERAMICA  
EMILIO DI MAURO  
EMMETI  
ENOLGAS BONOMI  
ENRICO MOLLICA MEDICINALI  
ERRETI  
ESAOTE  
ESSO  
EUROMATIC SRL  
FACET  
FAP  
FARDIS  
FARM. COM. RIUNITE  
FARMACAMPANIA  
FARMACEUTICI SVIMA  
FARMADISTRIBUZIONE  
FARPAS  
FARVIMA MEDICINALI  
FEDRIGONI  
FERRAMENTA FRASCHETTI  
FERRERO FRANCE  
FERRERO GERMANIA  
FERRERO INDIA  
FERRERO ITALIA  
FERRERO POLONIA  
FIAMM AUTOMOTIVE  
FIAT AUTO  
FINTERM  
FISCHER ITALIA  
FL DISTRIBUZIONE FERRAMENTA  
FLINT GROUP  
FLLI AMOS & C  
FLLI LAMBERTI  
FLORICOLTURA F.LLI BARBAZZA  
FOND. MUSEO DELLO SCARPONE  
FONDITAL  
FONTANA PELLETTIERE  
FOPPA PEDRETTI  
FOSBER  
FRANCHINI LAMBERTO  
FRANKE  
FRATELLI GUZZINI  
FRATELLI VITALE

FRESENIUS MEDICAL CARE  
FREUDENBERG POLITEX SRL  
GALATINAMED  
GALLIGNANI  
GBR ROSSETTO  
GD  
GDM  
GE HEALTHCARE TECHNOLOGIES  
GEFRAN  
GEORG FISCHER PFCI  
GIA  
GIANNINO DIOR  
GIARDINI  
GILMAR  
GIORGIO ARMANI OPERATIONS  
GIUSEPPE TIRINNANZI  
GOGLIO COFIBOX  
GRUPPO ARCTE  
GRUPPO GRENDI  
GRUPPO LAPASCA  
GRUPPO PAM  
GS GRUPPO CARREFOUR  
HAFLIGER FAP  
HALLIBURTON ITALIANA  
HDS DIVISIONE ROBO  
HDS FOOD SERVICES  
HELMAN ELETTRONICA  
I.M.E. SPA  
ID EXPORT  
IDG SPA  
IMMERGAS  
IMPRONTA ITALGRANITI  
IN UFFICIO  
IND CARTARIE TRONCHETTI  
INDENA  
INDUSTRIA CHIMICA ADRIATICA  
INFOTO  
INIPRESS  
INSTRUMENTATION LABORATORY  
INVER  
IRCE  
ISEO SERRATURE  
ISFOR 2000  
IST NAZ DEI TUMORI  
ITALFARMACO  
ITRIAFARMA  
IVECO  
IVECO AIFO

JCB  
JOHNSON & JOHNSON MEDICAL  
KERAKOLL  
KLOCKNER  
KONICA MINOLTA ITALIA  
KRONOSAN  
LAMBORGHINI  
LAMM  
LDL  
LEGA COOP TOSCANA  
LEGRAND  
LEROY MERLIN ITALIA  
LEVI STRAUSS ITALIA  
LINDT  
LOMBARDINI  
L'OREAL FRANCIA  
L'OREAL ITALIA  
L'OREAL POLONIA  
L'OREAL SPAGNA  
LOTTO SPORT ITALIA  
LUCART  
LUXOTTICA CINA  
LUXOTTICA ITALIA  
MACCHINGRAF  
MAG. GENER. FIDUCIARI  
MANTOVA  
MANDELLI INDUSTRIE  
MANULI RUBBER  
MARCHIOL  
MATTEL  
MAZZOLENI  
MELONI WALTER  
MERCK SERONO  
MERCK SHARP & DOHME  
METAL WORK  
METELLI  
METRO CASH AND CARRY  
MEVIS  
MICHELIN  
MIROGLIO VESTEBENE  
MITI  
MOELLER  
MOTOROLA  
MOTOVARIO  
MOTUL  
NASTRI  
NATEX INTERNATIONAL TRADE  
NEON TOMA ILLUMINAZIONE



NEOPHARMED  
NESTLE` ITALIANA  
NEXION  
NORDICA  
NOVARTIS VACCINES  
NUOVA MOSCATO  
NUOVA ROJ ELECTROTEX  
NUOVA SIGNORINI  
OLITALIA  
OLIVETTI TECNOST  
OMB SALERI  
ORSI MACCHINE TESSILI  
OSPEDALE S. ANNA – COMO  
OSRAM  
OTO MELARA  
P3  
PANASONIC ITALIA  
PARA`  
PELUCCHI  
PHARMAIDEA  
PHILIPS ITALIA  
PIONEER ITALIA  
PIOVAN  
PLASSON ITALIA  
PNEUS 2000  
PONTI  
PORTA SOLUTIONS  
PRADA INDUSTRIAL  
PRATI ADOLFO  
PRIMADONNA  
PROMATECH  
PSA PEUGEOT CITROEN SERVICES  
PZB ITALY  
RASPINI  
RECKITT BENCKISER ITALIA  
RED BULL  
REVELLO  
RHIAG  
RICCOBONO  
RICHARD GINORI 1735  
RIELLO  
RIETER AUTOMOTIVE FIMIT  
RINALDO FRANCO  
ROCHE DIAGNOSTICS  
ROSSINI TRADING  
RUMMO MOLINO E PASTIFICIO  
SACCHI GIUSEPPE  
SACMI IMOLA

SAF  
SAFAR  
SAFILO INDUSTRIE  
SAMSUNG  
SANOFI AVENTIS  
SARATOGA SFORZA  
SCHNEIDER ELECTRIC  
SELEGIOCHI  
SEPT ITALIA  
SHELL ITALIA  
SIA BIFFIGNANDI  
SIAE MICROELETTRONICA  
SICAD  
SICREM  
SIDEL  
SIEI  
SIEM  
SILVIO COLOMBO  
SIPCAM  
SIPRA  
SIRAP GEMA  
SISMA  
SITIA YOMO  
SKF CUSCINETTI  
SMA SUPERMERCATI  
SNAM RETE GAS  
SOFAD  
SOFARMAMORRA  
SOL  
SOLPLANT ZENECA  
SORMA  
SOSIR  
SPAL  
SPEMITAL  
STAPLES MONDOFFICE  
STARLINE  
STILMA  
SUBARU  
SUPER RIFLE  
TAMMA  
TARGETTI SANKEY  
TECNOMOTOR  
TEDDY  
TELESYSTEM  
TEMPUR  
TEVA  
TEXPRO SPA  
THE GENERAL SOFT DRINK

MALTA  
THERMOQUEST ITALIA  
THUN  
TIEM  
TILLMANNNS  
TIPOGRAFIA MORI & C  
TITANTEX  
TONINELLI  
TRASFOR  
TRENCH ITALIA  
TRW AUTOMOTIVE ITALIA  
UMBRAFARM  
UNIFLEX UTILTIME  
UNIONE FARMACISTI LIGURI  
UNIONE INDUSTRIALI BERGAMO  
USAG-SWK UTENSILERIE ASS.  
VALVOSIDER  
VEM  
VIBRAM  
VIM  
VOLKSWAGEN  
VRB  
WAVIN DIVISIONE PLASTISTAMP  
WEIDMULLER  
YAMAHA  
ZAMASPORT  
ZANOTTI  
ZUST AMBROSETTI