



ELCI Srl: la distribuzione nella città del Barbarossa

La storia non lascia adito a dubbi circa il fatto che la sua figura non fosse amata dai lombardi. Ma c'è una città di quella regione che, a testimonianza di sentimenti tutt'altro che astiosi nei suoi confronti, ne vanta un suo busto marmoreo, risalente al XVII secolo, in bella mostra sulla facciata dello storico Palazzo Broletto, sede dell'amministrazione comunale. Parliamo di Federico Barbarossa e di Lodi, che proprio all'imperatore germanico deve, infatti, la sua fondazione. Era intorno al 1100, quando lo strapotere assunto dalla città di Milano spinse l'antico borgo di Laus Pompeia, libero comune e sede vescovile sito a sud della Lombardia, ad allearsi con il Barbarossa: per tutta risposta, anni dopo, la città meneghina rase al suolo il borgo, ignara che la stessa malaugurata sorte sarebbe ad essa toccata poco tempo dopo proprio per mano dello stesso Federico I il quale, nel 1158, fece ricostruire dalle proprie rovine Laus Pompeia, con il nome di Lodi.

Di sicuro, al di là della querelle storico-culturale che ancora qualche anno fa, in occasione dell'850° anniversario della fondazione della nuova Lodi, ha animato il dibattito riguardo l'"essenza" della città (ossia quanto "padana" o quanto "imperiale"), la città ha molto legami con il Barbarossa: ha a che fare con l'imperatore persino la distribuzione del tabacco, considerato che fin dalla sua istituzione, l'allora Magazzino Vendita Generi di Monopolio ha avuto spazio in locali usati, in epoca medievale, dall'imperatore come scuderie e stalle. Fino al luglio 2003, quando il deposito è stato trasferito nella sede attuale, più ampia ed adeguata.

Oggi il deposito, che occupa uno spazio di 450 metri quadrati divisi tra magazzino, zona di carico/scarico e uffici, si trova all'interno di un comprensorio di attività commerciali sito in città. Rifornito dal DFT (Deposito Fiscale Territoriale) di Tortona, distribuisce annualmente circa 400 mila chilogrammi di tabacco oltre a sale, fiammiferi, ricariche telefoniche e altri prodotti per tabaccheria sia alimentari che non, e rifornisce 282 rivendite aggregate, distribuite su 65 Comuni. Delle 282 rivendite servite, 134 usufruiscono del trasporto garantito a domicilio trasportando di fatto circa il 60% del volume distribuito, un servizio che in considerazione della merce trasportata, presenta certamente dei rischi, ma che viene svolto con efficienza e dedizione dai gestori.

L'attività è condotta dalla ELCI Distribuzione srl, delegata alla gestione del DFL di Lodi, società costituita nel 2005 e nata dalla fusione del già DFL di Lodi e del DFL di Codogno. Oggi la ELCI,

a seguito della ristrutturazione resasi necessaria, conseguentemente al nuovo piano industriale di Logista Italia Spa che ha portato al passaggio del magazzino dalla modalità Deposito Fiscale Locale a quella di Transit Point, si avvale di due soci, Corrado Garino e Luciano Oggionni, e di tre collaboratori, Massimiliano Zironi, Davide Magnani e Paolo Ghetti, i primi due impiegati part time nel trasporto, mentre il terzo con mansioni di magazziniere. L'attività di preparazione degli ordini è svolta con il nuovo sistema WMS, che si traduce nella gestione dello stesso magazzino avvalendosi di palmari forniti da Logista che hanno sostituito il vecchio sistema Olicom, precedentemente utilizzato per la preparazione degli ordini e per il controllo delle giacenze.

AL TP DI LODI ATTIVO IL SISTEMA WMS: QUALITÀ E CRITICITÀ

Sostanzialmente positivo, il giudizio dei gestori sul nuovo sistema per l'allestimento degli ordini, anche se non scevro di qualche appunto. *“Riguardo il nuovo sistema WMS occorre evidenziarne, a nostro modesto avviso, qualità e criticità, soprattutto in riferimento alle due diverse modalità operative che oggi rappresentano il sistema distributivo del tabacco sul territorio nazionale, e cioè DFL e TP”*, risponde Corrado Garino. *“Volendo sottolinearne il punto di vera criticità, soprattutto in riferimento alla preparazione degli ordini che in termini di numero e quantità pesano maggiormente di fatto sui DFL, questo si riferisce alla dilatazione dei tempi di preparazione delle bollette. Bisogna però precisare che nel nostro caso, la comparazione è stata fatta con Olicom, mentre in effetti, molti DFL già usavano sistemi con palmari caratterizzati probabilmente da problematiche simili”*, puntualizza Garino.

Per i gestori del TP di Lodi, altro punto da considerare è quello che riguarda la praticità. Poiché infatti lo strumento tenuto in mano dall'operatore durante l'allestimento della bolletta, rende difficoltoso e comunque meno agevole il prelievo dei prodotti, gli stessi consigliano i colleghi di dotarsi di accessori presenti sul mercato, in grado di dare la massima libertà di movimento; *“nel kit fornito da Logista, quest'ultimi non sono previsti”*, ricorda Garino.

Innegabili, al contempo, i vantaggi del sistema. I gestori del TP di Lodi, infatti, ne evidenziano la positività, soprattutto riguardo la riduzione dei costi per le aziende dato che, essendo i kit forniti da Logista, gli esborsi riguardanti i canoni di assistenza risultano completamente azzerati. Altre caratteristiche vantaggiose, la garanzia di una percentuale d'errore sul prelievo prossima allo zero, l'immediatezza della verifica sulle giacenze per ogni prodotto prelevato, la semplicità d'utilizzo, la possibilità di preparazione di più ordini contemporaneamente tramite operatori diversi. *“Con queste considerazioni e tenendo conto che operiamo in modalità TP, complessivamente possiamo ritenerci soddisfatti del nuovo sistema WMS”*, conclude Garino.

A CREMA LA RIVENDITA NR. 2

Tra i 65 Comuni serviti dalla ELCI Distribuzione srl ce n'è uno che, al contrario di Lodi, conserva una memoria funesta dell'imperatore Federico I. Anch'essa di antiche origini (fonti contrastanti le fanno risalire alcune al IV altre al VI secolo dopo Cristo), esattamente l'anno successivo la nascita della Lodi moderna, nel 1159 Crema (oggi provincia di Cremona) venne assediata, invasa e distrutta dal teutonico Barbarossa, rea di aver stretto un'alleanza con Milano contro la ghibellina Cremona: la città sarebbe stata ricostruita come “castrum” nel 1185, in seguito alla Pace di Costanza.

Il nostro, lo sappiamo, è un Paese scrigno di innumerevoli tesori, ma è ogni volta stupefacente scoprire quanto di queste meraviglie sia conservato nella nostra provincia. E Crema non



Nella foto, Giuseppe Bertolasi e Adele Ironi all'interno della loro tabaccheria

fa eccezione, con le sue numerose architetture religiose tra le quali svetta la Cattedrale di Santa Maria Assunta, perfetto esempio di stile lombardo-gotico, i palazzi cinque e secenteschi, le tante ville che nobilitano frazioni e quartieri, le mura quattrocentesche che cingono quasi per intero la città. E non solo arte ed architettura, degna di nota la sua preziosa tradizione artigianale, il cui fiore all'occhiello è rappresentato dalle fabbriche di organi musicali, settore portato a livelli di eccellenza da Pacifico Inzoli nel 1867 e da Giovanni Tamburini nel 1893: basti pensare che i due maggiori organi italiani esistenti (16.000 canne), quello del Duomo di Milano e quello della Cattedrale di Messina, tra i più grandi d'Europa, sono opera degli organari cremaschi.

Nel centro di questa bella e operosa cittadina, in Via XX Settembre, importante strada costeggiata di edifici storici e attività commerciali che conduce in Piazza Duomo, cuore pulsante di Crema, si trova la rivendita nr. 2, gestita dal signor Giuseppe Bertolasi insieme alla moglie, la signora Adele Ironi, coadiutrice. Una tabaccheria antica, come suggerisce il numero che la distingue, della quale i signori Bertolasi si occupano da 16 anni. E' stato infatti nel 1998 che Giuseppe, stanco del mestiere fino ad allora esercitato, d'accordo con Irene ha deciso di cogliere al volo l'occasione che si era presentata di rilevare la rivendita e di affrontare così una nuova esperienza. *“Mi piace il mio lavoro, e mi piace scambiare due chiacchiere con i miei clienti. E poi qui è zona di passaggio e di passeggio. E nelle belle giornate, il continuo via vai di gente nella strada non ti fa nemmeno accorgere delle ore che scorrono...”*, racconta il signor Giuseppe.



Esterno della rivendita "Il Tabacco e la Pipa"

“Il tabacco e la pipa”, questo il nome del negozio, occupa circa 40 metri quadrati (comprensivi di uno spazio magazzino) di un fondo ristrutturato e modernamente arredato. Accanto ai prodotti da fumo, anche valori bollati e articoli da regalo, oltre a superenalotto, Sisal, servizio di ricariche telefoniche e pagamento bollette. Costante nel corso dell'anno la vendita di tabacchi (*“essendo una zona molto frequentata, devono capitare quelle giornate consecutive di gran maltempo per limitare un po' le nostre vendite”*, precisa Giuseppe), pari ad una media settimanale di circa 40 / 45 chilogrammi, che il signor Bertolasi provvede personalmente a ritirare presso il TP di Lodi, con i cui gestori corrono ottimi rapporti.

Ma quali sono le tendenze di vendita, quali le tipologie più richieste dai clienti? *“Inutile negare che la crisi ha influenzato le scelte dei consumatori”*, risponde Bertolasi. *“Le persone cercano di fare economia, e i prodotti che vendono meglio degli altri sono quelli a minor costo. E' immediata l'impennata di vendite di quei marchi che, per loro scelte aziendali, abbassano il prezzo dei loro pacchetti. Poi magari, qualche cliente torna anche alla marca più costosa, ma preferita: in ogni caso la tendenza è al risparmio, anche se la quantità regge e le vendite sono stabili”*.

E comunque le “bionde”, alla rivendita nr. 2 di Crema, “tengono botta”, e rispondono con tenacia all'attacco di RYO ed e-cig. *“Sì, il tabacco sfuso ha avuto un buon successo per un periodo, ma adesso le sue vendite sono in calo, e in parecchi tra i miei clienti sono tornati alle sigarette tradizionali. Stessa cosa per le sigarette elettroniche: dopo il boom seguito alla sua presentazione sul mercato, anche in questo caso la maggior parte degli acquirenti è tornata alla 'bionda' classica”*, osserva ancora il signor Giuseppe. Infine, tra i prodotti del tabacco non possono mancare i sigari, dei quali la rivendita nr. 2 propone una buona selezione. Perfettamente conservati nell'apposito humidor, tra cubani e Toscani sono i secondi ad incontrare il maggior favore del pubblico. *“Nel complesso, anche la vendita di sigari è leggermente calata, ma rimane notevole quella del Toscano”*, conferma Bertolasi: il quale, con un pizzico di giusto compiacimento, ci confida che gli amanti dello “stortignacolo” apprezzano particolarmente quelli che trovano nella sua tabaccheria, *“che dicono essere più buoni e tirare meglio, perché meglio conservati”*.

WMS: caratteristiche e operatività



Il TP di Lodi è uno dei depositi che ha avviato l'applicazione del sistema WMS fornito da Logista. Per saperne di più sul nuovo gestionale, conoscerne le caratteristiche e i dettagli dell'operatività, abbiamo rivolto alcune domande a Nello Ienco, Consigliere Nazionale AGEMOS e membro del Collegio di Presidenza, impegnato attivamente per l'Associazione nella realizzazione ed implementazione del progetto.

Le prime applicazioni sono già in atto, in cosa consiste il sistema WMS?

Il sistema WMS Logista rappresenta l'evoluzione dei precedenti sistemi di picking off-line deno-

minati Agetab e Tabacode. Tale sistema hardware e software viene fornito gratuitamente da Logista e gratuita è pure l'assistenza. Il WMS, oltre ad aver sviluppato e ampliato le funzionalità dei sistemi precedenti, è completamente integrato in SAP per cui non necessita di alcuna interfaccia (file di picking, download report U1017, ecc.) per poter operare. WMS è online e tutte le attività quali il picking, la verifica stock, la gestione dei resi, i trasferimenti al DFT, l'assegnazione delle route per il TG e la gestione dei differenti codici SAP per uno stesso codice AAMS sono svolte agevolmente. Inoltre, la gestione dei c.d. prodotti C (sigari, trinciati e sigaretti) in fase di picking permette di prelevare i

prodotti per numero di pezzi e non per quantità (rendendo agevole il conteggio finale), la possibilità di verificare, in qualunque momento, lo stock di magazzino di uno specifico prodotto sia in fase di picking che durante le normali attività di magazzino, la possibilità opzionale di utilizzare lettori barcode collegati in bluetooth con il palmare permettendo l'operatività del picking con le mani completamente libere, la previsione di un piano di "Contingency" per le situazioni d'emergenza, la gestione del back-order (integrazione prodotti in consegne già allestite), la gestione dello sventagliamento, l'esistenza di un campo note nell'anagrafica di ogni prodotto dove inserire la posizione del prodotto sullo scaffale e/o note relative allo stesso, ecc. rappresentano tutti una significativa evoluzione dei sistemi attualmente utilizzati nell'ambito della logistica e delle attività distributive in generale.

Con l'introduzione del sistema WMS, come cambia l'attività di magazzino?

L'attività di magazzino per chi, già, gestiva sistemi di picking collegati in radiofrequenza non cambia nella sua logica essenziale ma, senz'altro, diventa un'attività agevole e snella, anche per le cose che dicevamo prima. L'unica differenza di rilievo, forse, è che con WMS è necessario completare l'allestimento di una consegna prima di poter stampare la fattura ma, mi sembra più una questione di metodo di lavoro che non un fatto sostanziale.

A mano a mano che gli ordini delle rivendite vengono inseriti a sistema e si creano le consegne, queste, divengono visibili nella funzione WMS di SAP (che è uno dei sotto-menu a tendina visibili sul sistema SAP) e il collaboratore di magazzino avvia l'attività di picking. Naturalmente, essendo tutto integrato in SAP, lo storno di una fattura o altri tipi di movimentazioni sono "registrati" in tempo reale e quindi le rimanenze di magazzino costantemente aggiornate.

Inoltre, grazie alla funzione visualizza stock o al lancio della missione "inventario" è possibile controllare lo stock di magazzino direttamente dal palmare. Grazie alla missione inventario è possibile assegnare a più palmari la verifica dello stock

attribuendo un intervallo di codici prodotti da verificare per ciascun operatore.

Il nuovo sistema comporta cambiamenti anche sui tempi di preparazione?

I tempi necessari per l'allestimento di una consegna, in generale, si sono ridotti. Nel mio caso specifico (usavo Tabacode) la possibilità di consultare in tempo reale la rimanenza del singolo prodotto da prelevare o prelevato, la possibilità di prelevare sigari e trinciati in base al numero dei pezzi e non per quantità ha molto agevolato e snellito il lavoro facendoci ridurre i tempi complessivi necessari per il picking. Un impatto positivo lo abbiamo riscontrato anche nell'attività c.d. amministrativa: non è necessario generare file di picking (di tipo a e b). Relativamente alla tempistica di preparazione, però non di consegne per il tabaccaio ma, di prodotti da restituire al DFT (consuetudine settimanale ormai) anche questa viene gestita tramite il WMS: si genera una consegna denominata "trasferimento a DF" la consegna viene lavorata in magazzino tramite il palmare e si preparano i prodotti da concentrare al DFT in maniera veloce e precisa.

Poiché il sistema opera in diretta connessione wi-fi col Sap, senza implicare lo scarico dei file come nel caso di sistemi tradizionali, può accadere che un disservizio dell'Adsl comporti il blocco della attività? Può cioè immagazzinare dati e operare anche off-line, o necessita sempre della linea Adsl perfettamente funzionante?

Il sistema è dotato di un piano di c.d. "contingency" ovvero la possibilità di operare, anche, in assenza di connessione Adsl o SAP. In tal caso il servizio assistenza di Logista invia per email dei codici QR che racchiudono al loro interno tutte le informazioni relative a una singola consegna (cliente e dettaglio singoli prodotti da allestire). Il lettore legge il codice QR e può operare nell'allestimento in off-line. Appena ripristinato il collegamento internet è necessario "confermare" in SAP le consegne che sono state allestite in modo da allineare il lavoro svolto e avere visibilità dello stock reale.

Come è stata cambiata la disposizione dei prodotti con l'avvento del nuovo gestionale? E' opportuno modificare la consueta disposizione?

Il sistema WMS offre la possibilità di organizzare la sequenza di picking nel modo che si ritiene più confacente alle proprie esigenze. Sicuramente a ogni prodotto viene assegnata una sequenza di picking. Nel mio caso specifico durante il picking i miei collaboratori inscatolano direttamente i prodotti man mano che li prelevano, iniziano il picking dai prodotti alto vendenti che hanno, però, la stessa forma KS del pacchetto (Marlboro per intenderci), poi continuano il picking con i formati soft, quindi 100's, slim e prodotti da 10's (questo allo scopo di utilizzare man mano scatole di diversa misura). A metà del percorso, se il quantitativo è elevato, lasciano le scatole allestite in un punto del magazzino al quale ritorneranno dopo aver completato il percorso e per la conta e verifica finale. Prima della fine del percorso sono posizionati i sigari, i sigaretti e i trinciati (i c.d. prodotti C) che vengono prelevati per numero di pezzi. Al termine si controllano i kg. parziali delle sigarette e si controllano i pezzi dei prodotti C.

Naturalmente il sistema è ancora da perfezionare e integrare con alcune funzioni richieste espressamente da Agemos quali, tra i punti di maggiore rilievo:

la pianificazione dell'inventario dei soli prodotti movimentati nella giornata

il report di giacenza dei soli prodotti

AAMS con più codici SAP

la possibilità di avere evidenza in fase di entrata merce non solo dei nuovi codici AAMS ma anche dei nuovi codici SAP per stesso codice AAMS la possibilità che il Controllo Operativo impieghi i palmari WMS per l'inventario in modo da non dover necessariamente interrompere l'attività di magazzino

Siamo fiduciosi che nei prossimi mesi vengano implementate anche queste funzioni.

Anche nel DFL di Sessa Aurunca, come nel TP di Lodi, il sistema è già attivo. Quali le opinioni dei dipendenti che utilizzano il nuovo strumento in magazzino?

Lascio la parola al mio collaboratore responsabile di magazzino, Paolo Martino: *"I palmari in dotazione sono molto robusti e hanno una batteria di lunga durata che ci accompagna tranquillamente durante tutte le ore di lavoro, anche in caso di straordinari. Trovo utilissimo poter controllare, in qualunque momento, lo stock di magazzino*

di un prodotto: tale rimanenza è espressa sia in kg che in numero di colli interi e numero di pezzi per cui il controllo è veloce. L'enorme vantaggio di questo tipo di picking è dovuto al fatto che, contemporaneamente, più persone possono allestire consegne e ognuno è autonomo nel suo lavoro. In particolare, nel nostro magazzino allestiamo molte consegne tra cui tantissime urgenti di pochi kg ciascuna e la flessibilità di un sistema del genere è innegabile. Per le nostre caratteristiche un sistema come Olimcom, invece, inevitabilmente comporterebbe un allungamento dei tempi necessari per il picking".

