	Newsletter Nr.	06	Data compilazione Data consegna materiale Data pubblicazione	11.04.2018 14.04.2018 23.04.2018
La terziarizzazione dell'attività logistica				Rev.01

Lo sappiamo bene che l'Italia è la patria delle piccole e medie imprese, spesso a conduzione familiare con le generazioni che si susseguono ai loro vertici, a volte con rinnovato successo a volte invece portando le aziende ad una situazione di stallo.

In genere queste ultime sono condotte da persone che non sanno rinnovare, che non investono nel cambiamento, che sono convinte che siccome *“si è sempre fatto così ed ha funzionato”* bisogna continuare a *“fare così”*, facendo tutto *“in casa”*, non delegando nulla soprattutto i *“propri”* prodotti, la *“propria”* merce nella paura di perderne il controllo, di perdere il know how, di perdere Clienti.

Oltre a questo aspetto, subentra inoltre anche quello economico convinti che facendo fare ad altri la cosa che finora si è fatta *“in house”*, gioco forza, aumenteranno i costi e non si sarà più competitivi.



Ma è vero tutto questo? o meglio chi ha ragione?: coloro che patteggiano per l'insourcing o coloro convinti che l'outsourcing sia la soluzione ideale?

Prendiamo un piccolo artigiano, un sarto che fa riparazioni e mette a disposizione della sua (ristretta) clientela affezionata la propria abilità, i propri macchinari e offre un servizio *“dedicato”* e un altro sarto che invece raccoglie i vestiti dei propri clienti e li porta giornalmente ad una sartoria industriale dove, a costi contenuti, per via delle economie di scala, fa fare il lavoro.

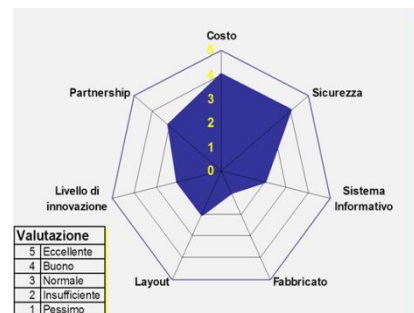
E' ovvio che, a parità di prezzo della riparazione, il secondo sarto per poter guadagnare come il primo dovrà sviluppare un volume di lavoro maggiore ma, per esempio, il primo non potrà mai superare un certo numero di riparazioni giornaliere perché ha un numero di ore limitato al giorno contrariamente al secondo che potrà contare su un numero di ore variabili a seconda del numero di riparazioni da fare ed in teoria potrà sviluppare all'infinito il proprio business.

Sono fondamentalmente approcci diversi, entrambi validi che possiamo trasferire anche nel mondo della logistica dove ovviamente la complessità aumenta anche in relazione al contesto dell'attività aziendale e di quanto sia considerata *“strategica”* la funzione logistica nella propria Azienda.

Ci sono infatti aziende che non richiedono prestazioni logistiche elevate, che producono poche scorte e per le quali i costi del trasporto sono poco influenti; altre dove invece la logistica avrebbe un ruolo competitivo che però non riesce a svolgere, altre ancora in cui la funzione logistica è stata *“progettata”* nei minimi dettagli ottenendo ottimi risultati.

La risposta alla domanda iniziale su chi ha ragione o torto è pertanto: dipende !

L'importante è non andare a caso, non scegliere solo per *“moda”*, ma fare un'attenta valutazione di convenienza se terziarizzare o meno attraverso un accurato studio dei processi e dei flussi In_Out, la definizione di una vendor list di potenziali Fornitori compatibile coi prodotti dell'Azienda, la realizzazione di audit presso di loro e ovviamente la stesura di un capitolato di fornitura logistica comprensivo di tutte le voci che dovranno far parte della terziarizzazione quali: fabbricato, layout, sistema informatico, sicurezza degli immobili e informatico, rete distributiva, trasporti, etc.



Bisogna essere consapevoli che non esistono regole assolute e sono molti i casi per i quali la soluzione ottimale è una soluzione ibrida, in cui alcune attività vengono tenute *“in-house”* ed altre demandate in outsourcing; il classico caso in cui un'Azienda decide di *“fare logistica”* nei propri fabbricati, col proprio

personale ma demandando ad altri tutti gli aspetti distributivi e di trasporto o chi invece mantiene solo i fabbricati e demanda tutta l'attività ad un Provider.

C'è poi il caso estremo in cui viene tutto demandato al Provider esterno, affidando anche la parte materiale dei propri prodotti, come lo stoccaggio, il picking, l'imballaggio e la spedizione fino al Cliente finale.

In questo caso il legame Azienda-Fornitore diventa molto stretto al punto che il Fornitore all'esterno, soprattutto per i "non" addetti ai lavori, viene spesso identificato come l'Azienda stessa.

Il Fornitore diventa un partner così importante per il business aziendale, che sbagliarne la scelta può risultare estremamente dannoso, sia in termini di immagine che in termini operativi e sostituire un Provider, oltre a richiedere tempo, può essere anche molto oneroso.

NeT-LOG Consulting, società di Consulenza specializzata nella Logistica e nei processi di ottimizzazione di contesti operativi, è in grado di supportare le Aziende sia durante il difficile processo della scelta migliore fra insourcing ed outsourcing delle attività logistiche, sia durante la fase di successiva di implementazione mediante lo studio dei flussi, la definizione delle logiche operative di funzionamento, la determinazione dei fabbisogni di risorse umane e tecniche, lo studio dei layout, la stesura dei capitolati tecnici di mezzi e attrezzature, la preparazione dei tender, la valutazione degli investimenti, la compilazione e stesura dei planning operativi e l'eventuale assistenza nella fase transitoria fra vecchia e nuova organizzazione.

Uno dei nostri recenti interventi ci ha impegnato nello studio di un processo di outsourcing per un'Azienda produttrice di orologi e gioielli con un volume di oltre 5.000.000 di pezzi out/anno, 1.400.000 righe/anno e oltre 50 dipendenti.

Il processo di terziarizzazione ha permesso all'Azienda di risparmiare oltre il 26% del costo logistico e nel contempo di abbattere i lead time di servizio del 50%.

NeT-LOG Consulting è una Società con una elevata specializzazione operativa e tecnica, sviluppata in oltre 40 anni di esperienza con oltre 1.400 progetti realizzati e più di 400 Clienti, molti dei quali continuativi.

Visita il nostro sito www.netlogconsulting.com