

Gruppo di Lavoro Trasporti

Resoconto sintetico della riunione del 15/02/2021

Partecipanti: C. Agostinelli; P. Bordignon (Bordignon Trasporti); M.Cagna; J. De Giuli (Europe Consulting); C. Fraconti (Trial S.r.l.); F. Guerrera; B. Marcelli; G. Margiotta (Margiotta&Partners); P. Piscone (SMET); D. Netti (ISCA); N. Netti (ISCA); L. Mazilu (ISCA); F. Milan.

Sintesi della discussione

Temi dell'incontro sono stati **“L'avvio di nuovi GdL; discussione sulle infrastrutture; la costituzione di una Rete d'Imprese”**.

- Tra i tanti temi caldi, sul tavolo del nuovo governo, anche la mancanza, di un piano nazionale per la ripresa, quindi di un ancoraggio sicuro ed evitare che i porti di Gioia Tauro, Salerno, Civitavecchia e Genova naufraghino sugli scogli. Di questo si è discusso nell'incontro settimanale tra gli aderenti a ISCA Academy del GdL Trasporti. L'associazione contatterà per un suo tramite, le amministrazioni portuali ed avere maggiori informazioni su sviluppi circa l'operatività degli stessi e apportare così un valido contributo e supporto. Dagli interventi è emersa la consapevolezza di accompagnare la gestione del piano nazionale di ripresa e resilienza messo a punto dal nostro governo per rilanciare i porti italiani che comprende, l'«intermodalità e logistica integrata mediante la digitalizzazione degli scali portuali, dotandoli delle necessarie infrastrutture e garantire loro le condizioni per competere. Altri argomenti sono stati oggetto di approfondimento tra i quali: la digitalizzazione e la sostenibilità green, che sono inseriti nel programma sviluppo del recovery fund con le scadenze da parte dell'UE, e le possibili integrazioni di Imprese attraverso l'utilizzo giuridico delle reti di impresa.
- Nella seconda parte dell'incontro l'Avvocato Margiotta ha tracciato le linee basi lungo le quali poter stipulare i contratti per creare le cosiddette reti d'impresa, per raggiungere obiettivi comuni sia dal punto di vista economico che fiscale. A tali propositi segnaliamo prossimamente un webinar con interventi di spicco e competenze affermate.
- ISCA si sta anche impegnando nell'attivazione attraverso giusti canali finanziari capaci di poter offrire alle Imprese le informazioni per l'accesso ai fondi economici messi a disposizione dalla UE.
- Menzioniamo infine gli interventi di C. Agostinelli, giornalista del Mattino, della dr Marcelli esperta di digitalizzazione.

Gruppo di Lavoro Magazzini

Resoconto sintetico della riunione del 16/02/2021

Partecipanti: G. Bianco (ICAM); M.Cagna; A. Crivello (Safim Logistics); L. Cevolani (Sistemi ID); R. Florian (Gotaway); C. Fraconti (Trial S.r.l.); G. Giglio (Safim Logistics); F. Guerrera; A. Leali (Golden Lady); E. Maldera (Studio Vinai); P. Piscone (SMET); L. Mazilu (ISCA); V. Millesimo; D. Netti (ISCA); N. Netti (ISCA).



GOLDEN LADY[®]



VBSM Avvocati



Sintesi della discussione

Tema dell'incontro è stato **"I costi del magazzino"**.

- L'e-commerce non ha una crescita lineare, ma "esplode" e cresce esponenzialmente. Per le aziende che vogliono approcciare l'e-commerce attraverso l'outsourcing, un requisito degli operatori logistici esterni è il tempo in cui sono in grado di dare feedback sul numero di vendite, resi, customer service etc. E' importantissimo arrivare prima degli altri, con poca giacenza e nel momento che serve.
- Amazon è un colosso anche per la sua completezza dei servizi come "torre di controllo". La velocità delle spedizioni, pur essendo un valore importantissimo soprattutto di questi tempi, non è l'unico. Ultimamente i tempi di consegna sono diventati bassissimi per tutti, quindi il "cappello distintivo" è quello della qualità del servizio (dall'ordine fino a dopo che il cliente l'ha ricevuto).
- Con applicazioni di Business Intelligence si ha la possibilità di interrogare in tempo reale il database dell'operatore logistico esterno, e tramite cruscotti (dashboard) si possono ottenere dati come KPI, Scorte etc. Tempi e costi per lo sviluppo di queste applicazioni sono contenuti.
- Amazon ha già in adozione strumenti di intelligenza artificiale che permettono di avvicinare e preparare materiali che ancora non sono stati ordinati ma che potranno esserlo nelle prossime 24/48 ore. Per aziende che conoscono bene il mercato/stagionalità/prodotti/clienti applicazioni simili dell'intelligenza artificiale sono senz'altro possibili. Questo già si riflette nel tenere nei magazzini prossimi a determinati clienti i prodotti che questi clienti hanno già acquistato.
- I clienti stanno avendo sempre più impatto sul magazzino e sull'operatore logistico. Si nota molto di più per clienti abituali che ordinando prodotti in grande quantità, e si può arrivare ad avere un magazzino dedicato ad un solo cliente. Ad un certo punto quando un cliente diventa "troppo grande", bisognerebbe chiamarlo partner.
- Da un punto di vista legale, molti problemi si possono evitare tramite un contratto ben strutturato, che definisce il livello di servizio richiesto, le penali etc. Per altre questioni, come l'e-commerce "fatto in casa", oltre agli aspetti contrattualistici diventa fondamentale la responsabilità solidale tra committente e appaltatore. I rischi legali legati alla responsabilità solidale sono spesso sottovalutati.
- Internalizzare le attività sicuramente ha un maggiore costo d'ingresso, ma può essere meglio spendere 1 euro adesso e rafforzare la struttura piuttosto che spendere 99 centesimi e "vedere che succede". La stessa logica si applica quando si fa un tender logistico: meglio un'offerta ben fatta, anche se con costi maggiori. Bisogna guardare bene la struttura dell'azienda a cui ci si affida (e il suo passato), se è un'azienda che è sul mercato da un anno e ha già cambiato nome diverse volte qualche rischio si tende a correrlo. La scelta del partner logistico corretto è quello che fa la differenza tra successo e fallimento nella terzizzazione.