



Intervista a Marco Stante, membro del C.d.A. di Stante

STANTE: SPEDIZIONIERE ATTENTO ALLA **LOGISTICA** E ALL'IT

Il gruppo Stante conferma anche per quest'anno la sua crescita. Un risultato ottenuto grazie alla profonda riorganizzazione aziendale, partita già da qualche anno che ha interessato il controllo di gestione, i processi, ma anche il sistema informatico e la gestione dei magazzini



MARCO STANTE, MEMBRO DEL C.D.A. DI STANTE.AILOG.



Logistica Management: Come è andato il 2011 per il Gruppo Stante? Confermate il trend positivo degli ultimi anni?

Marco Stante: È un'epoca molto complessa, ma assolutamente sì: anche per il 2011 abbiamo realizzato un utile di esercizio, confermando la nostra crescita, sia di fatturato che di volume delle spedizioni. Questi risultati derivano dall'investimento di energie e

risorse su più fronti, perché non basta una sola leva per far crescere il business. A tal proposito, negli ultimi anni ci siamo focalizzati sul miglioramento dei sistemi di gestione aziendale.

Al fine di ridurre gli sprechi, abbiamo guardato prima all'interno delle nostre aziende, implementando sistemi sempre più sofisticati per il controllo di gestione.

Ogni business unit, viene gestita come una piccola azienda, con un proprio bilancio, viene gestita da un team leader e vive di un proprio progetto e di un proprio budget. Uno dei progetti che ci sta particolarmente a cuore è quello della distribuzione in Europa, in pratica quella compresa tra i 3 e i 3.000 km grazie al quale siamo riusciti ad entrare a far parte di alcuni dei migliori sistemi

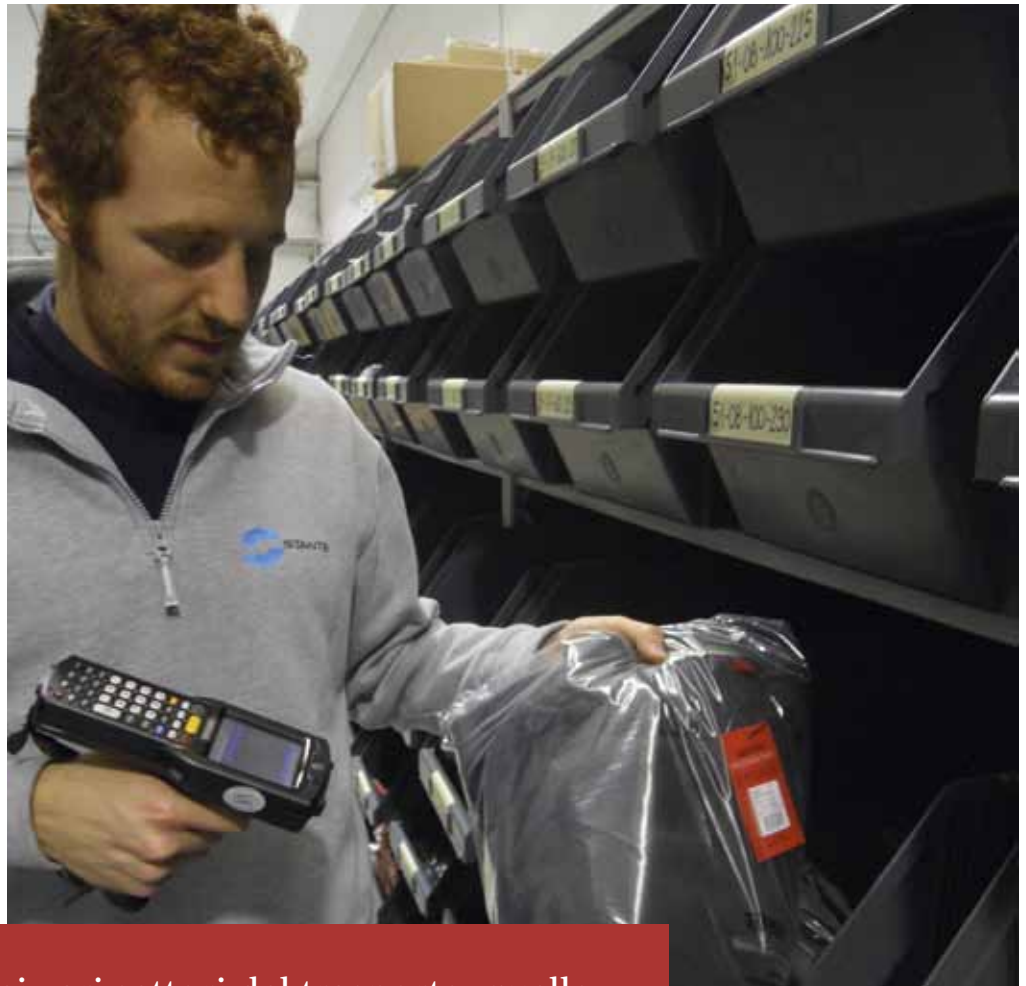
di distribuzione, a partire da un paese come la Germania fino ad arrivare ai principali paesi Europei ed est Europei, con logiche sempre più vicine a quelle dei corrieri espressi, ma riportate a spedizioni con tagli fino a 3.000 Kg. Infatti, noi curiamo la distribuzione nazionale in Italia e colloquiamo con un sistema paritetico in Germania, uno in Francia, uno in Polonia e così via. Il tutto tracciato dal momento

del ritiro fino alla consegna presso il destinatario.

LM: Quale è la vostra attuale situazione di mercato?

MS: Oggi operiamo nei vari settori del trasporto, quello camionistico e ferroviario per il 60% del fatturato, quello marittimo e aereo per il 34% e il resto nella logistica.

La nostra attività è trasversale e serviamo clienti operanti in vari settori merceologici; molto è influenzato anche dalle zone in cui operiamo. Come sa, abbiamo diverse sedi sia in Italia che all'estero, l'ultima delle quali aperta a Mosca. La Russia e i paesi limitrofi rappresentano infatti un mercato molto importante: tra i paesi dell'ex Unione Sovietica movimentiamo tra i 150 ai 200 camion al mese, motivo per cui abbiamo scelto di



“ Oggi operiamo nei vari settori del trasporto, quello camionistico e ferroviario per il 60% del fatturato, quello marittimo e aereo per il 34% e il resto nella logistica ”

aprire sul posto un ufficio di collegamento. Gli altri mercati di riferimento sono sicuramente la Cina, il sud est Asiatico, gli USA e pian piano anche l'America Latina.

Tornando all'Italia, al nord l'industria è sicuramente variegata e oltre ai grandi gruppi multinazionali c'è molta piccola e media impresa operante in diversi settori: tessile, chimica, consumer e così via. Per tornare alla distribuzione, le

aziende Stante nel centro sud lavorano da decenni con i mercati dell'Europa occidentale e offrono oggi un sistema integrato e molto ben strutturato di distribuzione su tale area, mentre le aziende Stante del centro nord hanno trovato una importante collocazione nei mercati dell'Europa orientale e come dicevo, della Russia e di tutta l'ex Unione Sovietica.

LM: Parliamo dell'intervento a livello informatico: quali

erano gli obiettivi e che cosa avete ottenuto?

MS: Proprio in questi giorni stiamo portando a termine un progetto che prevede l'istituzione di un unico server centralizzato con delle linee dedicate. Questo è il primo cambiamento che abbiamo effettuato, poi abbiamo introdotto degli applicativi che ci consentono di monitorare in maniera più efficace i nostri fornitori, grazie soprattutto a

degli indici di qualità calcolati in automatico e abbiamo creato e implementato un sistema di procurement molto avanzato, applicativo di cui siamo molto orgogliosi, in quanto riteniamo che si tratti di un sistema quasi unico nello scenario nazionale. Terzo, stiamo portando avanti quella che è la fase di early IT, ovvero la fase di preverifica necessaria per la scelta del nuovo gestionale, scelta che avverrà entro l'anno in corso

C'è poi la logistica, settore in cui il gruppo Stante ha deciso di investire per soddisfare al meglio le esigenze di alcuni



“ La Russia e i paesi limitrofi rappresentano un mercato molto importante: tra i paesi dell'ex Unione Sovietica movimentiamo tra i 150 ai 200 camion al mese, motivo per cui abbiamo scelto di aprire sul posto un ufficio di collegamento ”

suoi clienti, bisognosi di aggiungere al trasporto anche alcune attività di magazzino. Nasce così il recente progetto con Beta 80, fornitore dell'attuale WMS Stockager per la gestione delle attività di stoccaggio e movimentazione merce, con particolare attenzione alla fase di picking per singola unità, tipologia di prelievo richiesta in diversi settori, quali per esempio abbigliamento, merchandising ed elettronica. Il nostro gestionale si interfaccia con il gestionale del cliente, consentendo un dialogo costante tra i due sistemi.

Pur essendo passato poco tempo dall'utilizzo del nuovo WMS, siamo davvero molto soddisfatti del prodotto e dopo l'implementazione presso due dei nostri centri, a breve, è prevista la sua implementazione anche negli altri nostri magazzini presenti in Italia.

LM: Accanto alle spedizioni ecco arrivare la logistica. Che tipo di attività "accessorie" vengono richieste dai vostri clienti?

MS: Vorrei precisare che per noi quello della logistica è stato nel passato un settore complementare a quello del trasporto. Infatti, Stante si è sempre presentato al mercato come un gruppo operante nel settore delle spedizioni internazionali. Detto questo, aumenta il numero di aziende che ci coinvolge nei propri progetti di Logistica.

Oltre alle grandi multinazionali, per le quali gestiamo alcuni contratti per magazzini avanzati, esistono tantissime PMI nostre clienti che hanno bisogno di un supporto logistico solo in determinati periodi dell'anno o gestiscono volumi molto altalenanti o con picchi difficili da gestire. Ad esempio, abbiamo un cliente che produce cravatte e che svolge delle campagne promozionali tre volte all'anno. Questo richiede la preparazione di ordini di 50-60.000 pezzi per volta, che devono essere prelevati e preparati per la spedizione in pochi giorni. Provi ad immaginare a che costi andrebbe incontro il nostro

cliente se dovesse tenere in piedi una struttura per l'intero anno, solo per gestire tre o quattro campagne di questo tipo. Un altro cliente gestisce merchandising per il mondo della Formula 1, con movimenti di molte decine di migliaia di pezzi al mese e anche qui, nei periodi di gran premio, i volumi arrivano a raddoppiare. Provi per un attimo a immaginare con quali implicazioni per il committente, se quest'ultimo dovesse gestire una logistica in proprio.

Un operatore logistico, come noi, è molto flessibile e può esserlo grazie ai diversi contratti in essere, per i quali il personale viene utilizzato lì dove in quel momento c'è necessità. Una caratteristica importante è che la maggior parte del personale di magazzino e di logistica è alle dirette dipendenze di Stante, con conseguente controllo sulla qualità delle operazioni svolte.

LM: Quali altre novità dobbiamo aspettarci dal gruppo Stante nel prossimo futuro?

MS: La logistica è un settore che vogliamo intercettare sempre di più. Quel che più ci preme è lavorare a stretto contatto coi clienti e adeguare la nostra offerta alle loro esigenze. Molte di queste sono legate

alla preparazione e al dispaccio degli ordini, attività che ci permettono di seguire il cliente fino all'ultimo miglio. A supporto della nostra vivacità, mi fa piacere informarvi del fatto che abbiamo appena acquisito una struttura di circa 14.000 mq a Vicenza, adiacente all'imbocco autostradale, che andrà ad amplificare il lavoro della nostra sede già presente in zona. Inoltre, tra i nostri obiettivi abbiamo in mente di aprire altre due sedi, in Emilia Romagna e in Piemonte, due realtà industriali importanti in cui vogliamo essere fisicamente presenti. Infine, proprio in questi mesi otterremo anche la certificazione SQAS per il trasporto dei materiali chimici e merci pericolose ADR. Tale documento viene rilasciato solo a chi risponde a elevati standard di sicurezza e dimostra di avere determinati requisiti sia nella fase di trasporto che in quella di stoccaggio.

È un periodo complesso e questo impone prudenza, accurata conoscenza dei propri numeri e forte senso di responsabilità, ma sono certo che al nostro interno, ognuno abbia recepito con chiarezza gli obiettivi da raggiungere e i progetti che vogliamo portare avanti da qui ai prossimi tre anni. □