



Avviare e gestire in modo efficace l'outsourcing del magazzino

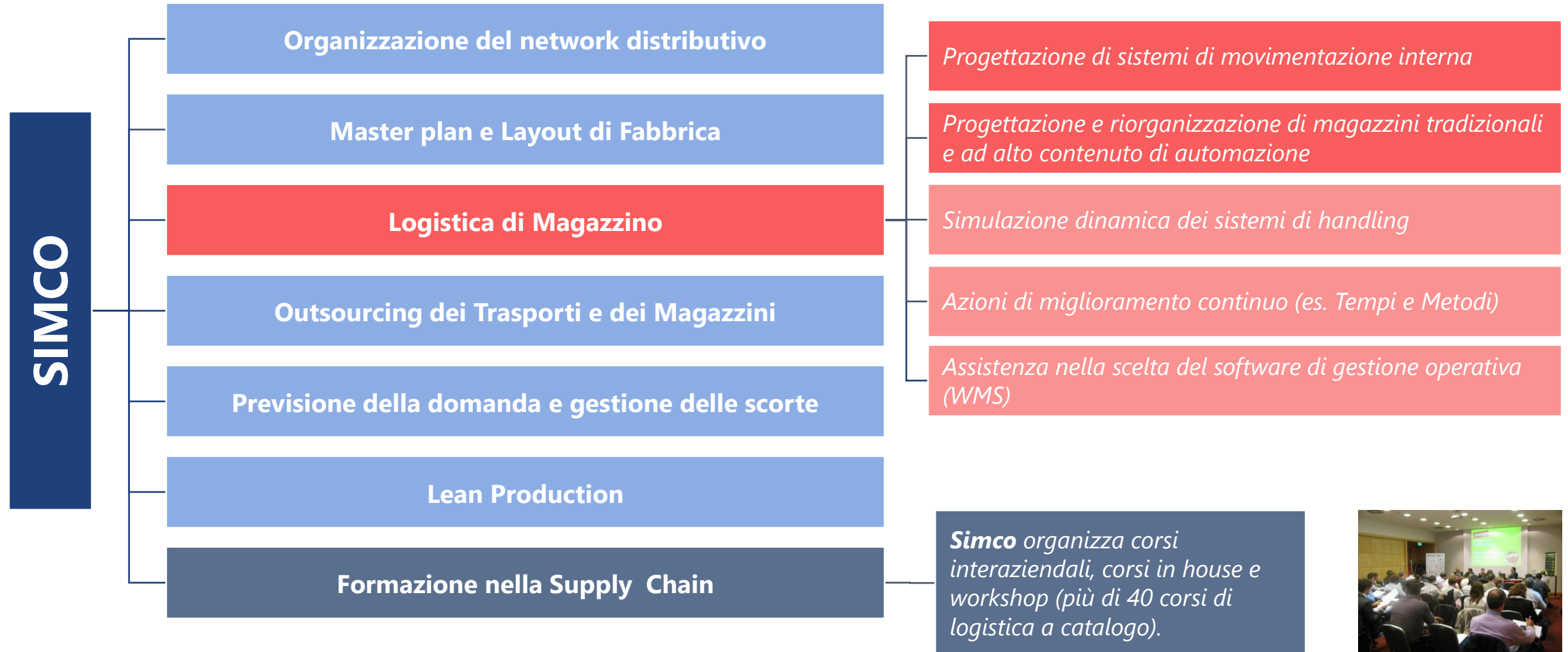
SIMCO Srl
Via Durando 38 - Milano
Tel. 0239325605 – Fax 0239325600
www.simcoconsulting.com

Relatore: Marco Cernuschi
m.cernuschi@simcoconsulting.com

La presente documentazione è protetta dalle norme sui diritti d'autore e nessuna parte può essere riprodotta con l'ausilio di qualsiasi supporto, integralmente o parzialmente, senza esplicito consenso preliminare di Simco.

CHI È SIMCO

Le nostre aree di intervento



OUTSOURCING: QUANDO CONVIENE E COME ATTIVARLO

L'indice

- **I MOTIVI PER TERZIARIZZARE**
- **LE FASI DEL PROGETTO**
 - Definizione del "Piano d'intervento"
 - Preparazione del Tender
 - Gestione del Tender
 - Gestione del Progetto realizzativo
- **GLI ERRORI DA NON COMMITTERE**

**PRIMO ERRORE DA NON FARE:
PENSARE DI SPIEGARE TUTTO QUESTO IN 40 MINUTI**

EVOLUZIONE DEL MERCATO

I fattori critici per le aziende

L'aumento della competizione impone elevati **livelli di servizio** per crescere o mantenere la posizione di mercato:

- crescita dell'**ampiezza e della profondità della gamma** gestita (aumento delle righe per ordine – aumento del display di picking)
- aumento della **frequenza degli ordini** (diminuzione dei pezzi per riga – più picking)
- crescita della **qualità** offerta (in house) e percepita (in field)
- crescita del "**servizio logistico**": disponibilità (copertura), puntualità, tempestività (capillarità distributiva), flessibilità (frazionamento)
- crescita della **imprevedibilità della domanda** nei mercati dove il tempo di risposta al Cliente è inferiore al L.T. di produzione/approvvigionamento
- Aumento delle richieste di **prestazioni complementari**: comunicazione, assistenza tecnica, repackaging, kitting, consegna "porta a porta", consulenza, etc.

EVOLUZIONE DEL MERCATO

Gli obiettivi della logistica

Gli obiettivi che la Direzione chiede alla logistica

- Aumento del livello di servizio!!!!
- Continuità operativa!!!
- Contrazione del Lead Time complessivo (più velocità in magazzino e nei trasporti)!!!
- Aumento dei mercati da servire (più km da percorrere)!!!
- Riduzione dei costi!!!

MA COME FARE?!?!



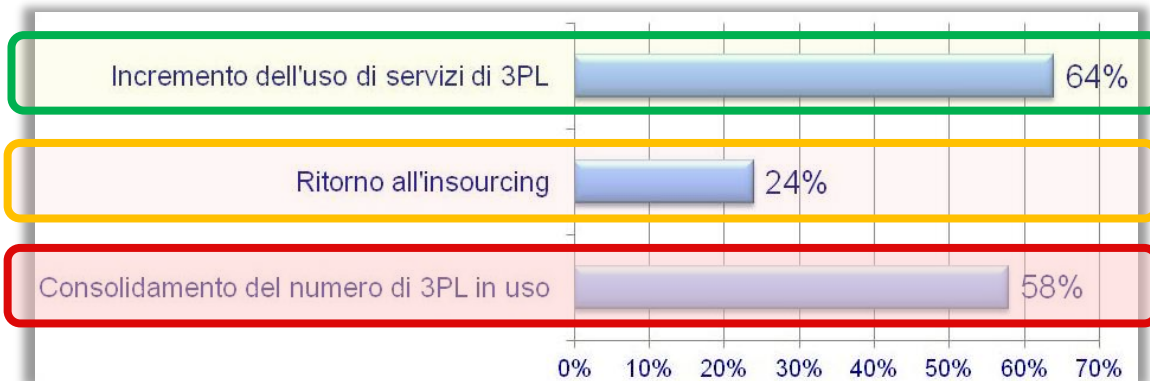
EVOLUZIONE DEL MERCATO LOGISTICO

E per il futuro?

La tendenza delle imprese più grandi è verso la terziarizzazione dei servizi logistici a fornitori esterni, per i quali invece tali attività rappresentano il core business ma con delle differenze rispetto al passato; innanzitutto:

- una **maggiore consapevolezza della Direzione** di ciò che si può ottenere e di cosa si può perdere
- una **maggiore disponibilità di metodi e di approcci** per gestire la gara e il contratto
- una **maggiore preparazione dei committenti** coinvolti nei processi di outsourcing
- una **maggiore attenzione agli aspetti logistici** e non solo a quelli economici finanziari

TUTTI SODDISFATTI?



In generale un progetto di outsourcing poco accurato

IL PROGETTO DI OUTSOURCING

Il percorso metodologico

PROGETTO ESECUTIVO		
TENDER PER L'OUTSOURCING DEL MAGAZZINO	SELEZIONARE E QUALIFICARE LA VENDOR LIST	<ul style="list-style-type: none">• Scouting del mercato• Definizione della strategia di relazione con la 3PL• Individuazione dei partecipanti al tender• Audit logistici presso i fornitori scelti (scorecard)
	AUDIT DEL MAGAZZINO	<ul style="list-style-type: none">• analisi qualitativa delle caratteristiche del magazzino (livello di servizio, descrizione attività)• Analisi quantitativa dei flussi di magazzino<ul style="list-style-type: none">• Flussi veicolari• Flussi IN/OUT e analisi delle giacenze• Attività di reworking
	CAPITOLATO TECNICO LOGISTICO	<ul style="list-style-type: none">• Istruzioni per la presentazione dell'offerta• Condizioni generali di fornitura• Specifiche tecniche (descrizioni attività, livelli minimi di servizio, KPI e reportistica)• Report dati di funzionamento del magazzino• Struttura della tariffa
	COMPARAZIONE E SCELTA FINALE	<ul style="list-style-type: none">• Tabulazione delle offerte• Comparazione tecnica• Comparazione economica• Scelta finale
PROGETTO ESECUTIVO		

IL PROGETTO DI OUTSOURCING

Il percorso metodologico

1. Definizione del “Piano d’intervento”

- Effettuazione di un audit per conoscere se stessi ---
- Definizione del perimetro delle attività che si intendono dare in outsourcing
- Determinazione del tipo di relazione da adottare con la 3PL: tattica o strategica ---
- Definizione delle fasi, delle modalità d’intervento e del crono programma dell’intero progetto

2. Preparazione del tender

- Ricerca, analisi e consolidamento dei dati di funzionamento
- Definizione della vendor list e primi colloqui informali ---
- Redazione del Capitolato Tecnico Logistico ---
- Definizione dell’articolazione della tariffa e degli SLA (livelli minimi di servizio) ---
- Definizione del modello di valutazione delle offerte e degli audit ai fornitori (scorecard)

3. Gestione del Tender

- Audit delle 3PL coinvolte e incontri di approfondimento ---
- Ricezione, analisi, armonizzazione e tabulazione delle offerte tecniche ed economiche ---
- Trattative e scelta finale

4. Gestione del Progetto realizzativo

- Project Management della realizzazione
- Gestione del transitorio, del trasloco e della formazione delle Risorse Umane ---
- Verifica dei risultati e miglioramento continuo

IL PROGETTO DI OUTSOURCING

Definizione del "Piano d'intervento"

DETERMINAZIONE DEL TIPO DI RELAZIONE DA ADOTTARE CON LA 3PL:

1. DURATA DEL CONTRATTO

- *Flessibilità*
- *Approccio interno all'automazione dei processi*
- *Altro ...*

2. APPROCCIO AL PROGETTO

- *Il fornitore lavora all'interno della mia struttura (magazzino e/o stabilimento)*
- *Chiedo al fornitore di organizzarsi completamente in libertà (ma poi controllo e giudico i progetti organizzativi/lay out)*
- *Preparo già un progetto di magazzino di massima e poi lo sottopongo al fornitore*
- *Altro ...*

3. SUDDIVISIONE DEI SERVIZI

- *Unico tender per trasporti, housing e handling*
- *Tender separati: Building, Attrezzature, Manodopera e trasporti*
- *Altro ...*

IL PROGETTO DI OUTSOURCING

Preparazione del tender

PRIMI COLLOQUI INFORMALI:

Attivare dei colloqui informali, ***specialmente se condotti da società di consulenza terze***, possono portare numerosi vantaggi come ad esempio:

1. DEFINIZIONE DELLA VENDOR LIST

- *Discussione preliminare sui servizi che verranno richiesti*
- *Discussione preliminare dei Livelli di Servizio Minimi*
- *Discussione preliminare sull'articolazione della tariffa*
- *Altro ...*

2. CONOSCENZA DI OPPORTUNITÀ DEL MERCATO

- *Discussione preliminare sulla best location scelta*
- *Discussione preliminare sulla tipologia di relazione che si vuole instaurare con la 3PL*
- *Discussione preliminare sull'approccio agli investimenti e all'automazione*
- *Discussione preliminare su innovazioni di processo proposte dalla 3PL*
- *Altro ...*

IL PROGETTO DI OUTSOURCING

Preparazione del tender

I DOCUMENTI PER LA SCELTA

Il contratto – è opportuno che questo documento sia redatto/approvato da un avvocato specializzato

Il capitolato tecnico logistico

- Istruzioni per la presentazione dell'offerta
- Condizioni generali di fornitura (obblighi dell'Operatore logistico, controlli e verifiche, assicurazioni, premi e penali)
- Specifiche tecniche della fornitura (descrizioni attività, livelli minimi di prestazione, obiettivi qualitativi del servizio, KPI e reportistica)
- Tabulazioni tecniche (flussi IN/OUT e giacenze sulle quali basare la tariffa) ---
- Struttura della tariffa (housing, handling, trasporto e attività accessorie)
- Allegati (Modello 231, norme di buona distribuzione, etc.)

IL PROGETTO DI OUTSOURCING

Preparazione del tender

La tariffa e la sua struttura

- **Trasloco** - trasporto, primo inventario, messa a dimora, etc.
- **Avviamento** - scaffali, attrezzature automatiche, sw, curva di apprendimento e formazione del personale, etc.
- **Housing** - costi delle superfici, di regia, etc.
- **Handling** - costi di persone, mezzi, imballaggi, etc.
- **Trasporto** - costi di trasporto, attività accessorie, etc.
- **Altre attività** - reworking, inventari, etc.

I requisiti della tariffa

- **Equa** - entriamo nell'ordine d'idee che anche la 3PL deve marginare (win-win)
- **Descrittiva** - il più possibile orientata all'Activity Based Costing
- **Semplice** - dobbiamo essere sempre in grado di controllare l'ammontare della fattura

IL PROGETTO DI OUTSOURCING

Preparazione del tender

HOUSING

Può **variare in funzione alla tipologia dei prodotti, delle Unità di Carico utilizzate**, delle modalità di immagazzinamento.

- Costo mensile al posto pallet o al metro lineare di scaffale a pianetti occupato;
- Costo al metro quadro.

Abitualmente con un minimo garantito.

HANDLING

- Movimenti in Ingresso (scarico camion, controllo in accettazione, messa a dimora, etc.)
- Preparazione Ordini (picking, formazione delle Unità di spedizione, carico camion, etc).

Le voci in questione possono essere variamente accorpate.

Bisogna individuare i driver del costo (bolla, riga, pezzo, collo, pallet, etc.) per ogni processo. Si possono utilizzare tariffe diverse in relazione alla tipologia dei prodotti/UdC, dei canali distributivi (diverso profilo dell'ordine), delle necessità di rimballo, etc.

TRASPORTO

Bisogna individuare i driver del costo (bolla, peso, volume, pallet, distanza, etc.). Si possono utilizzare anche metodi composti (es: peso/destinazione), tariffe diverse in relazione alla rapidità dei trasporti o ai canali distributivi (diverso profilo dell'ordine). Ricordiamoci sempre: semplicità e controllabilità.

IL PROGETTO DI OUTSOURCING

Gestione del Tender

AUDIT DELLE 3PL COINVOLTE E INCONTRI DI APPROFONDIMENTO

Audit societario dei fornitori coinvolti nel tender

- Orientamento strategico, focalizzazione, permanenza e conoscenza del settore
- Struttura societaria
- Copertura geografica
- Referenze generali e specifiche di settore
- Capacità finanziaria, valore e dinamiche del fatturato

Audit logistico dei fornitori coinvolti nel tender

- Metodi e strumenti per l'organizzazione del lavoro
- Presenza e utilizzo dei KPI
- Approcci orientati al miglioramento continuo
- Capillarità del network distributivo e adeguatezza della flotta dei veicoli
- Capacità progettuale ed esperienza nella gestione di contratti di outsourcing
- Adeguatezza del sw del magazzino (WMS) e/o dei trasporti (TMS)

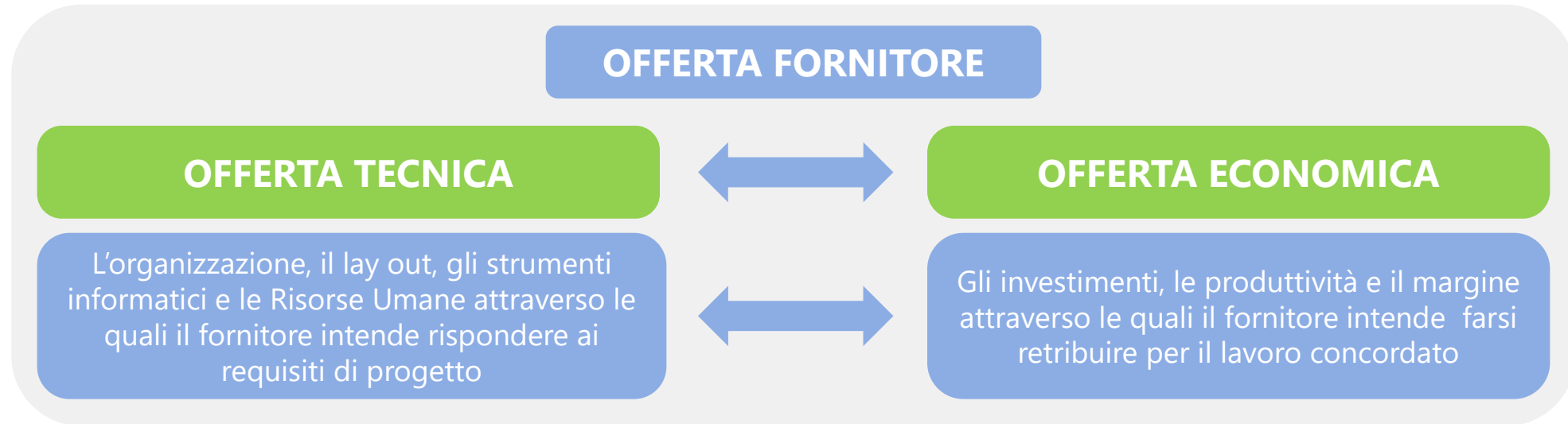


IL PROGETTO DI OUTSOURCING

Gestione del Tender

“OFFERTA TECNICA” Vs “OFFERTA ECONOMICA”

Per poter dare un giudizio completo su un'offerta di un fornitore di servizi di logistica, sia esso di magazzino o di trasporto, è necessario distinguere l'offerta tecnica da quella economica.



Per una buona gestione di un tender, per poter scegliere veramente il miglior contendente e per impostare una buona relazione con il fornitore di servizi logistici durante la durata del contratto, è **FONDAMENTALE** ricevere e valutare un'offerta completa sia dell'aspetto tecnico sia di quello economico

IL PROGETTO DI OUTSOURCING

Comparazione e scelta finale

	Peso	Supplier 1	Supplier 2	Supplier 3	Supplier N
A Company Survey					
1 Company Profile (FTE, Customers, Warehouses, ...)	5				
2 Company Profile in Italy (FTE, Customers, Warehouses, ...)	5				
3 Company Profile in Italy in Automotive Sector (FTE, Customers, Warehouses, ...)	5				
4 Tender Turnover compared with Total Italy Logistic Turnover	5				
5 Company Financial Soundness (by Lamborghini)	5				
6 To Have Current Contract in Automotive Line Feeding outside VW	5				
7 Dimension of the logistic contracts in Bologna and Modena Area (FTE)	5				
8 Certifications	5				
B Tender and Project Management					
1 Project and Analysis Depth	5				
2 Tender Management (Respect of Procedures, Timing, ...)	5				
3 Use of Dedicated Start-Up Team	5				
4 Timeline/Ramp-Up of the Activities	5				
5 Organization Definition (n°FTE WC and BC)	5				
6 Presence of Innovative Solutions - (e.g.: Visual Management, ...)	5				
7 Process and Layout Proposal for Inbound Area of FLC (FTE, MHE, Process Descriptio	5				
C Company Logistic Audit					
1 SOP Presence and Utilization	5				
2 KPI Presence and Utilization (SLA and Productivity)	5				
3 IT System Knowledge (WMS SAP)	5				
4 Continuous Improvement Projects Approach	5				
5 Evidence of Processes Innovation	5				
6 Labor Organization Planning and Scheduling Tools	5				
7 Presence of Formal Contingency Approach and Recovery - management for no star	5				
8 Line Feeding Different Methods (Kanban, Supermarket, JIT, JIS, Sequencing, Resequ	5				
9 Use of External Warehouse	5				
10 Safety Management	5				
11 VDA Level of Implementation	5				
		-	-	-	-

TECHNICAL EVALUATION VOICE OF COMPARISON		Weight %
A	Company survey	10%
B	Logistic Audit	40%
C	The proposed warehouse	44%
D	Shuttling	3%
E	Re-working activities	2%
F	Relationship with RB	1%
TECH. FINAL CLASSIFICATION		100%

TECH. EVALUATION	40%
ECON. EVALUATION (warehousing)	60%
OVERALL EVALUATION	100%

WEIGHTED EVALUATION						
0,21	0,27	0,38	0,19	0,15	0,28	0,33
1,30	1,27	1,70	1,30	0,97	0,97	1,17
1,35	1,46	1,46	1,52	1,53	1,59	1,60
0,10	0,12	0,08	0,08	0,10	0,08	0,08
0,04	0,04	0,08	0,04	0,08	0,06	0,06
0,04	0,03	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04
3,04	3,19	3,74	3,17	2,87	3,02	3,28

1,21	1,27	1,49	1,27	1,15	1,21	1,31
1,8	1,8	2,4	3,0	0,6	0,6	1,2
3,0	3,1	3,9	4,3	1,7	1,8	2,5

OFFERTA TECNICA



OFFERTA ECONOMICA

IL PROGETTO DI OUTSOURCING

Gestione del Progetto realizzativo

PROJECT MANAGEMENT DELLA REALIZZAZIONE

GESTIONE DEL TRANSITORIO

- Sviluppare un progetto di dettaglio e un piano d'azione
- Pianificare e seguire attentamente la fase di trasloco
- Formazione sulle nuove competenze – controllo e coordinamento

GESTIONE DEL DAY BY DAY

- Sviluppare degli ottimi processi collaborativi con la 3PL scelta
- Controllare, controllare e controllare tramite:
 1. La costruzione di un cruscotto logistico condiviso
 2. Il calcolo puntuale e preciso dei premi/penali
 3. Eseguire survey sul livello di servizio erogato
 4. Audit frequenti per verificare la corrispondenza delle attività lavorative con le procedure concordate

IL PROGETTO DI OUTSOURCING

Gestire il day by day in un sistema complesso

Come gestire la relazione con il provider logistico durante la durata del contratto in un modo così altamente imprevedibile?

Per rispondere a questa domanda ***pensiamo alla metafora della bicicletta***. Quello che serve per andare in bicicletta, e che facciamo abitualmente appena saliamo in sella, non è poi così diverso da quello che dovrebbero fare le organizzazioni.

Ci vogliono **3 attributi** fondamentali:

- **Allineamento** – per andare in bicicletta serve il coordinamento di tutti i muscoli con i nostri sensi (vista e udito). Nel business occorre l'allineamento di tutte le parti del sistema/organizzazione;
- **Contestualizzazione** – per andare in bicicletta occorre adeguare costantemente la traiettoria che si segue a quanto sta accadendo in strada. Nel business occorre che l'organizzazione abbia tutte le antenne puntate su quanto sta accadendo dentro e fuori di sé (soluzioni fortemente ancorate al «qui e ora» ma non solo reattive ma con una chiara visione del futuro).
- **Responsività** – per andare in bicicletta occorre grande prontezza di riflessi per correggere continuamente la direzione e superare gli ostacoli. Nel business la comprensione del contesto e della sua evoluzione viene vanificata se non è accompagnata da una rapida risposta. Solo l'immediatezza dell'azione consente di governare le traiettorie evolutive in un sistema complesso.

LE REGOLE PER IL SUCCESSO

- ✓ Ragionare con una **visione di lungo termine** e non solo con un obiettivo di riduzione immediata dei costi. Effettuare un'attenta **analisi dei rischi** e valutare le modalità della terziarizzazione (quali infrastrutture e competenze) e il numero dei fornitori.
- ✓ I processi che si intende esternalizzare devono essere **già oggetto di analisi per l'ottimizzazione**; non ci si deve aspettare che se ne preoccupi il fornitore.
- ✓ La decisione di procedere a una operazione di outsourcing deve essere possibilmente **condivisa a tutti i livelli aziendali e il Top Management deve mostrarsi in prima linea**.
- ✓ Prepararsi a **gestire le fasi di transizione e gli inevitabili problemi**.
- ✓ È necessario creare una **situazione in cui tutti traggono vantaggio dall'outsourcing sia i fornitori sia l'azienda**. Quando i vantaggi sono sbilanciati si generano solitamente benefici più elevati nel breve periodo, ma possibili svantaggi di lungo termine.
- ✓ Impostare un **modello di misurazione delle prestazioni condiviso** per capire i motivi di eventuali scostamenti dei valori obiettivo (non per trovare o punire i colpevoli). La periodica revisione degli obiettivi rende la relazione con la 3PL più duratura ed efficace.

LE REGOLE PER IL SUCCESSO

L'outsourcing non deve essere considerato un semplice atto di acquisto, ma **deve essere vissuto come una scelta strategica** in grado di modificare l'azienda.

E' da intendersi come **una scelta quasi a senso unico**: il ritorno a una gestione interna crea normalmente problematiche più che proporzionali alla dimensione.

CI SONO PARERI DISCORDANTI SULL'OPPORTUNITÀ DI TERZIARIZZARE ALCUNI PROCESSI AZIENDALI. IL SUCCESSO DIPENDE DALLE SPECIFICHE PECULIARITÀ AZIENDALI E DALL'ACCURATEZZA DEL PROGETTO DI OUTSOURCING.

Vi ringrazio per l'attenzione
Potete inviarmi domande anche a
m.cernuschi@simcoconsulting.com

SIMCO S.r.l. – Via Giovanni Durando, 38 – 20158 Milano
Telefono 02 39325605 – Fax 02 39325600

www.simcoconsulting.com – e-mail : **m.cernuschi@simcoconsulting.com**