FIEGE

DALLA RIDUZIONE DEI COSTI A UNA SUPPLY CHAIN FLESSIBILE, SCALABILE E COMPETITIVA

MAGAZZINO E TRASPORTI IN OUTSOURCING, UNA LEVA PER LA COMPETITIVITA’

Milano, 18/11/2026

Matteo Vicentini







Ciao, siamo FIEGE!

In qualità di leader dell'innovazione nel settore, portiamo efficienza ed eccellenza operativa nelle operations dei nostri clienti











FIEGE

FIEGE in pillole

DAL
1873
AZIENDA FAMILIARE ALLA
5ª
GENERAZIONE

87
PROGETTI SOCIALI
DONAZIONI RICEVUTE DALLA FONDAZIONE JOSEF FIEGE NEL 2025

2.1 Mio. m²
AREA EQUIPAGGIATE CON ILLUMINAZIONE A LED

5,9 GWh
ELETTRICITÀ AUTOPRODOTTA

2,100,000,000
EUR
di FATTURATO 2025

21,000
DIPENDENTI
DI
120
NATIONALITÁ
48%
FORZA LAVORO FEMMINILE

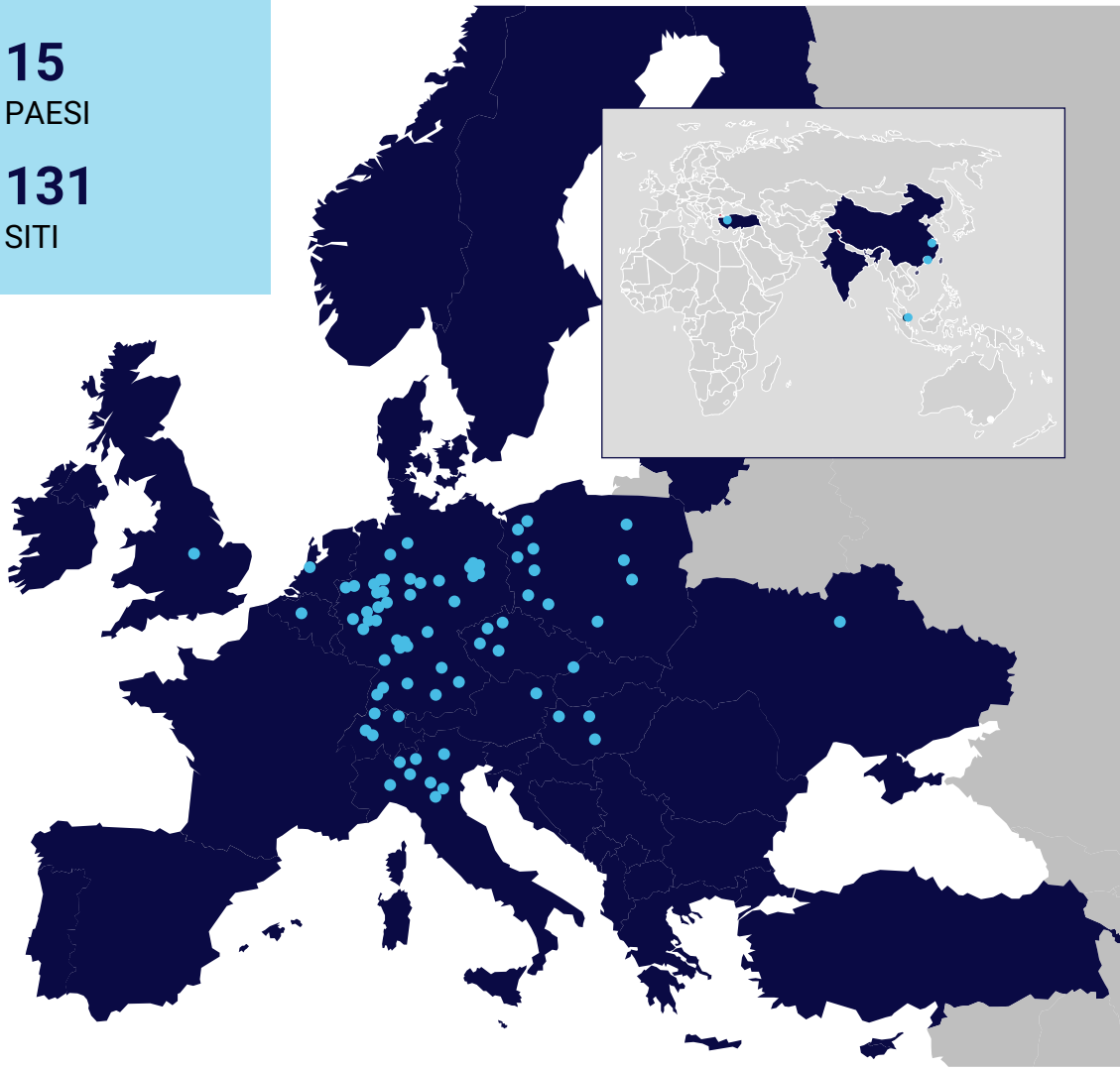
> 420,000 m²
DI NUOVI SPAZI LOGISTICI
Negli ultimi 5 anni
4,300,000 m²
AREE LOGISTICHE COMPLESSIVE

520,000 m²
IMPIANTI FOTOVOLTAICI
SUI TETTI DEI NOSTRI MAGAZZINI
EQUIVALENTI A
73
CAMPI DA CALCIO

INVESTMENTI IN
34
Start-ups
Dal 2016
2 Unicorni

+1,000 Robot

15
PAESI
131
SITI



* Status 31/12/2025

FIEGE

Offriamo soluzioni specifiche per ogni settore

Consumer Products

VORWERK
MediaMarkt
sorara OUTDOOR LIVING
RAZOR GROUP
fssc
Techno CARGO
CONTORION
SIGG

Fashion & Lifestyle

FURLA
SKIN FIRST
GIORGIO ARMANI
zalando
Folli Follie
SEPHORA
GUESS
KAPTEN & SON
CBR FASHION GROUP
VERSACE
puma
Justcavalli
INDITEX
VAN GRAAF
SportScheck
snipes
adidas
solebox
COPENHAGEN
YOOX NET-A-PORTER GROUP
GALERIA
NEWYORKER
Velasca
F2O

FMCG

ACTION
HARIBO
DIAGEO
VINO.COM
Katjes
MOLATOS
pepsi
firma ITALIA
Pernod Ricard
Beam SUNTORY
FREUDENBERG INNOVATING TOGETHER
WEIN WOLF
vileda
zooplus
Landi
Lobenberg

Healthcare

3M
BIOTRONIK excellence for life
Dräger
zoetis
KLOSTERFRAU HEALTHCARE GROUP
sana
MERZ
FRANZISKUS STIFTUNG
solventum

Industry

ABB
Bischof+Klein
Bobcat
travelite
DEVELON
RAHN
Hettich
MANN+HUMMEL
Lufthansa Cargo
FOSTER
SURTECO
Heraeus

Tires

BRIDGESTONE
TOYO TIRES
BERESA
Continental
YOKOHAMA
FALKEN TYRES
KUMHO TIRE
JINYU TIRES
PIRELLI
PROMETEON
VREDESTEIN TYRES
pointS
Interpneu

FIEGE Italia



1 NOVARA (NO)

60.000 m²
B2B
Consumer Products
250 FTE

4 NOGAROLE ROCCA (VR)

270.000 m²
(2 magazzini)
B2C & B2B
Fashion
2.000 FTE

7 BENTIVOGLIO (BO)

90,000 m²
B2C & B2B
Fashion
600 FTE

2 STRADELLA (PV)

34.000 m² (3 moduli)
B2C & B2B
Petfood, Multi-Client
300 FTE

5 MANTOVA (MN)

6.000 m²
B2C & B2B
Fashion
25 FTE

3 CASTEL SAN GIOVANNI (PC)

75.000 m² (3 magazzini)
B2C & B2B
Fashion, Beauty, Wine & Spirits
1.000 FTE

6 ALTEDO (BO)

50.000 m²
B2B
Consumer Products
300 FTE

FIEGE| Italia

>4.000 DIPENDENTI

€200m FATTURATO 2025

7 LOCATION

~600 K m²

120m PEZZI/ANNO

• MAGAZZINO E TRASPORTI IN OUTSOURCING

Scaletta introduttiva

Dalla scelta di outsourcing alla costruzione di un modello logistico competitivo

01 **PERCHÉ OUTSOURCING**

02 **MAGAZZINO**

03 **TRASPORTI**

04 **WAREHOUSE + TRANSPORT**

05 **QUANDO NON FARLO**

Un unico filo logico: COST-TO-SERVE → FLESSIBILITÀ → VANTAGGIO COMPETITIVO

Perchè fare outsourcing?

“Se l’unico obiettivo è ridurre il costo, probabilmente stiamo facendo la domanda sbagliata.”

COST → **FLEXIBILITY** → **SCALABILITY** → **COMPETITIVENESS**

La domanda strategica è: quanto rapidamente la logistica riesce ad adattarsi al business?

- SEZIONE 1: PERCHE’ OUTSOURCING

Non solo riduzione dei costi



Quattro leve di valore

COSTI

Economie di scala
Saturazione degli asset
Produttività
Procurement leverage

FLESSIBILITÀ

Picchi stagionali
Volumi variabili
Workforce flessibile
Capacità aggiuntiva

COMPETENZE

Engineering
Lean logistics
Automazione
Transport management

VELOCITÀ

Soluzioni testate
Network disponibile
Ramp-up più rapido
Time-to-market

Il costo è una leva, non necessariamente quella che crea più valore nel medio periodo.

Da riduzione del costo a flessibilità operativa

VISIONE TRADIZIONALE

OUTSOURCE → COSTI LOGISTICI INFERIORI

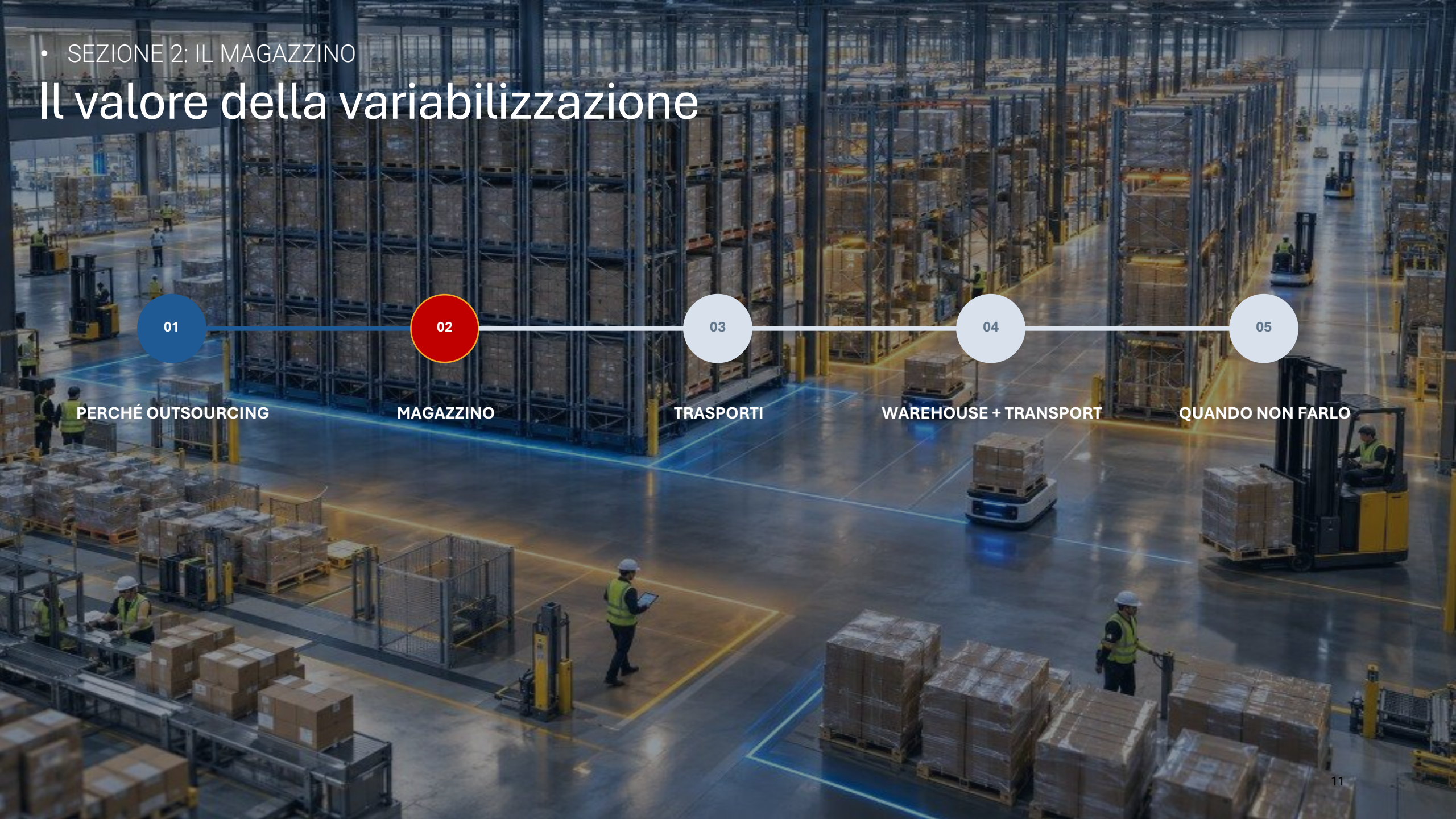
VISIONE STRATEGICA

Migliore flessibilità → Scalabilità
→ Tempi di reazione più rapidi → Vantaggio competitivo

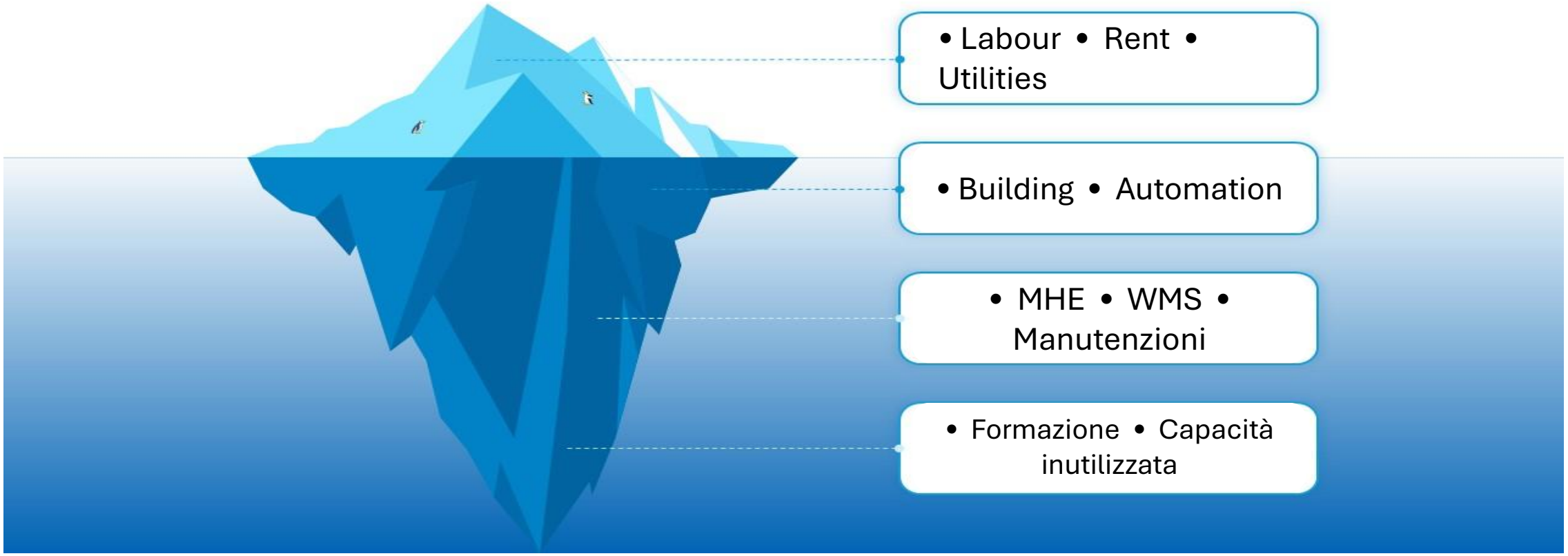
Se la crescita diventa un problema operativo, il modello logistico sta limitando il business.

• SEZIONE 2: IL MAGAZZINO

Il valore della variabilizzazione

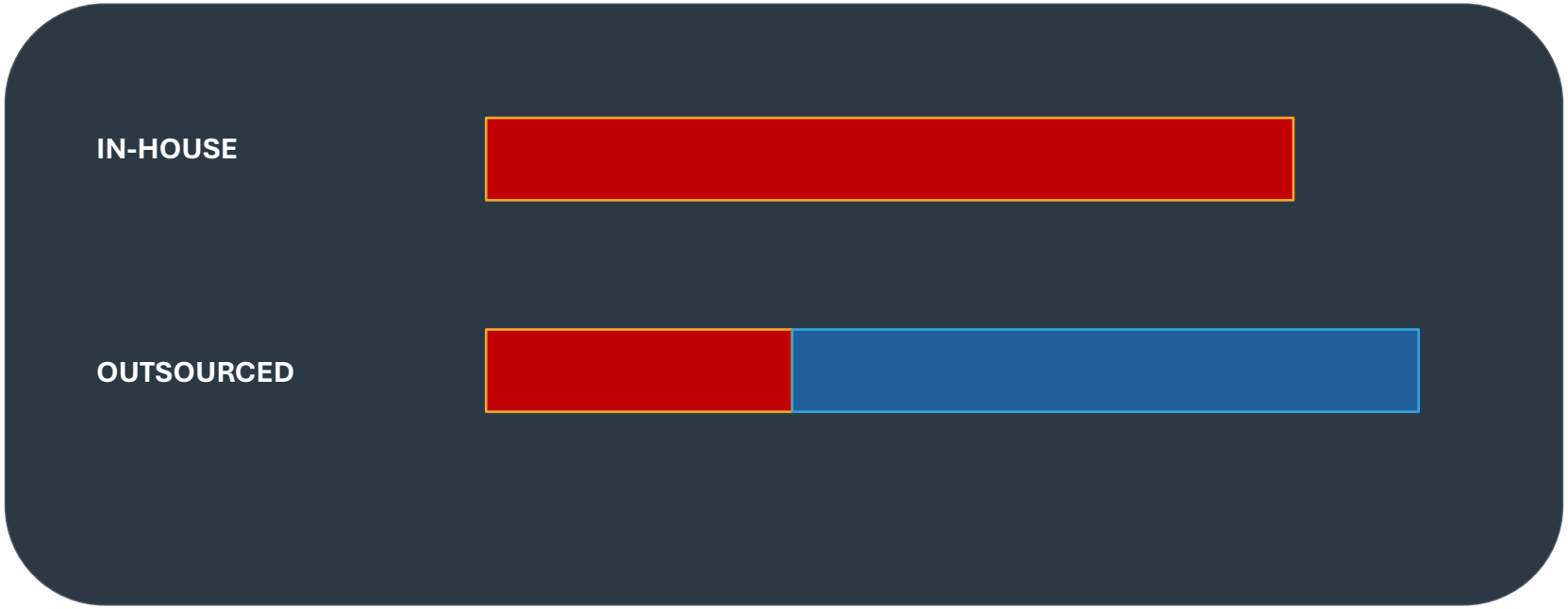


Costi visibili vs rischi



Il problema non è quanto costa il magazzino quando è pieno, ma quanto costa quando non lo è.

Il vero valore: trasformare rigidità in flessibilità



Variabilizzare non significa rendere tutto variabile.

Cosa succede se cambiano i volumi

Quando i volumi cambiano, cambia tutto

Esempio illustrativo con €10 M di costi fissi e €1 variabile per ordine

	10 M ordini	7 M ordini
Costi fissi	€10 M	€10 M
Costi variabili	€10 M	€7 M
Totale	€20 M	€17 M
Costo / ordine	€2,00	€2,43

VOLUME –30%

COSTO UNITARIO +21%

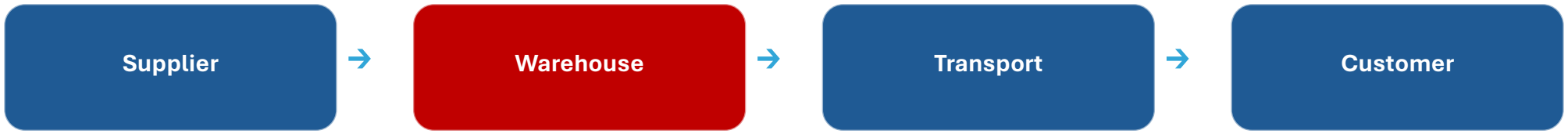
- SEZIONE 3: TRASPORTI

Magazzino e trasporti: un unico sistema



Warehouse optimization ≠ Supply Chain optimization

Magazzino e trasporti
non vanno trattati separatamente



Le ottimizzazioni locali

CENTRALIZZARE

↓ costo warehouse
↓ stock
↑ km
↑ rischio servizio

RIDURRE LO STOCK

↓ working capital
↑ frequenza
↑ spedizioni parziali
↑ trasporto

ORDINARE PIÙ TARDI

↑ servizio
↓ consolidamento
↑ urgenze
↑ costo

Il costo complessivo

La domanda non è “quanto costa il magazzino?”

Quanto costa servire il cliente?

Inbound + **Warehouse** + **Inventory** + **Outbound** + **Returns** + **Service**

Stesso fatturato ≠ stessa redditività

Ordini piccoli, alta frequenza, molte righe, urgenze e resi cambiano radicalmente il Cost-to-Serve.

- SEZIONE 4: MAGAZZINO E TRASPORTI

Scalabilità, competenze e tecnologia



Condividere ciò che da soli è difficile saturare



Magazzino condiviso • Forza Lavoro condivisa• Sinergie • Tecnologia condivisa

Competenze costruite sull’esperienza



Una soluzione testata in un sito diventa esperienza disponibile per il successivo.

Dalla tecnologia alle decisioni



MAGAZZINO

AMR • Goods-to-Person • Sortation • Dynamic slotting

TRASPORTI

Routing • Consolidation • Tendering • ETA prediction

La tecnologia è disponibile a tutti. La differenza è saperla applicare dove genera valore.

La chiave della competitività

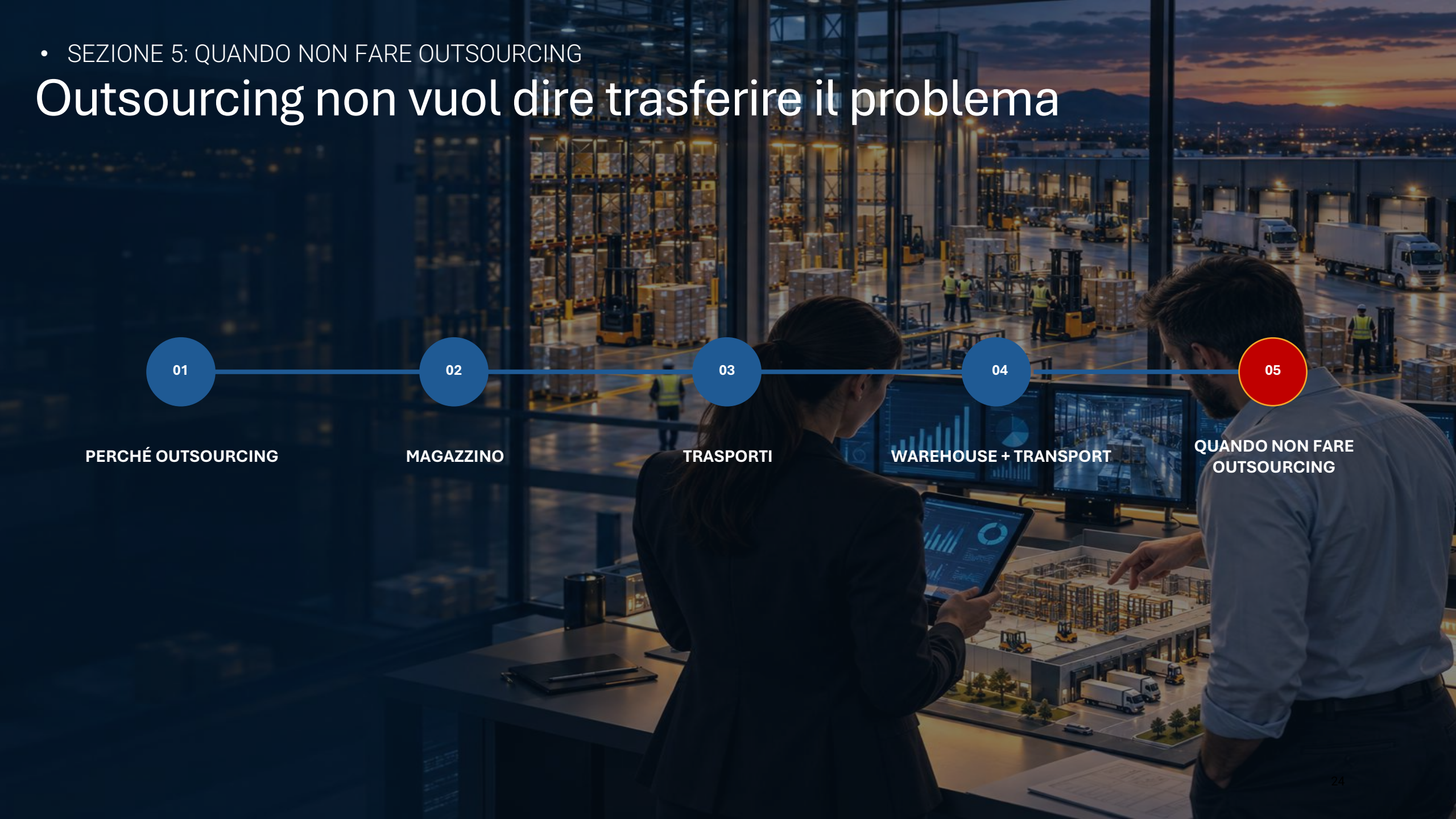


LOGISTICA COMPETITIVA

Costi | Servizio | Flessibilità | Velocità | Innovazione

- SEZIONE 5: QUANDO NON FARE OUTSOURCING

Outsourcing non vuol dire trasferire il problema



Quando è utile fare una valutazione ulteriore

ELEMENTO CHIAVE VP

La logistica è parte essenziale della value proposition e della relazione con il cliente.

PIENA UTILIZZAZIONE

Asset interni efficienti, saturi e con prestazioni già competitive.

SCARSA MATURITA'

Processi non standardizzati, KPI assenti, dati incompleti o responsabilità confuse.

NO GOVERNANCE

Nessuna struttura interna capace di guidare, misurare e sfidare il provider.

Un processo inefficiente non diventa automaticamente efficiente perché viene esternalizzato.

Esecuzione esterna, governance interna

3PL | EXECUTION

Operations
Personale ed asset
Gestione del magazzino
Trasporti
Continuous improvement

JOINT GOVERNANCE

COMPANY | GOVERNANCE

Strategia
SLA e KPI
Demand e network
Requisiti del business
Gestione del provider logistico

Business review • KPI • Innovation roadmap • Continuous improvement

A quali domande rispondere

01	**Quale problema vogliamo risolvere?**	Costo, capacità, servizio, competenze o velocità?
02	**Cosa rimane strategico?**	Customer promise, network, dati, standard e decisioni.
03	**Quanto vale il costo totale?**	TCO: transizione, IT, governance, rischi e exit cost.
04	**Quali KPI provano il successo?**	Costo, OTIF, qualità, produttività, flessibilità e innovazione.
05	**Come governiamo la transizione?**	Ownership, milestone, cut-over, business continuity e change.

- CONCLUSIONI

L’outsourcing non è il punto di arrivo.

01 **SCEGLIERE**

Dove crea davvero valore

→

02 **DISEGNARE**

Ruoli, responsabilità e modello

→

03 **GOVERNARE**

KPI, servizio e miglioramento

La domanda finale non è “outsourcing sì o no?”,
ma “quale modello ci rende più competitivi?”

Perché esternalizzare la logistica?

NON SOLO PER I COSTI

FLESSIBILITA’ + **SCALABILITA’** + **COMPETENZA** + **TECNOLOGIA**

↓

MIGLIORE COST-TO-SERVE

↓

VANTAGGIO COMPETITIVO

Quale modello logistico permetterà alla vostra azienda di competere meglio nei prossimi 5 anni?

FIEGE

FIEGE



Matteo Vicentini

Head of Projects, Processes and Systems
FIEGE Italy
T +39 3453597407
E matteo.vicentini@fiege.com

www.fiege.com

© **FIEGE** Logistik Stiftung & Co. KG

Joan-Joseph-Fiege-Straße 1 – 48268 Greven. The content of this document is protected under applicable law including copyright. We do not grant any rights regarding the content. In particular, it is not allowed to forward, to copy (also not by electronic means) or to change the content or parts thereof. Further any content shall be non-binding and shall not form the basis for legal claims, unless explicitly agreed otherwise.