

NUOVA INFRASTRUTTURA – NUOVE CAPACITÀ

magazzino a spostamento
automatico a Biberist

**La logistica unisce
produzione e mercato**

Intervista a Klaus Brammert,
CEO del Gruppo Bauwerk Boen

**Logistica senza
asset**

Sieber Vienna ci mostra
come funziona

**La rivoluzione
digitale**

Una maledizione o una
benedizione?



Editoriale

Chopin e la logistica di magazzino

Ai tempi di Frédéric Chopin (1810-1849) lo stoccaggio era organizzato più a livello individuale e locale rispetto a oggi. Tutte le aziende produttive e commerciali si rifornivano di prodotti nei propri «magazzini». La gestione dei magazzini consisteva al massimo nella tenuta di un registro delle scorte.

L'odierno stoccaggio e la gestione delle scorte sono paragonabili all'armonia e alla precisione delle opere di Frédéric Chopin. Strutture chiare, elevata competenza, ottimi strumenti e giusta interpretazione sono necessari non solo per creare composizioni per pianoforte, ma rappresentano anche i presupposti per la realizzazione di progetti di logistica più complessi. Le conoscenze nell'ambito della digitalizzazione ci aiutano molto in questo.

Ascoltate le opere di Chopin, i Notturmi ad esempio. Oggi sono disponibili online su Spotify o YouTube per tutti e in qualunque momento. E questo grazie alla digitalizzazione.

Vi auguro un'interessante visione e una buona lettura.

Christian Sieber
CEO del Gruppo Sieber

↳ Nuova infrastruttura – nuove capacità

Nella sede di Biberist, il Gruppo Sieber sta investendo in un magazzino a spostamento automatico. Da ottobre 2016, i clienti più esigenti avranno a disposizione 22'000 palette per realizzare piani di distribuzione in Svizzera.

Nel 2014 il Gruppo Sieber ha aperto la sua sede ufficiale a Biberist (Cantone Soletta). Determinanti per la scelta sono state non solo le grandi superfici di trasbordo e la buona posizione geografica, ma anche l'allacciamento ferroviario a doppio binario già esistente e il magazzino a spostamento automatico pronto ad accogliere palette fino a 1500 kg. In particolare la posizione ottimale nel cuore dell'Altopiano svizzero e gli allacciamenti ferroviari fanno di questa sede il punto di partenza ideale per piani di distribuzione centralizzati, nonché per le forniture ai magazzini dei retailer.

Il Gruppo Sieber sta investendo nella messa in servizio del magazzino originario della cartiera di Biberist. Poiché al suo interno è possibile stoccare palette di dimensioni fino a 130 x 130 cm, questa infrastruttura è non solo molto flessibile in caso di palette più grandi della norma, ma unica nel suo genere in Svizzera.

Da ottobre 2016, i nostri clienti avranno a disposizione 22'000 posti palette con aree di ingresso e uscita interamente automatiche, nonché ampie superfici per i servizi logistici a valore aggiunto.

Warehouse Management System

↳ Elevato livello di digitalizzazione con il nostro nuovo WMS

Nel nuovo magazzino a spostamento automatico di Biberist puntiamo sulle tecnologie più moderne. Il nostro nuovo sistema di gestione del magazzino automatizza e ottimizza i processi logistici in tutte le sedi del Gruppo Sieber e permette di visualizzare l'intero flusso di materiale all'interno dell'azienda. In questo modo i processi di stoccaggio vengono accompagnati da un flusso di informazioni trasparenti.

Il risultato per i nostri clienti: Valore aggiunto ai servizi logistici grazie alla digitalizzazione e alla tecnologia.





Klaus Brammertz
CEO, Bauwerk Boen Group

Con il marchio Bauwerk, il Gruppo Bauwerk Boen è diventato il leader sul mercato svizzero dei pavimenti in parquet. Nei suoi siti produttivi nazionali e all'estero, diretti dalla sede centrale di St. Margrethen, questa azienda dalla lunga tradizione realizza prodotti della migliore qualità. Dal 1935, a St. Margrethen, la Bauwerk fabbrica con cura e precisione parquet che si possono ammirare in numerosi showroom in tutta la Svizzera.

Con circa 1'900 collaboratori in tutto il mondo, il Gruppo Bauwerk Boen è sinonimo di elevati standard di sviluppo, produzione, posa e di tutti i servizi correlati.

La logistica unisce produzione e mercato

Gentile signor Brammertz, grazie tante per la sua disponibilità a rilasciarci questa intervista. Nel numero 1/2014 abbiamo già raccontato della nostra collaborazione e di come il Gruppo Sieber porta i prodotti di Bauwerk Boen ai clienti svizzeri. Adesso vorremmo sapere di più sui temi della digitalizzazione e della logistica di magazzino.

Christian Sieber: In qualità di produttore di parquet di ottima qualità, leader in Europa, lei conta molto sulle capacità di immagazzinamento. Dove gestisce i suoi magazzini e con quale funzione?

Klaus Brammertz: I nostri magazzini internazionali sono la garanzia del fatto che siamo in grado di mantenere le promesse fatte ai nostri clienti. Nel nostro mercato di sbocco più grande, la Svizzera, parliamo di un servizio di fornitura di parquet con relativa colla e battiscopa con consegna in cantiere, attivo 24 ore su 24. Questo è il nostro vantaggio sulla concorrenza che possiamo garantire in modo costante solo avendo un partner di logistica affidabile.

Christian Sieber: Per molte aziende la logistica di magazzino è un male necessario. Che significato ha per lei il magazzino nell'ambito del conflitto tra il vincolo di capitale e la soddisfazione dei clienti?

Klaus Brammertz: Poiché le richieste dei clienti sono sempre più personalizzate e diversificate, da anni i nostri assortimenti sono sempre più grandi, mentre i nostri pavimentatori si aspettano tempi di reazione sempre più brevi. Di conseguenza aumenta l'importanza di avere un magazzino adeguato, ma soprattutto il giusto partner logistico. Con l'ottimizzazione dei nostri tempi di reazione e quelli di Sieber, il vincolo di capitale si riduce della giusta misura.

Christian Sieber: Partiamo dal presupposto che, in futuro, il cliente (digitale) sarà ancora più esigente. Come vede le esigenze dei suoi clienti nei prossimi cinque anni?

Klaus Brammertz: I clienti si informeranno prevalentemente attraverso i sistemi digitali e potranno vedere anche l'intero effetto degli interni. Inoltre, i nostri clienti acquisteranno sempre più su Internet, sebbene

questa non sia ancora la fonte di acquisto predominante. Si svilupperanno nuove piattaforme per ottimizzare, in qualunque momento, i processi di ispirazione e informazione e per creare collegamenti con le fonti di acquisto o i processi analoghi, quali la posa del pavimento nei tempi richiesti. Dall'altro lato, i clienti continueranno a pianificare sempre più nel breve termine, ad esempio un pavimento per i successivi 3-5 anni e non più per l'eternità.

Christian Sieber: Come affronta queste sfide e come le realizza Bauwerk Boen? Cosa ci si aspetta dagli specialisti in logistica?

Klaus Brammertz: Stiamo lavorando intensamente alla digitalizzazione dell'esperienza di informazioni attraverso la realizzazione di interni personalizzati, nonché al collegamento dei nostri clienti pavimentatori tramite le piattaforme B2B. Per i nostri partner logistici, ciò comporta un maggiore collegamento dei sistemi IT. Le esigenze individuali dei nostri clienti finali porteranno ad una maggiore personalizzazione dei servizi offerti dal nostro partner logistico, quali ad esempio l'alle-

stimento e il confezionamento personalizzato di articoli di magazzino standard. Sono degni di nota anche i nostri prodotti Cradle2Cradle. Tra qualche anno riporterete i vecchi pavimenti dei nostri clienti nel nostro stabilimento di St. Margrethen per sottoporli a trattamenti.

Christian Sieber: Anche il Gruppo Sieber si trova ad affrontare queste sfide e oggi, all'interno della nostra azienda, stiamo lavorando allo sviluppo di un livello digitale di Supply Chain. Grazie alla nostra SLI (Sieber Logistic Integration) vogliamo riuscire a creare ed elaborare flussi di informazioni all'interno della nostra rete. Infine anche voi clienti potrete beneficiare di questo valore aggiunto.

Signor Brammertz, la ringrazio per questa conversazione e le auguro ancora tanto successo.



Logistica senza asset – Sieber Vienna ci mostra come funziona.



Sieber Logistics GmbH
Business Base 7Senses
Arsenalstrasse 11
AT-1030 Wien

Tel. +43 (0)664 855 80 71
info@sieber.at

Günter Watzl
Amministratore



Negli anni passati, la nostra sede di Vienna si è concentrata nei settori del trasporto marittimo e della supply chain nell'Europa Centrale. Poiché la Sieber Vienna lavora senza asset, Günter Watzl ha fatto di necessità virtù.

Anche nella nuova sede di Vienna, il Gruppo Sieber sviluppa soluzioni di logistica e supply chain affidabili e integra le capacità di immagazzinamento nel processo. In questo modo l'analisi dei costi complessivi è più efficiente e, allo stesso tempo, è possibile offrire al cliente la massima precisione. Due esempi di clienti anonimizzati chiariscono il nostro obiettivo.

Rinfuse con massima precisione di consegna

Per conto di un produttore di rinfuse trasportiamo prodotti dall'Austria orientale al Sud della Francia. Sebbene oggi giorno viaggiano fino a 8 autocarri, la nostra sfida è quella di essere precisi nella consegna. Su una distanza di oltre 1500 km, i tempi vanno rispettati al minuto per non gravare sui processi operativi e le condizioni infrastrutturali. Per soddisfare le esigenze dei clienti, Sieber immagazzina circa 2'000 palette nella grande regione della Francia meridionale e li rifornisce i destinatari delle merci con la massima precisione 24 ore su 24. Un progetto che convince committenti e destinatari.

Perfezionare le importazioni già nel porto

Una ditta commerciale europea fornisce semi in tutte le regioni del mondo. Il prodotto viene trasportato via mare in un porto del sud. Sieber subentra subito nel porto di arrivo, esegue controlli della qualità e dell'igiene, immagazzina i prodotti e separa i grandi imballaggi in unità di vendita. Grazie ad un contatto dinamico e proattivo, il nostro cliente è sempre al centro della nostra attenzione all'interno del magazzino e ciononostante è organizzato in maniera flessibile (anche in termini di costo).

Customer Experience

In qualità di fornitori di servizi logistici, anche nella sede di Vienna ci comportiamo come fornitori di soluzioni per il magazzino e non come semplici trasportatori. La creazione di valore e la «Customer Experience» nascono grazie ai servizi supplementari che siamo in grado di offrire ai nostri clienti, affinché anche loro possano beneficiare di vantaggi commerciali. Proprio a questo riguardo, Sieber investe molto nello sviluppo delle competenze necessarie, dei sistemi e delle risorse.

La rivoluzione digitale

Negli ultimi decenni nessuna innovazione ha lasciato tracce così profonde come quelle che ci si attende dai sistemi di digitalizzazione. Già oggi la digitalizzazione è onnipresente nei processi di tutti i giorni. Nei prossimi cinque anni cambierà ancora qualcosa. È una maledizione o una benedizione?

L'ondata di digitalizzazione è tangibile già oggi. Gli eventi sul tema della digitalizzazione sono innumerevoli. Nel settore logistico la digitalizzazione ha fatto notevoli passi avanti negli anni. Cosa ne sarebbe oggi delle gestioni del magazzino, dei piani di follow-up dei prodotti, delle disposizioni di trasporto, delle attività di sdoganamento e delle fatturazioni senza delle applicazioni efficienti?

Sfide operative in particolare per le PMI

Sono proprio le piccole e medie imprese che devono affrontare il problema di quale mezzo utilizzare a sostegno dei processi commerciali. Oggi esistono software di ogni genere. Infine si pone il problema di come riunire questi sistemi in un progetto efficiente ed efficace. Questo compito non richiede soltanto un impegno finanziario ma anche competenze e risorse.

Digitalizzazione vuol dire Change Management

L'adattamento e il continuo sviluppo delle esigenze dei clienti, dei sistemi e dei processi richiede, da parte dei collaboratori, un'elevata comprensione dell'obiettivo generale e delle condizioni quadro. Solo

servendoci di collaboratori propensi al cambiamento saremo in grado, ad esempio in qualità di specialisti in logistica, di realizzare le richieste dei nostri clienti e acquisire una maggiore efficienza.

I collaboratori del futuro nel settore logistico

In futuro, i nostri collaboratori saranno affiancati da dispositivi autonomi per l'allestimento degli ordini, verranno trasportati da autocarri autonomi e guidati da sistemi all'interno delle strutture del magazzino. Per molte persone tutto ciò comporta disagio e paura. La risposta a questo problema è la formazione, la qualificazione e il servizio al cliente. La logistica è un business fatto di persone. I nostri clienti vogliono un partner o un fornitore che non gestisca le cose servendosi solo dei sistemi digitali, ma una persona che sia sempre disponibile a offrire il proprio supporto, la propria consulenza e che in casi eccezionali si dia da fare per risolvere i problemi. Questo non è solo il compito dei quadri ma anche la futura essenza di tutte le funzioni. I collaboratori impegnati, formati e orientati al cliente troveranno sempre delle sfide nel settore della logistica.

Opportunità per aziende moderne e propense al cambiamento

Siamo consapevoli di dover affrontare queste sfide e all'interno della nostra azienda stiamo sviluppando un livello digitale di Supply Chain. Grazie alla nostra SLI (Sieber Logistic Integration) vogliamo creare ed elaborare flussi di informazioni all'interno della nostra rete, utilizzare delle applicazioni specifiche e creare la massima trasparenza. Con queste basi vogliamo essere già pronti per padroneggiare i futuri modelli aziendali e creare valore aggiunto per i nostri clienti.

La disciplina regina della logistica contrattuale – Allestire insieme le soluzioni logistiche.

La spiccata attenzione all'individualità dei clienti rende la logistica contrattuale la «disciplina regina» nell'ambito dei servizi logistici. Si contraddistingue per le relazioni di collaborazione che intercorrono tra i caricatori e i fornitori di servizi logistici. Poiché le attività di logistica contrattuale vengono gestite in base alle esigenze specifiche dei caricatori, ai fornitori di servizi logistici viene chiesto di dare nuovi impulsi al mercato della logistica contrattuale con progetti innovativi. In questo contesto la riduzione dei prezzi rappresenta il motivo principale per l'outsourcing dei servizi di logistica contrattuale. I fornitori di servizi logistici ricevono un'ottima consulenza quando si dedicano sistematicamente allo «sviluppo del prodotto e del servizio» per ottenere, attraverso progetti innovativi, effetti di riduzione dei costi, il miglioramento della qualità e un maggiore rendimento. La comprensione dei problemi legati alle esigenze e alle condizioni quadro, l'elevata qualità dei dati (elettronici) e la corretta presentazione delle strutture quantitative sono i fattori di successo critici. I caricatori e i fornitori di servizi logistici dovrebbero

pertanto, sin dall'inizio di un progetto di sviluppo, comportarsi in modo aperto, trasparente e collaborativo. Una soluzione di logistica contrattuale non potrà avere successo fin dall'inizio se il caricatore trasferisce i suoi problemi irrisolti ad un prestatore di servizi senza contribuire personalmente e in modo costruttivo a trovare una soluzione comune. Il contatto crea un rapporto di fiducia tra il fornitore di servizi logistici e il caricatore. Anche l'esperienza del fornitore di servizi logistici all'interno del settore è un altro fattore di successo critico nell'ambito della logistica contrattuale. Il successo operativo nella logistica contrattuale si fonda, non da ultimo, sulla combinazione bilanciata di fiducia e controllo delle attività quotidiane.

Lecture consigliate: Tyssen, Christoph; Klaas-Wissing, Thorsten & Stölzle, Wolfgang. (2010). Studie Kontraktlogistik: Geschäftsbeziehungen in der Kontraktlogistik erfolgreich gestalten, verstehen, konzipieren, implementieren. Editore: Cuvillier.
Contatto: dott. Thorsten Klaas-Wissing, vice-direttore dell'Università di San Gallo, cattedra di gestione logistica, e-mail: thorsten.klaas@unisg.ch, www.logistik.unisg.ch





the way of logistics

Sieber Svizzera

Aigle · Allaman · Altstätten
 Au · Bedano · Berneck · Biberist
 Chiasso-Balerna · Dietikon
 Kloten · Pratteln · St. Margrethen
 Villeneuve · Widnau

Sieber Austria

Lauterach · Vienna · Wolfurt
 Infoline +43 (0)5574 71900 15

Sieber USA

New York

Sieber Vietnam

Ho Chi Minh City

www.sieber.ch

info@sieber.ch

Infoline +41 (0) 800 817 070

