

La rivoluzione logistica è tecnologica

Natale in casa Scatigna

Una crescita straordinaria iniziata trent'anni fa da una bancarella di mercato ambulante, oggi ampliata ad un orizzonte davvero planetario. Grazie (anche) alla logistica

■ NICOLETTA FERRINI

Dalla bancarella di un mercato rionale ad una multinazionale da settanta milioni di euro di fatturato in trent'anni: quella di Stefano Scatigna è la storia di un vero "self made man", una realtà tutta italiana, anzi, tutta pugliese. L'azienda di Stefano Scatigna è infatti cresciuta negli anni raggiungendo dimensioni internazionali pur mantenendo solide radici a Martina Franca (TA), nel cuore della Valle d'Itria. Nata nel 1978 come impresa di vendita ambulante, dopo sette anni l'attività si è concentrata prima sulla vendita all'ingrosso e quindi, dopo altri dieci, sull'import/export. Oggi il Gruppo Scatigna è una realtà che conta 130 dipendenti, 1.500 fornitori sparsi tra Italia, Estremo Oriente (Cina, Hong Kong, Malesia, Thailandia, Vietnam) ed America Latina (soprattutto Argentina) e un pacchetto di circa 4.000 clienti attivi (tra cui Bricoflex, Cavarmarket, Gruppo Despar, Rica, Sreban, Superconti e tanti altri). L'attività va dalla vendita all'ingrosso a quella al dettaglio, dall'importazione alla distribuzione (non solo in Italia, ma anche in



Spagna, Francia, Grecia, Albania e nei Paesi dell'ex-Yugoslavia). Del gruppo fanno parte tre società (vedi box) cui fanno riferimento diversi marchi e specifiche aree di attività. La Due Esse Christmas importa e commercializza articoli per le feste (circa 10.000 referenze) grazie alla quale il Gruppo ha guadagnato una posizione di leadership nel particolare settore della decorazione natalizia. Non a caso l'attività della Due Esse Christmas rappresenta da sola il 30% del fatturato del gruppo. Due Esse Distribuzioni gestisce, invece, oltre 20.000 differenti prodotti appartenenti alle più svariate tipo-



Una storia eccezionale: un imprenditore pugliese - Stefano Scatigna, foto a sinistra - inizia la sua attività con una bancarella al mercato rionale e oggi governa un perimetro di imprese da settanta milioni di euro. Tutte all'insegna delle feste più tradizionali o recenti, offrendo prodotti "su misura" dal Santo Natale ad Halloween eccetera lungo tutto il calendario. Una logistica complessa, con esigenze gestionali spesso opposte risolta all'insegna dell'alta tecnologia. In basso Vito Telesca, responsabile della logistica e dei Sistemi Informativi

logie merceologiche: dagli articoli per la casa all'attrezzatura per lo sport, dai giocattoli agli articoli per giardino e giardinaggio, dalla piccola oggettistica decorativa agli articoli da regalo. Pirotecnica Martinese, infine, si occupa specificatamente di giocattoli pirotecnici e spettacoli pirotecnici. Aree merceologiche così diverse implicano evidentemente gestioni molto diverse. Da un lato l'area Due Esse Christmas, a causa della

merciale del gruppo, dedicato alla vendita al dettaglio ed all'ingrosso, è suddiviso tra Due Esse Cash (vendita all'ingrosso) e Smart Trade-Negozii Scatigna (vendita al dettaglio). Il "quartier generale" del Gruppo ha sede nell'area industriale di Martina Franca e si articola su due edifici. Il primo - quello di Due Esse Distribuzioni e Pirotecnica Martinese, che è anche la sede storica dell'azienda - ospita uffici, showroom ed esposizione permanente per la vendita all'ingrosso nonché un magazzino di circa 20.000 metri quadri disposto su due piani. A duecento metri di distanza sorge il nuovissimo edificio Due Esse Christmas che comprende oltre alle aree ufficio, anche un magazzino di 12.000 metri quadri su quattro piani.



di eventuali personalizzazioni e modifiche che lo rendono ancor più rispondente alla domanda dei mercati di riferimento. All'azienda produttrice, che molto spesso si trova dall'altra parte del mondo, Due Esse fornisce, quindi, le specifiche relative ad ogni eventuale modifica e personalizzazione e tutte le indicazioni relative al confezionamento e al packaging per cui il prodotto arriva in Italia già barcodato. Nel frattempo i servizi interni di marketing e promozione si attivano per lo studio del materiale promozionale e l'inserimento dei nuovi prodotti nei cataloghi commerciali. Una volta chiuso l'accordo di fornitura, i prodotti selezionati

Una supply chain allungata

L'approvvigionamento avviene principalmente - ma non solo - al di fuori dei confini nazionali, in Estremo Oriente e Sud America. I commerciali dell'azienda, come veri e propri "scout", letteralmente volano da una parte all'altra del mondo alla ricerca di nuovi prodotti. Una volta individuato un



Tipici prodotti distribuiti dal Gruppo Scatigna: in totale le referenze sono circa 30.000, 4.000 i clienti attivi, 5.000 i colli spediti/giorno con punte di 8.000. I magazzini impegnano 32.000 metri quadri coperti su più edifici e più piani



e testati entrano ufficialmente a catalogo e vengono collocati nell'esposizione permanente di Martina Franca, dove i clienti hanno la possibilità di visionare, scegliere e ordinare i prodotti e, per grossi ordinativi, richiedere modifiche e personalizzazioni.

Gli ordini in arrivo dai clienti, inseriti nel sistema gestionale, determinano quindi l'emissione degli ordini di produzione. Lo "stretto" dell'azienda, la possibilità di effettuare congrui ordinativi con largo anticipo in previsione delle principali festività, permettono di gestire le fasi di produzione e di approvvigionamento minimizzando i rischi.

Il punto di riferimento per tutta la merce in entrata è il Porto di Taranto dove arrivano i container dall'estero e dove il personale del Gruppo effettua un primo controllo a campione di tutta la merce che, infine, viene stoccata nei magazzini di Martina Franca. La successiva distribuzione ai clienti avviene principalmente su gomma, il 50% in conto proprio (l'azienda ha una flotta di 20 mezzi), l'altro 50% attraverso spedizionieri, corrieri e padroncini.

mantenimento della competitività aziendale.

C'era, innanzitutto, la necessità di limitare il più possibile l'inevitabile errore umano nelle operazioni di magazzino, che la maggiore complessità dei processi aveva contribuito ad amplificare. C'era la difficoltà crescente di tracciare la merce e di elaborare con maggior precisione i dati provenienti dal magazzino. C'era un uso spropositato, predominante ed anacronistico della carta. C'erano, soprattutto, da ridimensionare gli elevati costi legati alla logistica. Appariva inevitabile fare un salto di qualità da un punto di vista tecnologico.

Il problema viene affidato da Stefano Scatigna a Vito Telesca e a Nicola Biasi (responsabile IT

I partner tecnologici

LXE Inc. è una divisione di EMS Technologies (Nasdaq, ELMG). Con sede in Norcross, Georgia (USA), LXE progetta e produce computer wireless industriali e soluzioni per l'acquisizione dati rivolte a migliorare le prestazioni delle supply chain. Fondata nel 1970, LXE ha consolidato il proprio nome grazie allo sviluppo di sistemi di comunicazione wireless per il programma spaziale statunitense. EMS ha colto il potenziale di questa tecnologia anche per usi industriali e da tale intuizione è nata LXE, produttrice di soluzioni per applicazioni industriali e logistiche: dai computer portatili e veicolari ai terminali per l'acquisizione dati alle infrastrutture di rete wireless in completa sicurezza, fino al supporto tecnico. LXE offre anche una completa gamma di servizi chiavi in mano che includono l'integrazione di prodotti complementari, la gestione del progetto e dell'installazione, la progettazione della rete, il supporto tecnico post-vendita e la manutenzione dei dispositivi. In Italia il quartier generale dell'impresa si trova a Pomezia.

Fonte: LXE Italia - www.lxe.com/it

Replica Sistemi, azienda mantovana fortemente radicata sul territorio nazionale con oltre 600 installazioni attive ma con presenze anche all'estero. Produttrice di software dedicati, è tra i principali riferimenti per la gestione della logistica di magazzino e la supply chain. Tra le soluzioni più note e diffuse Stock System rappresenta uno dei migliori prodotti per la gestione integrata della supply chain. Fondata nel 1980, oggi Replica Sistemi è un gruppo di oltre 140 persone che ha fatto della logistica il vero proprio core business aziendale con innumerevoli realizzazioni di successo in Italia e all'estero.

Il sito dell'azienda è: www.replica.it



2007: l'anno della svolta

Il 2007 è stato un anno fondamentale per il Gruppo: la crescita aziendale, l'ampliamento del giro d'affari a livello anche internazionale rendeva infatti non più rimandabile la realizzazione di un nuovo magazzino dedicato all'attività Due Esse Christmas. Ed è stata proprio la nascita del nuovo magazzino l'occasione per meditare una svolta, ripensare le dinamiche gestionali e scegliere alcuni "nodi" che minacciavano il

& Logistica del Gruppo il primo e responsabile dell'area software il secondo) proprio all'inizio del 2007. Le indicazioni della proprietà sono chiare: il nuovo magazzino deve essere totalmente ripensato, ammodernato nelle sue procedure, i costi abbattuti, le percentuali di errore minimizzate.

A Vito Telesca viene data carta bianca e piena fiducia, ma questo - com'è noto - non basta a risolvere il problema anche se rappresenta un buon punto di partenza. Telesca e Biasi attivano una ricerca dei partner tecnologici ideali per risolvere il classico problema di tante aziende di questo tipo per le quali, ad un dato momento, l'organizzazione logistica si mostra inadeguata rispetto all'incremento dei volumi. La selezione si concentra infine su LXE (*vedi box*) e su Replica Sistemi, produttrice del software applicativo gestionale StockSystem (*vedi box dedicati*). Messa insieme gli attori, è tempo di andare in scena.

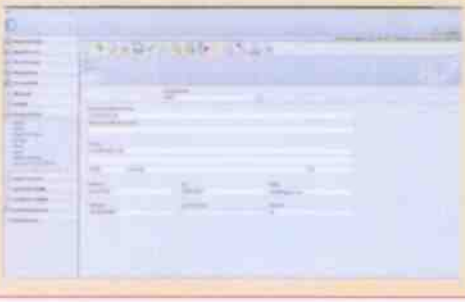
«A quel punto, c'era tutto da fare e pochissimo tempo per farlo - ricorda Telesca - eravamo a maggio e l'obiettivo era inventariare il 31 Dicembre 2007 con i nuovi palmari LXE MX7 e, quindi, iniziare a lavorare con il nuovo sistema già dal 1° Gennaio 2008». Nonostante i tempi stretti, in meno di otto mesi il sistema viene studiato, installato, provato e messo a regime. Il progetto nel suo complesso (progettazione, software ed hardware) è costato oltre 100.000 euro. «Soldi ben spesi - a sentire Telesca - perché oggi, già dopo pochi mesi, è possibile vedere i primi risultati».

La realizzazione del progetto è stata però tutt'altro che una passeggiata: «Abbiamo iniziato l'applicazione del nuovo sistema dal settore Christmas perché il periodo primavera/estate era l'ideale per iniziare a conoscere il software e abituarci al sistema - racconta Telesca - senza lo stress delle consegne. Siamo partiti dall'inventario della merce presente in magazzino aggiungendo nel tempo i successivi arrivi». Pur avendo attivato il nuovo sistema in un periodo di relativa calma, il magazzino era comunque operativo e pertanto l'installazione degli access point e dei cablaggi è stata eseguita con gli articoli posizionati e i magazzinieri all'opera.

Un'altra difficoltà era determinata dalla particolare configurazione del magazzino realizzato, a causa di insopprimibili vincoli fisici, su ben quattro piani. «Questa particolare conformazione dell'edificio - commenta Telesca - ha reso necessario tarare molto bene l'intensità del segnale degli access point che, se troppo elevato, poteva creare conflitti con i segnali emessi dagli access point installati sugli altri piani». Inoltre, poiché nel magazzino la percentuale di scaffalature è appena del 10% rispetto alla superficie utile e per il resto il materiale viene stoccato a terra, talora a doppio livello, occorreva disporre perché il segnale fosse sufficientemente

Come ti sistemo il magazzino

Il "cervello" del magazzino DueEsse Christmas del Gruppo Scatigna è il software StockSystem, realizzato da Replica Sistemi. StockSystem è un software dipartimentale, parametrico, multi-società e multilingua per la gestione della logistica di magazzino attraverso le tecnologie del codice a barre, della radiofrequenza e del voice. Progettato per garantire la massima flessibilità, può essere configurato privilegiando esigenze e funzioni diverse ed è integrabile con la maggior parte dei sistemi gestionali e ERP presenti sul mercato. StockSystem è facilmente personalizzabile in funzione delle caratteristiche strutturali del magazzino, delle merceologie e delle logiche di movimentazione.



A centro pagina particolare esterno dei magazzini e degli interni, malgrado importanti vincoli fisici e strutturali, che hanno imposto severe analisi di configurazione e taratura. Oggi il sistema opera perfettamente ed è inoltre interfacciato con il gestionale aziendale. Anche la distanza tra il CED e uno dei magazzini (quattrocento metri in area collinare) è stata brillantemente superata

Nome in codice MX7

Se Stock System è il cervello, il palmare MX7 di LXE è il "braccio" del magazzino Due Easi: ergonomico e ultra-leggero, MX7 è, allo stesso tempo, tanto robusto da resistere anche in ambienti fortemente ostili. Grazie al lettore laser multifocale, MX7 permette una lettura da una distanza che può oscillare dai 10 cm agli oltre 10 metri. La vibrazione dell'impugnatura comunica all'operatore il buon esito della scansione, permettendo così di essere percepito anche in ambienti molto rumorosi. MX7 è dotato di sistema operativo Windows CE 5.0, processore Intel XScale PXA255, opzione Bluetooth e comunicazione radio 802.11b/g. L'innovativa tecnologia LXE ToughTalk™ consente di eseguire, sulla stessa unità, sia l'applicazione vocale sia la scansione tradizionale dei codici a barre. La tastiera riconfigurabile è progettata in modo tale da proporre cinque tasti funzione speciali personalizzabili che consentono all'operatore di accedere velocemente a funzioni specifiche all'interno delle proprie applicazioni.



potente da superare gli ingombri presenti nelle varie corsie, ma non troppo per evitare che questo creasse conflitti o ridondanze in fase di lettura.

Flessibili per definizione

«Abbiamo utilizzato access point Cisco che ci hanno dato grandi soddisfazioni, perché hanno dimostrato notevole affidabilità dal punto di vista del segnale e della sua continuità - spiega Telesca -. All'inizio, queste antenne hanno anche dovuto funzionare con prolungate suspensioni di energia in quanto lavoravamo con l'elettricità fornita da un gruppo di continuità a combustibile. Ogni giorno, a mezzogiorno, per circa un mese, tutto l'impianto veniva spento, ma tutto questo non ha avuto però alcun tipo di ripercussione. In base alla mia esperienza ritengo che altri access point avrebbero probabilmente iniziato a creare dei problemi, avrebbero perso le configurazio-

ni e così via. Questi, invece, hanno continuato a funzionare regolarmente».

Un ulteriore elemento critico era legato a problemi di compatibilità delle antenne. «Avevamo e abbiamo tredici access point non Cisco installati nell'intera area del CED per la trasmissione dei dati interni. Tuttavia, le apparecchiature negli uffici hanno schede di rete incompatibili con gli access point più recenti - racconta Telesca -. Ma è stato sufficiente installare un solo access point Cisco per coprire tutta l'area/uffici senza alcuna interferenza».

La particolare geografia del territorio su cui sorge il magazzino ha offerto ulteriori sfide al sistema integratore delle imprese coinvolte: il magazzino Christmas ed il CED ci sono infatti circa duecento metri non lineari. La zona è collinare.

Per collegare i due edifici del complesso sono stati impiegati quattrocento metri di fibra ottica ed un canale privilegiato, un collegamento in radio frequenza con un cannone ottico per quanto riguarda la linea di back up che entra in funzione solo quando il segnale viene a mancare cosa che in questo caso, come spiega Telesca, è meno improbabile di quel si potrebbe pensare.

Tra il CED e il magazzino Christmas corre, infatti, anche una strada provinciale e senza adeguate predisposizioni il semplice passaggio di una grossa ruota, per esempio, è sufficiente ad inter-

rompere il collegamento che è essenziale per lo svolgimento delle attività di magazzino.

Proprio dall'ufficio ordini e fatture del CED, infatti, partono tutte le informazioni operative per il magazzino: il software StockSystem s'interfaccia infatti con il gestionale utilizzato all'interno del CED sia per quanto riguarda la presa in carica della merce in entrata, sia nell'elaborazione delle commesse in uscita.

Nel primo caso si occupa di suggerire la miglior collocazione per lo stoccaggio della merce a magazzino. Per quel che riguarda, invece, la fase di outbound, il CED invia al magazzino Christmas un ID con le missioni di picking da eseguire.

Entriamo quindi nei magazzini per vedere gli operatori all'opera: il pickerista attiva la sua missione "sparando" sulla stampata con la sua pistola scanner LXE MX7 d'ordinanza. Con questa operazione non solo arriva la missione ma se ne aggiudica anche l'esclusiva: ogni pistola MX7 appartiene in maniera esclusiva, infatti, ad un solo operatore ed ha specifiche user ID e password per l'accesso.

Tutto questo permette di avere a sistema e monitorare le attività di ciascun operatore. Una volta caricata la lista nel proprio palmare,

Un dipendente all'opera: tutti i magazzini sono mappati e il percorso del pickerista ottimizzato. L'adozione del palmare MX7 di LXE, unitamente al software gestionale StockSystem di Replica Sistemi, sono stati i pilastri tecnologici dell'intervento, coordinato dai responsabili IT & Logistica (Vito Telesca) e dell'area Software del Gruppo (Nicola Biasi).



sullo schermo di MX7 appaiono, secondo il migliore ordine di prelievo, le referenze utili a completare l'ordine. Il sistema è stato sviluppato affinché l'operatore di magazzino compia tutte le operazioni secondo precise logiche di preparazione del carico, nonché seguendo il percorso di prelievo più veloce (prima per piani e poi per corsie).

È anche vero che, nella fase di progettazione, si è voluto tenere conto non solo dell'ottimizzazione delle operazioni e dei percorsi, ma anche delle abitudini delle persone. «Avevamo deciso di conservare il più possibile la sistemazione originaria delle merceologie per facilitare l'apprendimento ai nostri magazzinieri e ridurre l'impatto delle nuove tecnologie sulle abitudini consolidate - racconta Telesca -. Perciò abbiamo assunto la mappatura pre-esistente quale base per l'ottimizzazione e quindi apportato solo i miglioramenti più performanti».

Il WMS di Replica Sistemi suggerisce ovviamente la disposizione della merce in magazzino secondo un preciso "ABC logistico": una volta selezionata una serie di parametri, StockSystem suggerisce l'ottimale disposizione delle merci (per esempio, quelle a più alta movimentazione più vicino alle porte di uscita o nelle zone di frequente passaggio; quelle a più bassa movimentazione in aree più lontane o a più bassa frequenza di passaggio e così via).

«Il software è per definizione flessibile e quindi in continua evoluzione, e stiamo tenendo conto anche delle esigenze che ci vengono presentate dal personale di magazzino - spiega Telesca -. Le prime analisi di performance e dei benefici dall'introduzione del nuovo sistema registrano un miglioramento significativo soprattutto per quel che riguarda la riduzione dei tempi morti e la minimizzazione dell'errore, grazie anche al lavoro di Nicola Biasi, il



I numeri di un super-Gruppo

- 30** gli anni di attività dell'impresa
- 70** in milioni di euro. Il fatturato oggi
- 130** i dipendenti diretti
- 1.500** i fornitori, sparsi tra Italia, Estremo Oriente (Cina, Hong Kong, Malesia, Thailandia, Vietnam) ed America Latina (soprattutto Argentina)
- 4.000** i clienti attivi
- 30.000** le referenze gestite presso i magazzini descritti nell'articolo
- 5.000** i colli spediti/giorno (8.000 nei momenti di picco)
- 24/48** ore il lead-time di consegna in tutta Italia
- 32.000** in metri quadri. La superficie coperta dedicata alle attività di magazzino
- 20** i mezzi di proprietà per la distribuzione. Il 50% delle consegne è gestito direttamente

nostro programmatore interno, capace di mettere in relazione due software estremamente diversi, come lo Stock System e il nostro attuale gestionale "Taxi".

Il vecchio sistema, per esempio, non forniva alcuna indicazione in merito all'ordine in cui effettuare il picking, al piano di collocazione della merce, alla presenza o meno di un prodotto in magazzino.

Era l'operatore stesso a "creare" in base alla sua esperienza (e memoria) il percorso migliore per completare l'ordine con il rischio di arrivare su di una posizione e trovarla vuota, perdendo tempo prezioso. "Oggi, non è più così" - dice Teleca - perché StockSystem crea liste di prelievo precise che permettono di evitare giri a vuoto.

Il sistema segnala per tempo la rottura di stock a tutto vantaggio non solo dell'operatore, ma soprattutto del cliente. Non solo, ma prima dell'arrivo dei palmarci LXE MX7 le percentuali di errore erano molto alte.

Ora, invece, dovendo l'operatore "spare" su ogni merce/lotto al momento del suo prelievo, è lo stesso palmarci a segnalare un eventuale errore, come per esempio la presa in carica di un item sbagliato. Lo stesso palmarci offre indicazioni su quanti colli devono

Da Halloween al Party Time

Natale, principalmente, con tutto quello che è utile per aumentare il clima di festa e di gioia domestica. E poi Halloween, la Santa Pasqua, i Party da organizzare per le più svariate occasioni: il Gruppo Scatigna declina la voglia di festa in circa 30.000 referenze, dalle più classiche alle più originali, ma sempre finalizzate ad offrire un catalogo completo per tutte le grandi occasioni del calendario o per le proprie, famigliari celebrazioni.

Queste le società nel perimetro del Gruppo:



Due Esse Christmas: venti categorie di prodotti per celebrare a tutta gioia le festività più care e attese. Decorazioni, addobbi, alberi di Natale, prodotti per il presepe e immagini di Babbo Natale... Il resto del campionario si suddivide in articoli per la Pasqua, il carnevale, Halloween e San Valentino.

Due Esse Distribuzioni: 10.000 codici di articoli per la casa, il tempo libero, l'oggettistica, gli articoli da regalo, la scuola, la cosmetica, una vasta scelta di articoli per il gioco e lo sport. L'elenco delle categorie copre ogni settore come la merceria, il fai da te, la cucina, l'arredo e i suoi complementi, gli articoli per il mare e il giardino, candele decorative, comici e quadri, pelletteria e articoli per viaggiare.

Due Esse Cash: il "braccio commerciale" del Gruppo Due Esse per la copertura del canale Grande Distribuzione - Distribuzione Organizzata per far fronte alle necessità dei Grandi Clienti (per quantità...)

Pirotecnica Martinese: vendita ed organizzazione di prodotti e spettacoli pirotecnici



risultare al completamento di ciascuna missione consentendo un ulteriore rapido controllo finale". Il prossimo passo in programma è la meccanizzazione del magar-

zino Due Esse Distribuzioni. Un'altra sfida, molto diversa, ma altrettanto complessa. Il magazzino Due Esse Distribuzioni, infatti, non solo si presenta differente dal punto di vista struttu-

rale (20.000 metri quadri su due piani), ma soprattutto le referenze al suo interno sono molto più numerose e soprattutto assai diverse tra di loro per tipologia, metodologia di stoccaggio e mo-

vimentazione. tempi di ordine/consegna. È una sfida, però, che non spaventa affatto né Scatigna né Teleca né il personale che opera in magazzino, gente davvero abituata alle grandi sfide. ■



DGL
LOGISTICE

Locazione Magazzini disponibilità immediata da € al mq 30,00/annui

LOTTE DA 1.000 A 30.000 METRI QUADRI
ANCHE PER PERIODI INFERIORI A 6 ANNI

SERVIZI FERROVIARI E LOGISTICI ON SITE
GUARDIANA - VIDEOVIGILANZA

Facilmente raggiungibile attraverso la A1 Milano-Napoli
il polo logistico è situato a circa 40 km dal D.R.A. di Roma
a ridosso del casello Anagni-Flugli termi

DGL Logistics S.p.A. ☎ +39 0775 772210- 0775 774625
Loc. Fannaina ☎ +39 0775 769452
03012 Anagni (FR) 🌐 www.dglogistics.com