

MA QUANTO MI COSTI?

Elementi per governare il costo del trasporto



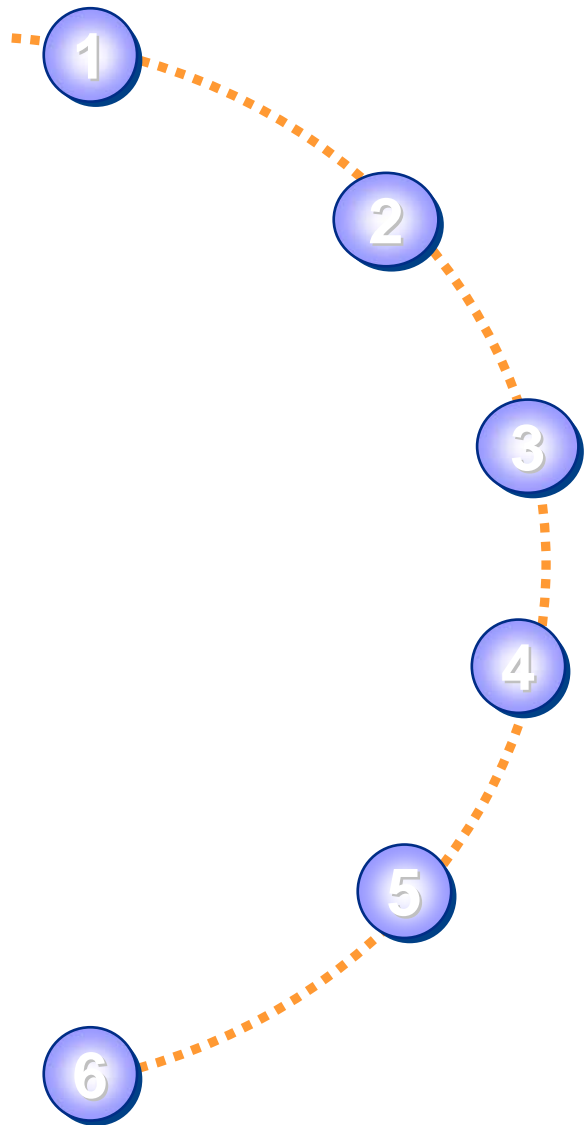
Bologna, 6 maggio 2009

ANA ISABEL CASADO MELGOSA
Di.Tech

- ▼ **Due possibili percorsi**
 - ▼ per 'governare' ed eventualmente provare ad ottimizzare il costo del trasporto
 - ▼ per la valutare l'impatto sul costo del trasporto dei cambiamenti sul network logistico
- ▼ **Con l'obiettivo di dare degli spunti**

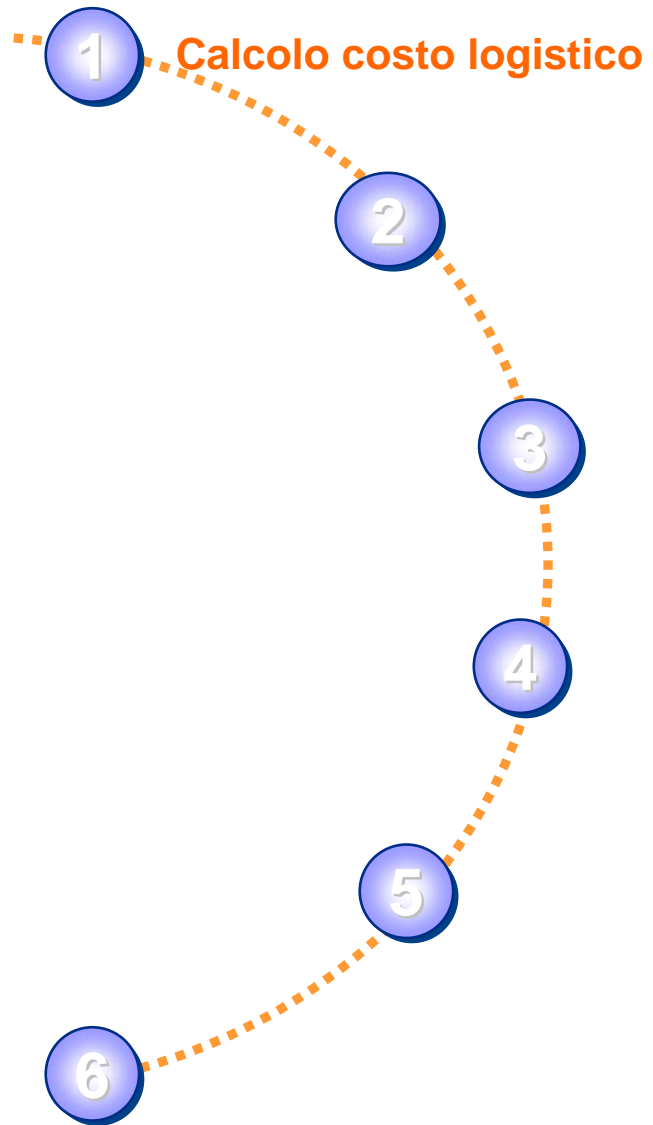


Percorso 1: Valutazione attuale





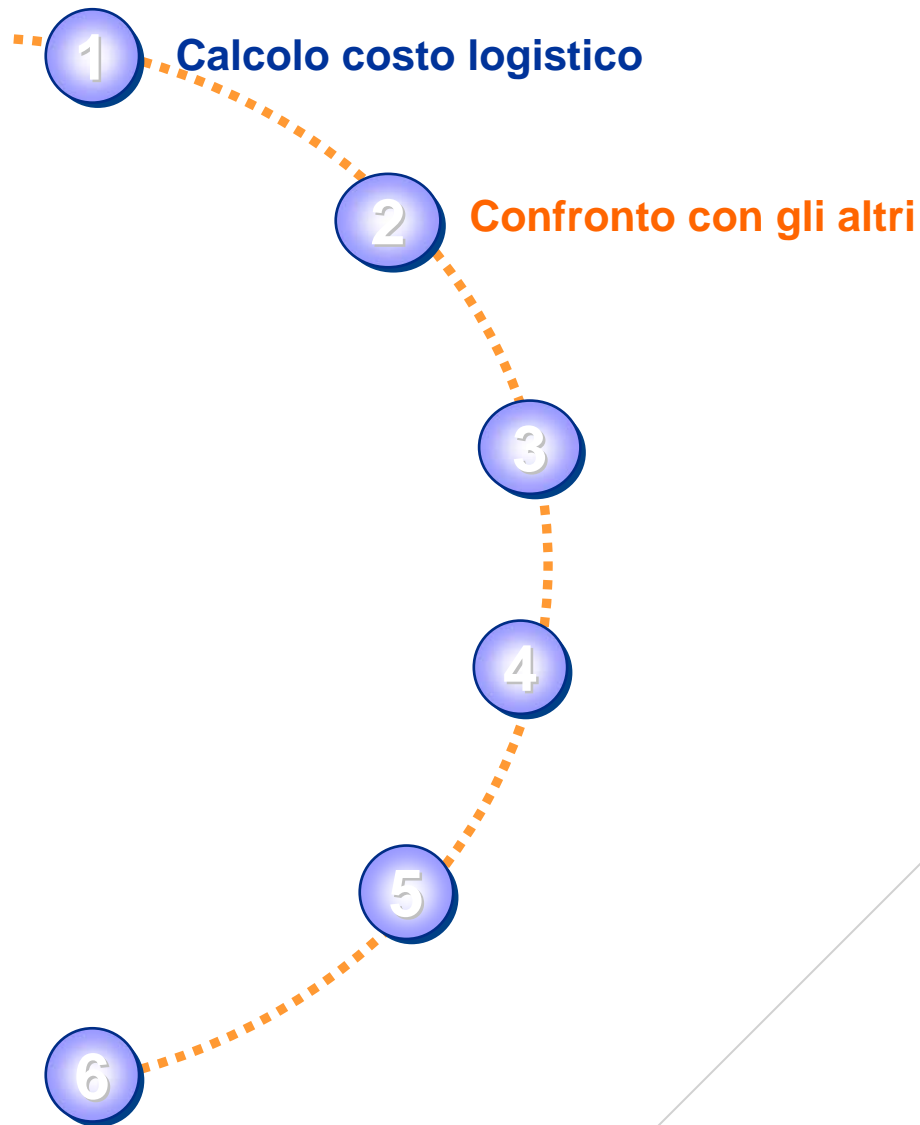
Percorso 1: Valutazione attuale



- ▼ **Calcolo costo logistico differenziando le principali componenti**
 - ▼ **Personale**
 - ▼ **Trasporto**
 - ▼ **Generici: locali, strutture, energia**
- ▼ **Misurando i parametri più significativi**
 - ▼ **% Costo/fatturato**
 - ▼ **Costo/imballo o costo/kg**
- ▼ **Con ripartizione adeguata per Ce.Di.**
 - ▼ **Transit Point**
 - ▼ **Consegne promiscue**
- ▼ **Tenendo conto della configurazione del proprio Network Logistico**

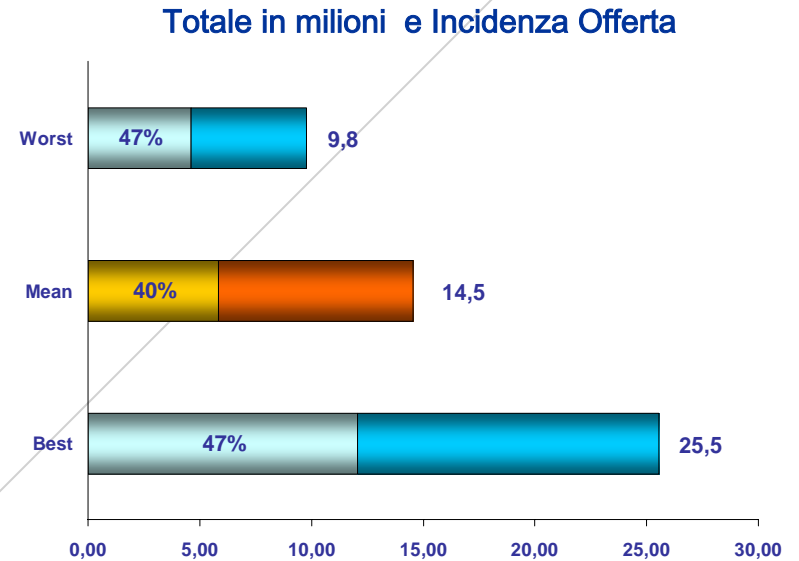
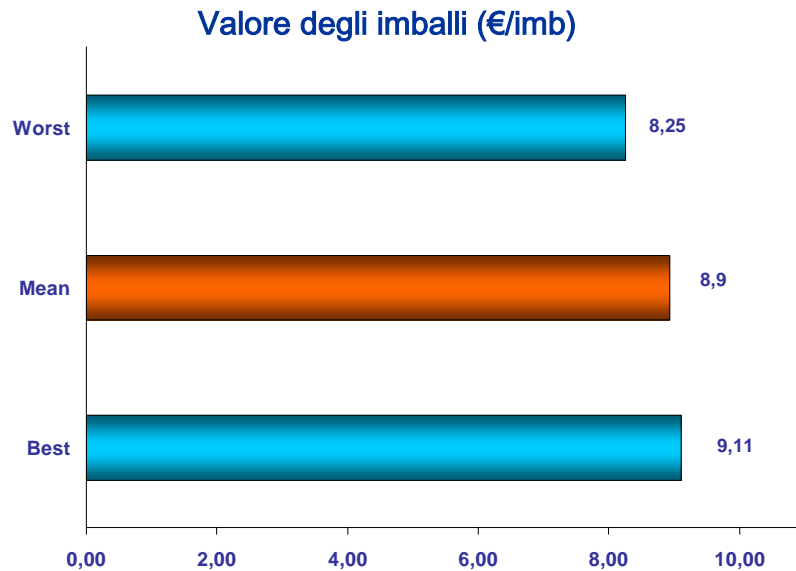


Percorso 1: Valutazione attuale

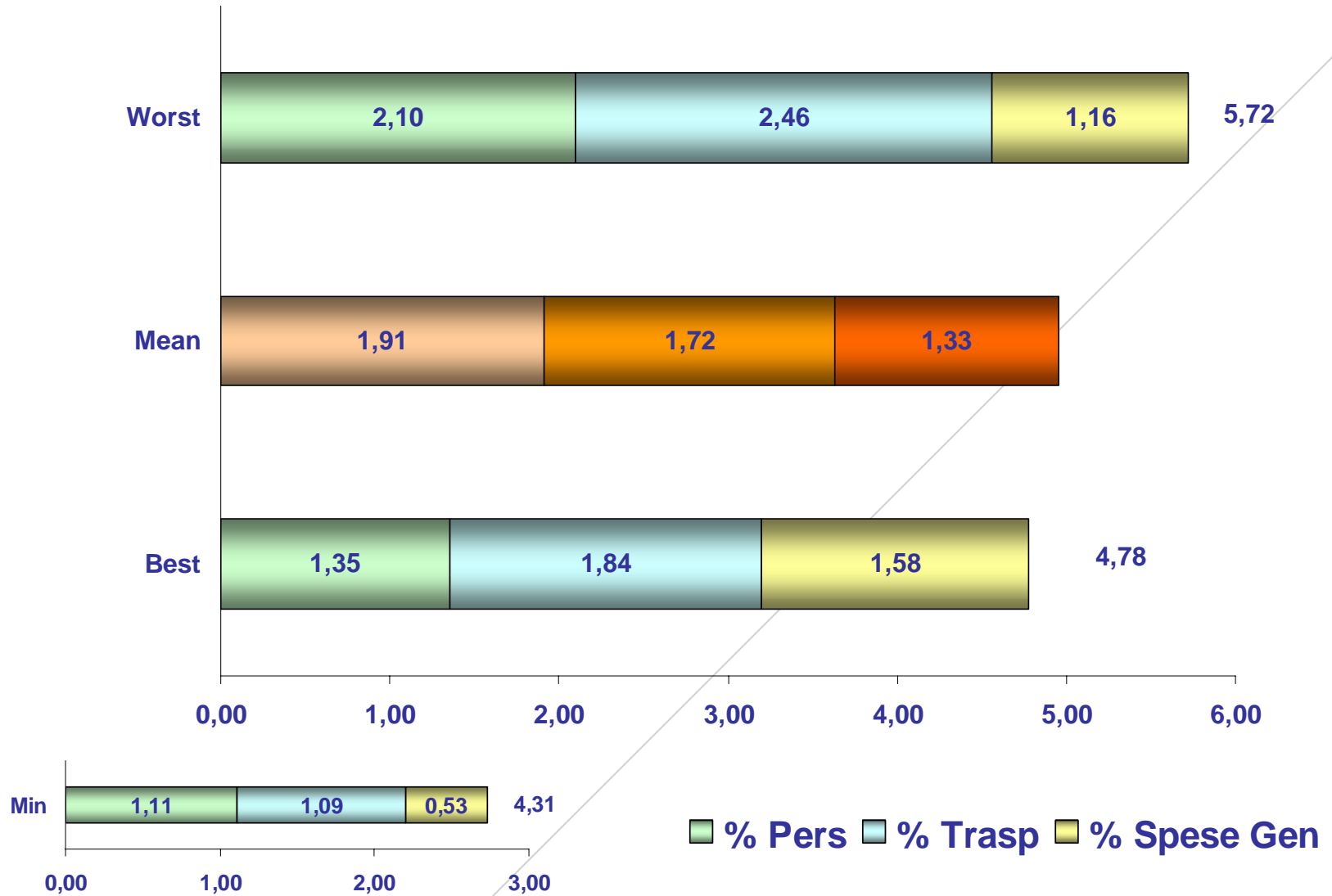


▼ Confronto con gli altri

- ▼ Senza dimenticare che ogni realtà è particolare
- ▼ Per capire quale possa essere un valore obiettivo

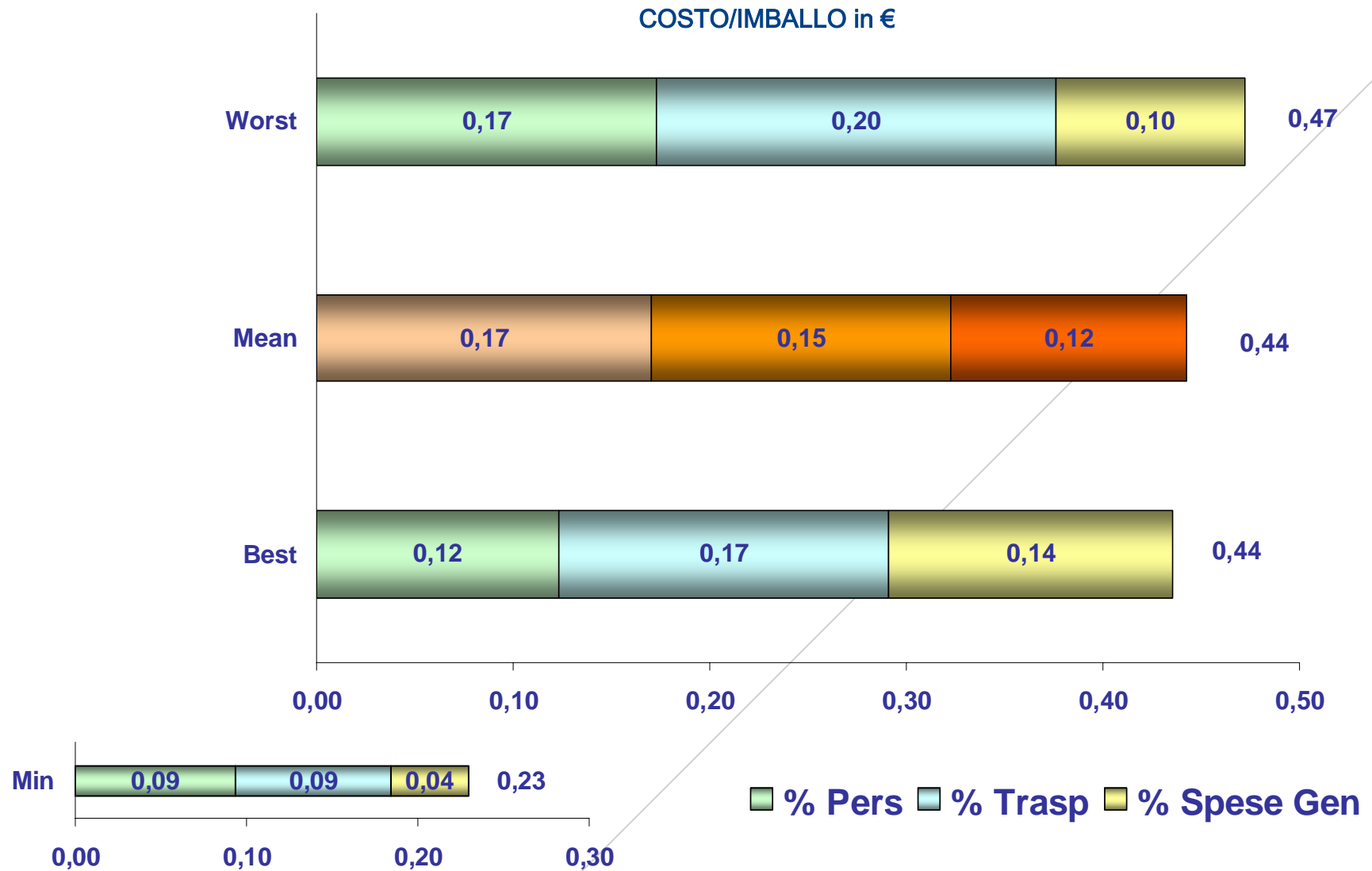


Incidenze sul fatturato



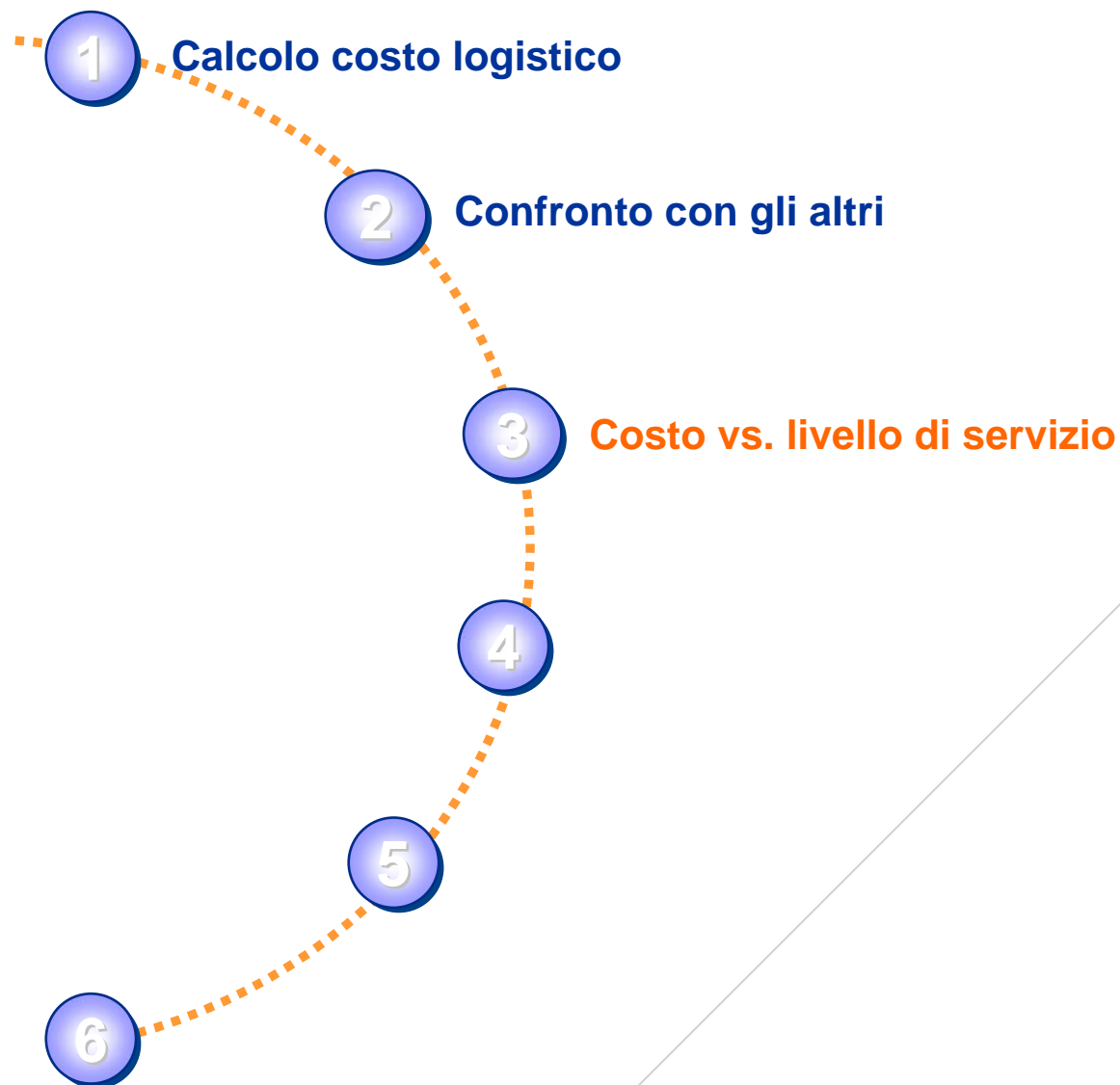


Costo Logistico per Imballo GV





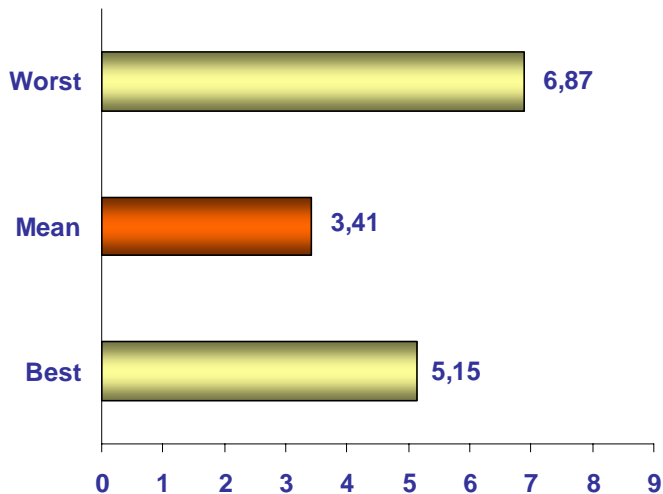
Percorso 1: Valutazione attuale



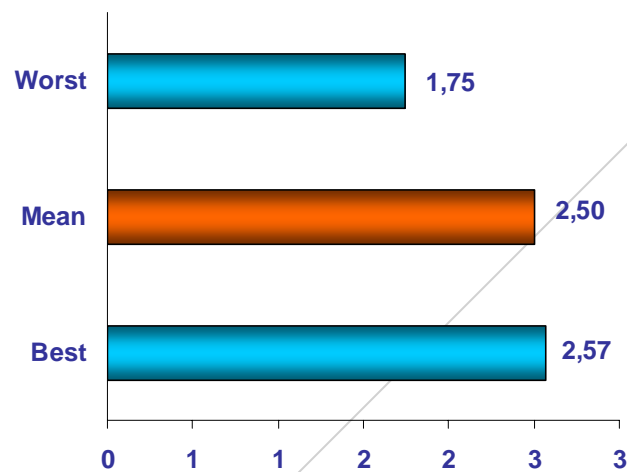
- ▼ **Rilevazione accurata dei propri livelli costi e servizio**
- ▼ **Confronto tra le diverse aree geografiche e settori merceologici**
- ▼ **Individuazione variabili che influiscono nel costo**
 - ▼ **Raggio medio**
 - ▼ **Numero consegne settimanali**
 - ▼ **Tipologia trasportatore**
 - ▼ **Viabilità**
 - ▼ **Incidenza delle promozioni**
 - ▼ **Fatturato per punto di vendita**
 - ▼ **Gestioni particolari**
 - ▼ integrazioni
 - ▼ promozioni
 - ▼ **Vincoli 'fisici' (centri storici...)**

Inevasi, Referenze, Consegne, Lead Time

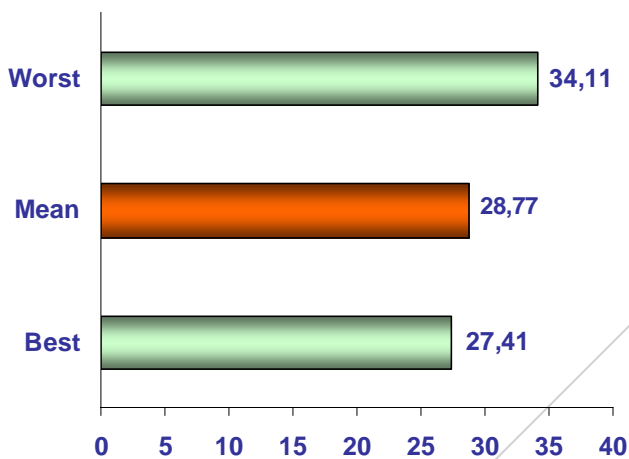
% Inevasi



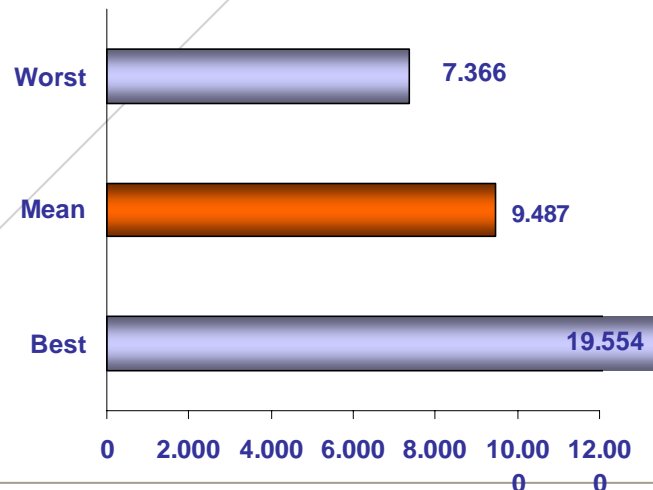
Frequenza di Consegna (gg/sett)



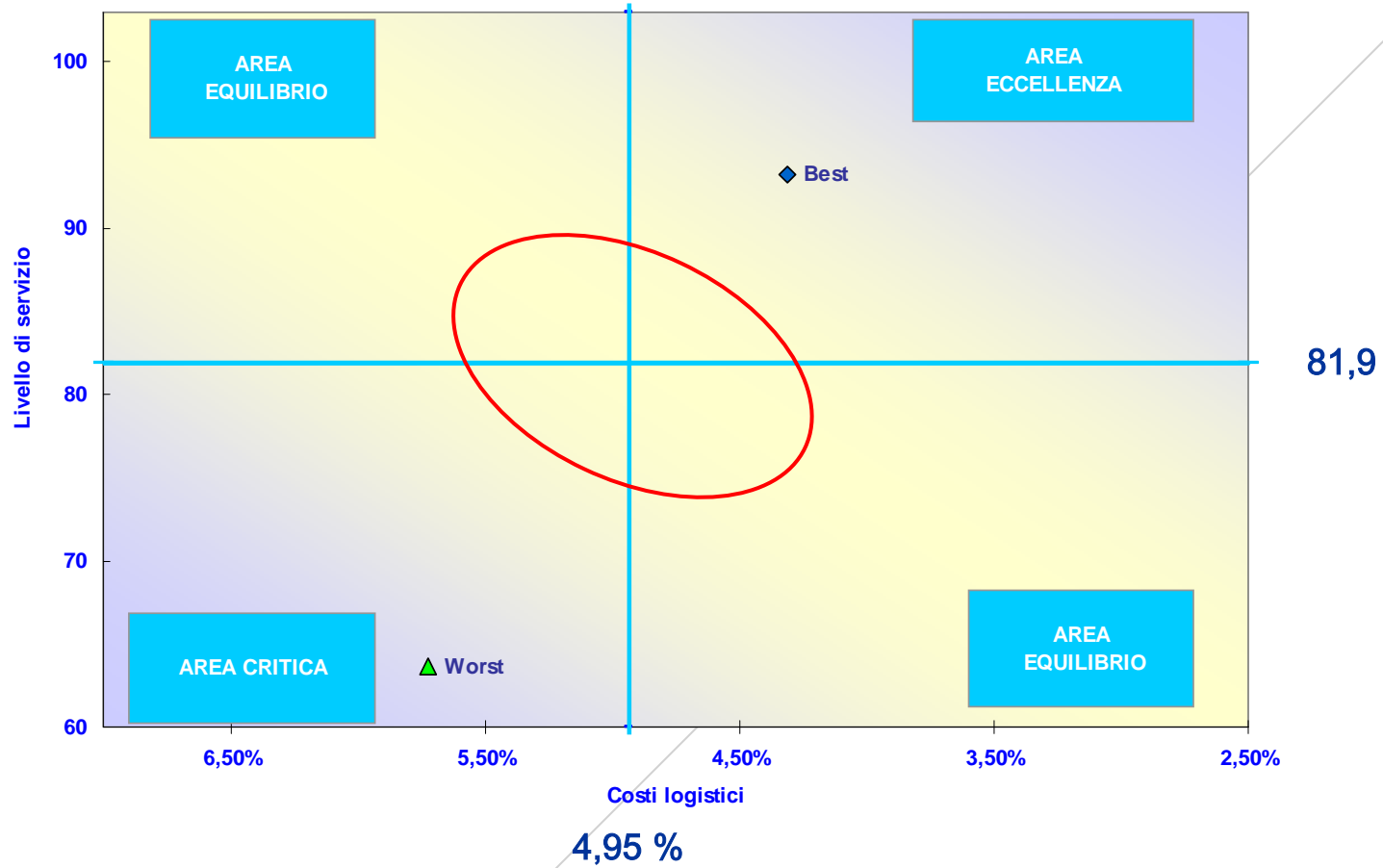
Lead Time (h)



N° Referenze

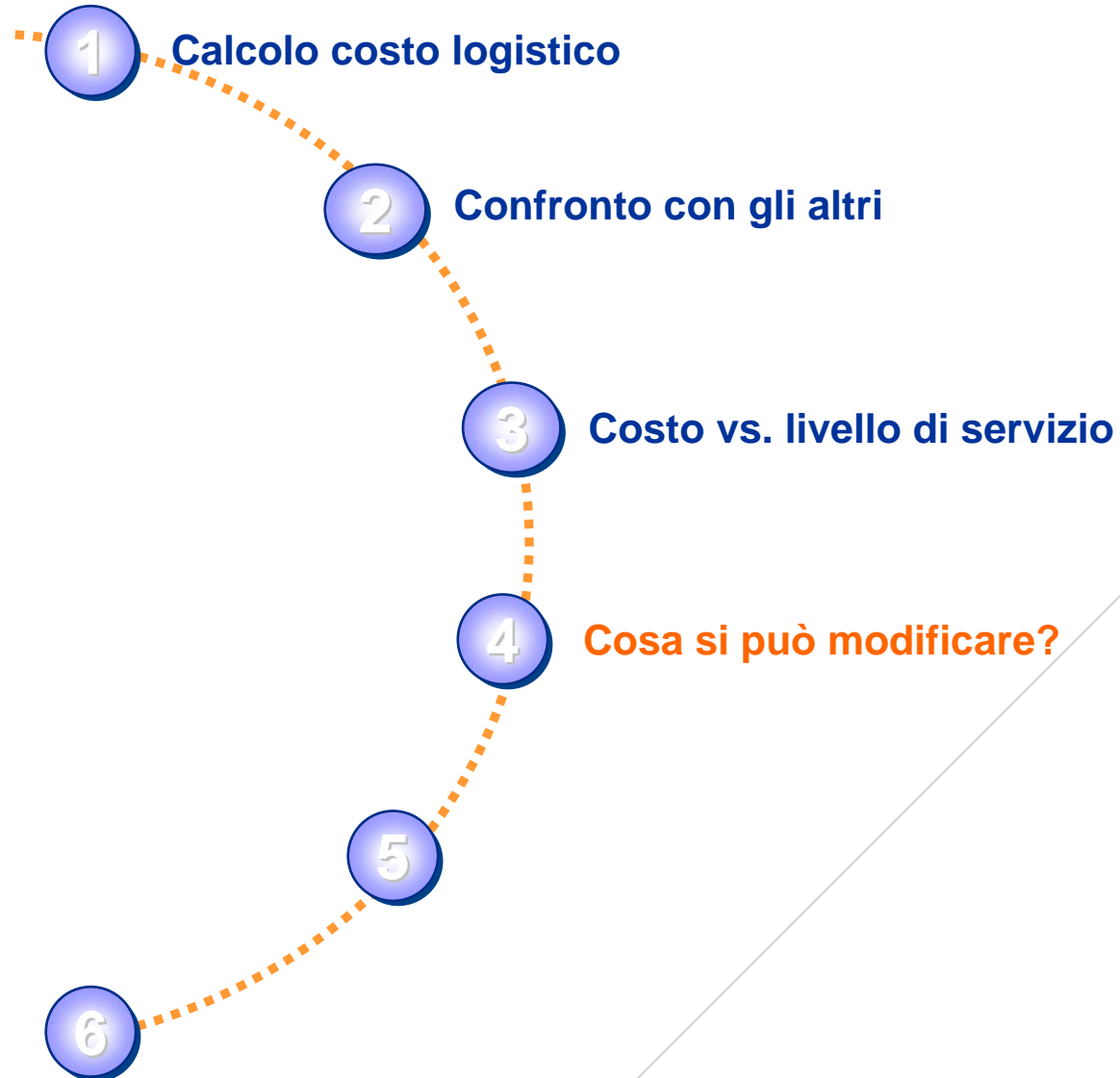


Matrice Costo/Servizio





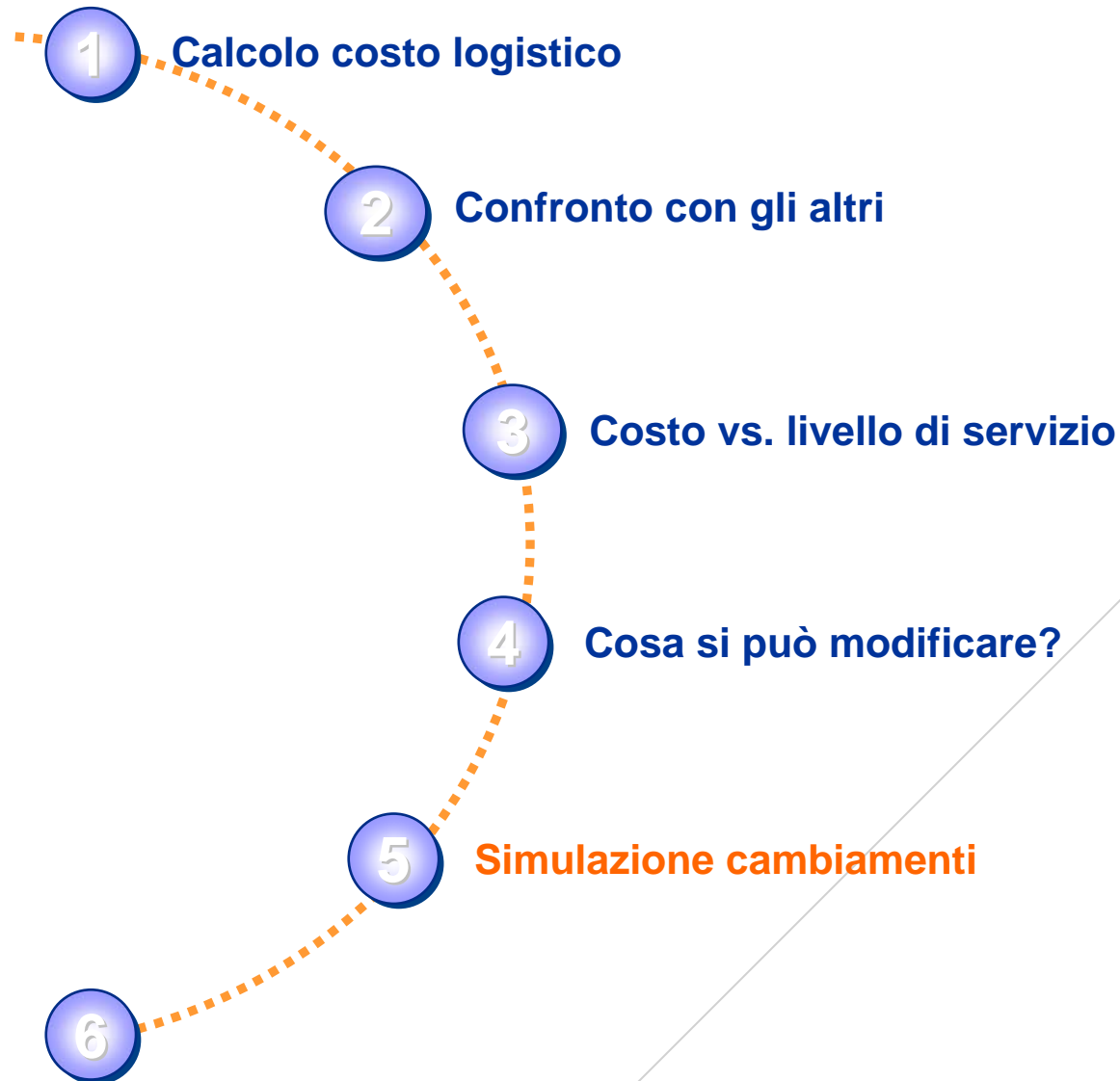
Percorso 1: Valutazione attuale



- ▼ **Due domande fondamentali da porsi:**
 - ▼ **Si può migliorare il livello di costi dei trasporti?**
 - ▼ **Cosa si può cambiare?**
 - ▼ Orari di consegna
 - ▼ Giri di consegna
 - ▼ Mezzi di trasporto
 - ▼ Consegna una volta a settimana classe C
 - ▼ Gestione delle integrazioni



Percorso 1: Valutazione attuale



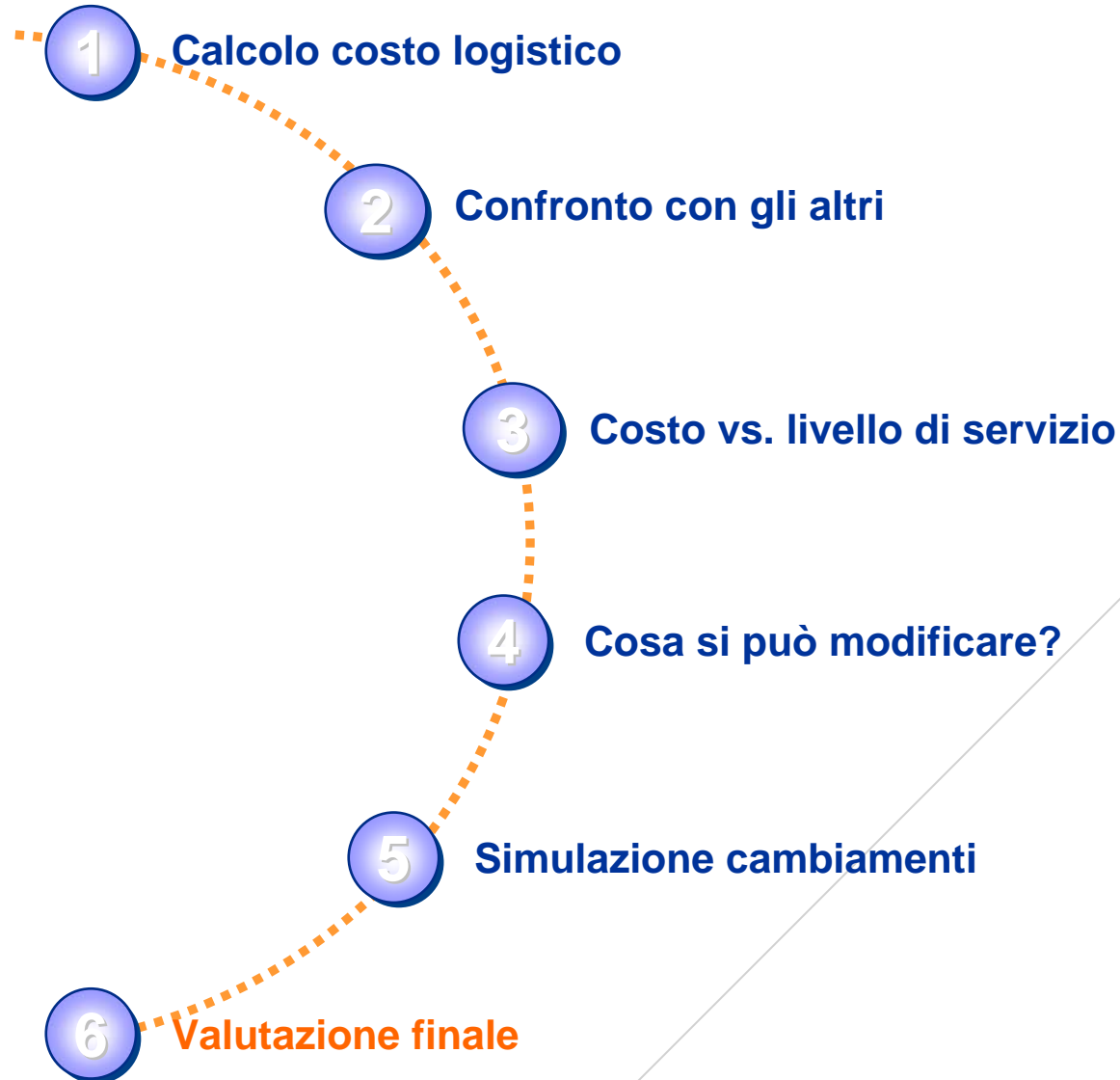
- ▼ **Verifica vincoli fisici (non modificabili) e ‘di servizio’**

- ▼ **Verifica variazione costi cambiando le variabili**
 - ▼ Togliendo vincoli ‘non fisici’
 - ▼ Facendo consegne promiscue
 - ▼ Impostando dei Transit Point
 - ▼ Cambiando i giri di consegna
 - ▼ Ottimizzando il parco automezzi

- ▼ **Valutare, e dove è possibile quantificare, gli impatti ‘collaterali’**
 - ▼ Ottimizzazione di altre attività
 - ▼ Impatto commerciale dei cambiamenti



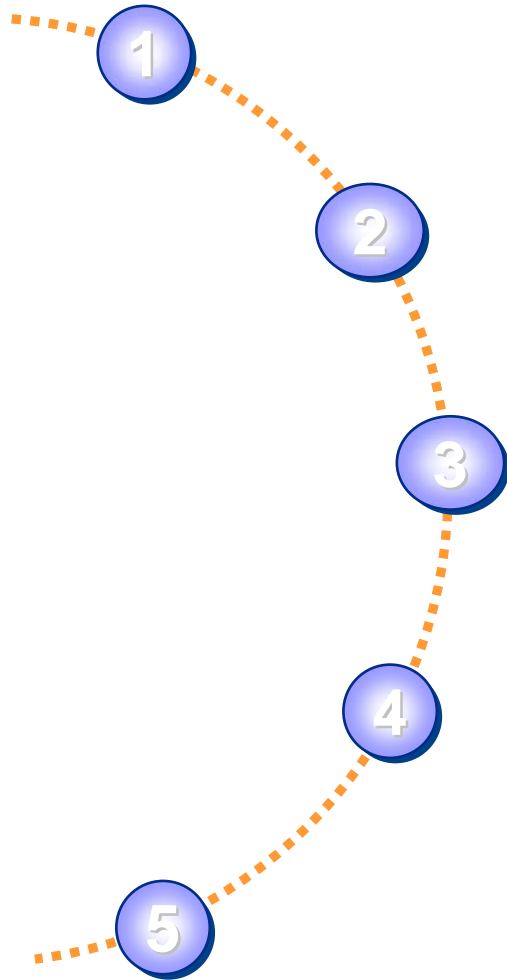
Percorso 1: Valutazione attuale



- ▼ **Il gioco vale la candela?**
- ▼ **Se si decide di 'giocare'**
 - ▼ **Cosa bisogna fare?**
 - ▼ **Che strumenti adottare?**
 - ▼ **Quali sono i risultati attesi?**
 - ▼ **Condivisione delle criticità e dei benefici**
- ▼ **Perché non valutare altre frontiere?**
 - ▼ **Possibile sinergia con i fornitori nel ritiro della merce**
 - ▼ **Consegne dirette dei Fornitori sui pdv per referenze di classe superA**
 - ▼ **...**

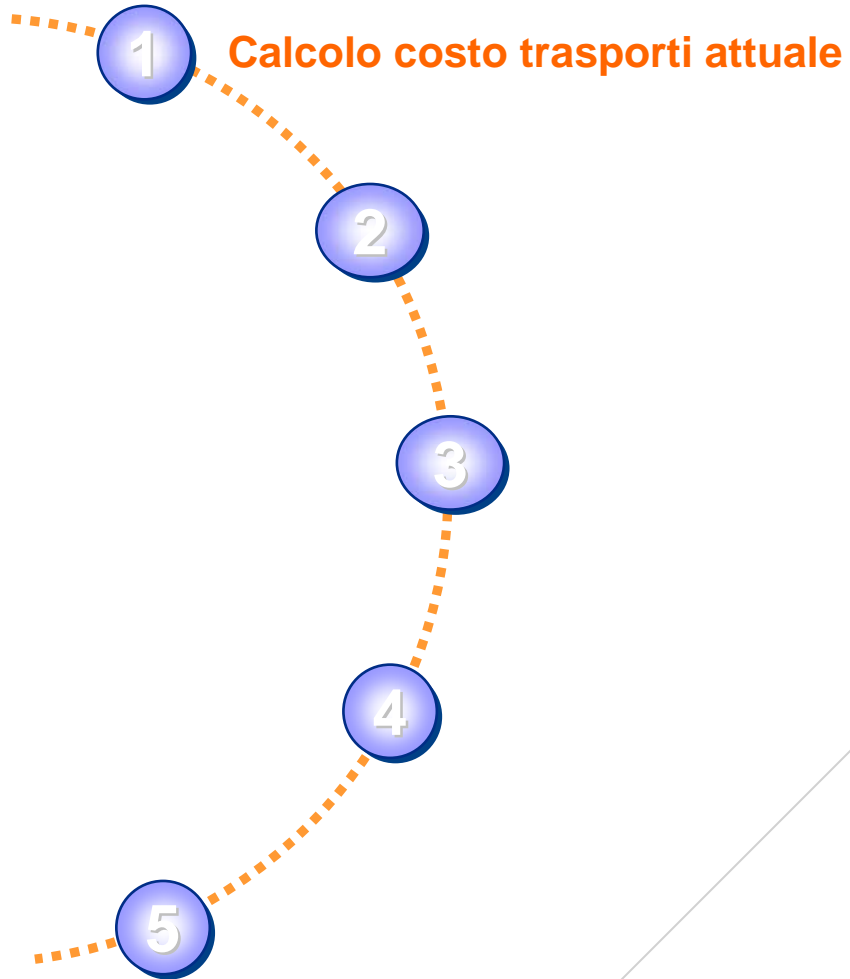


Percorso 2: Nuovo network



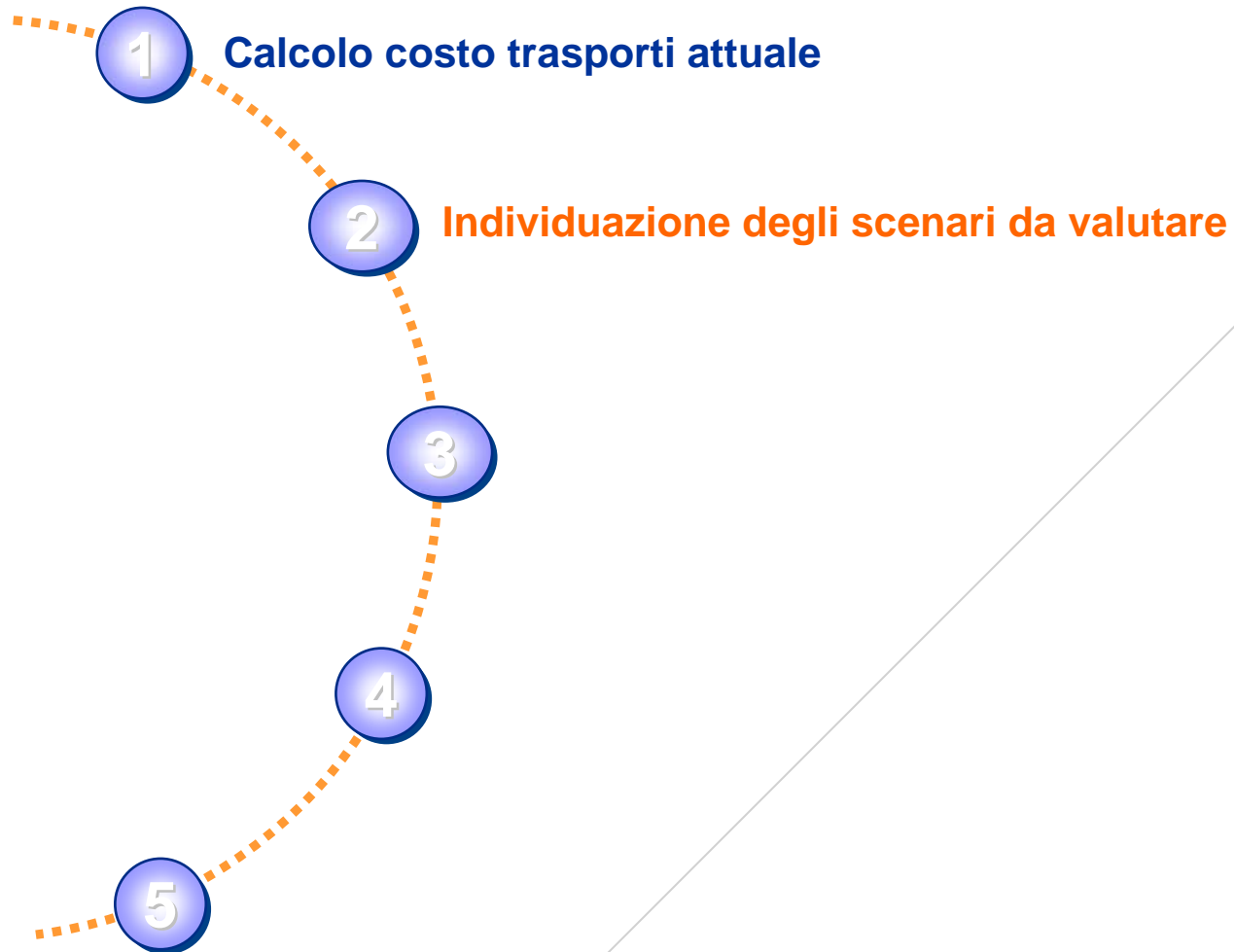


Percorso 2: Nuovo network



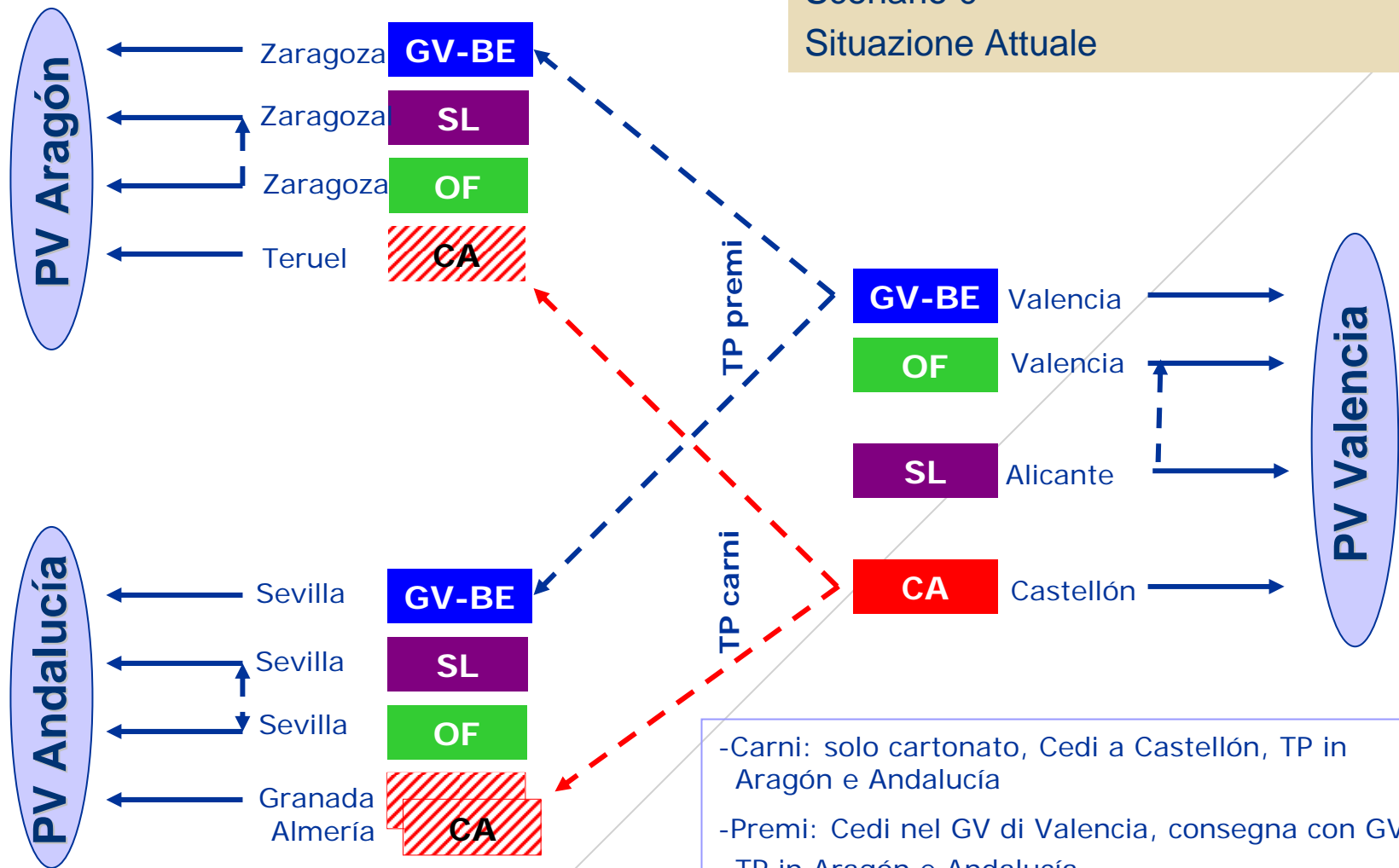


Percorso 2: Nuovo network

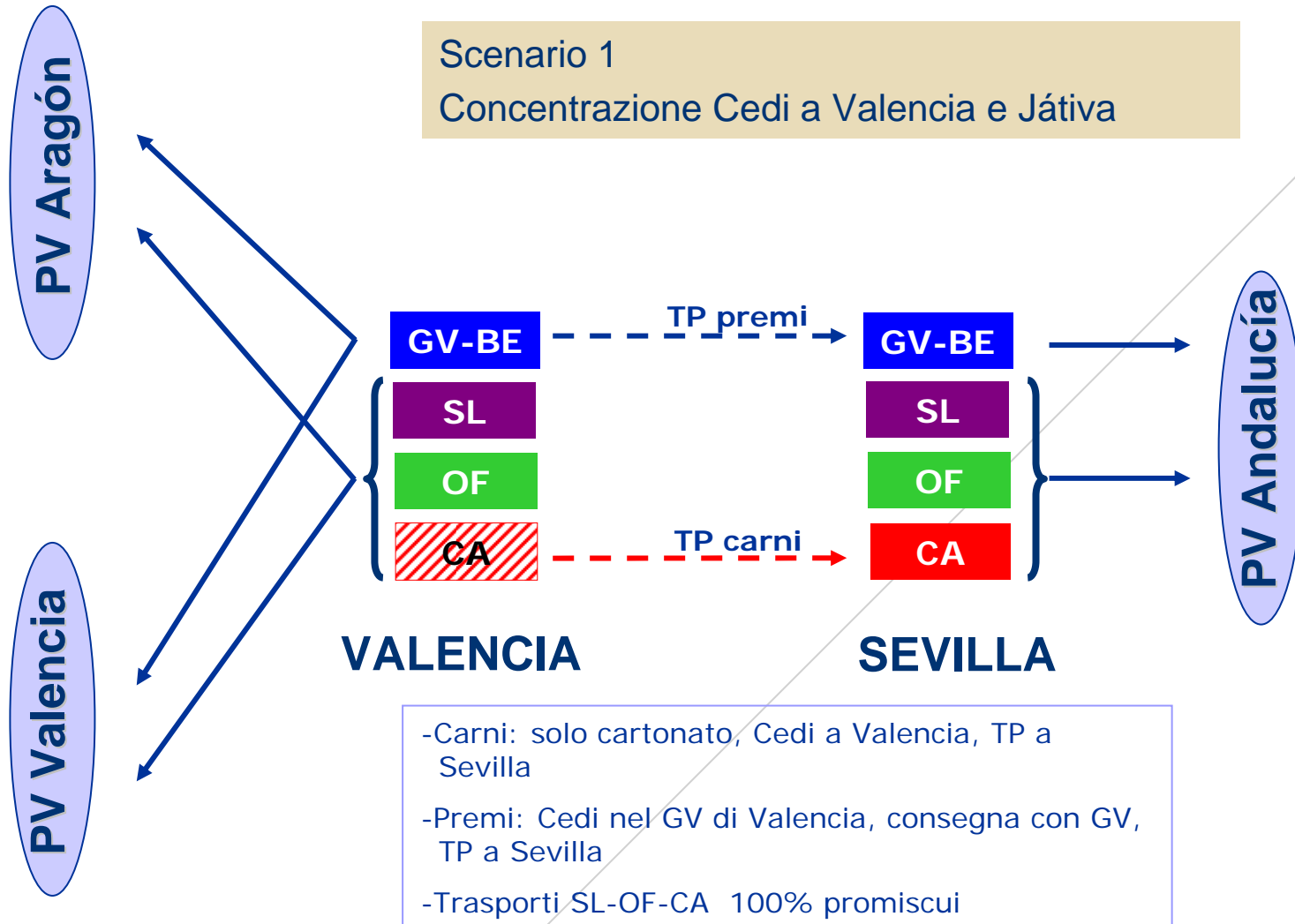


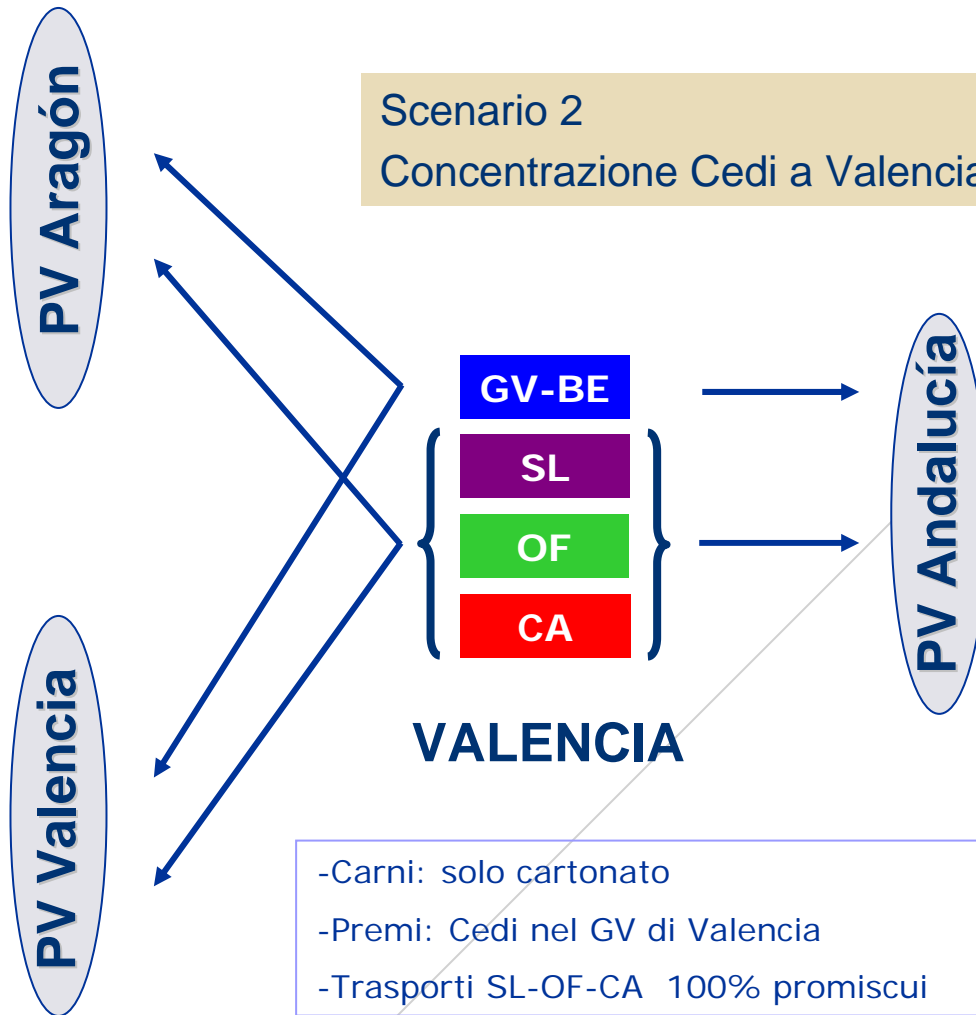
Percorso 2: Step 2

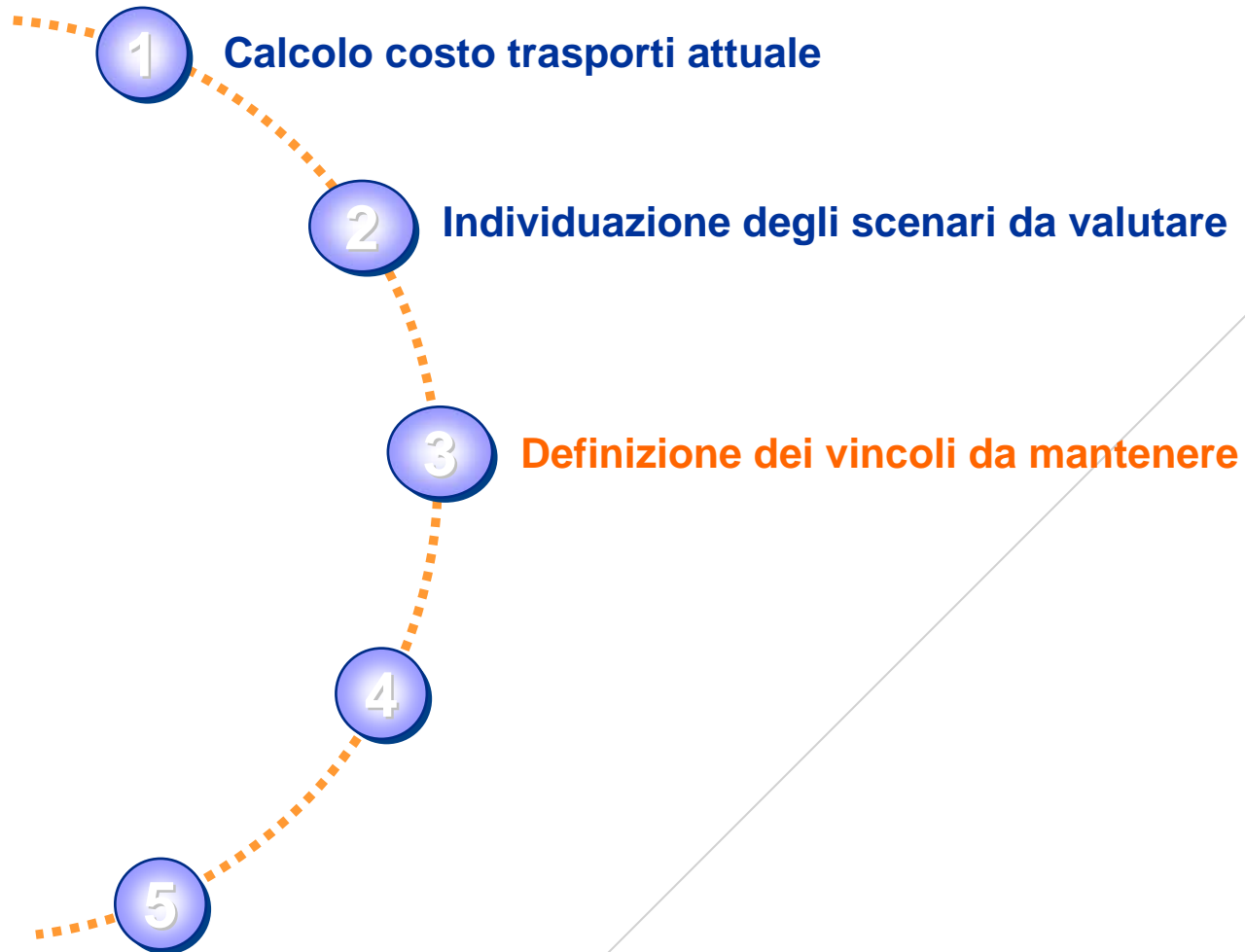
Scenario 0
Situazione Attuale

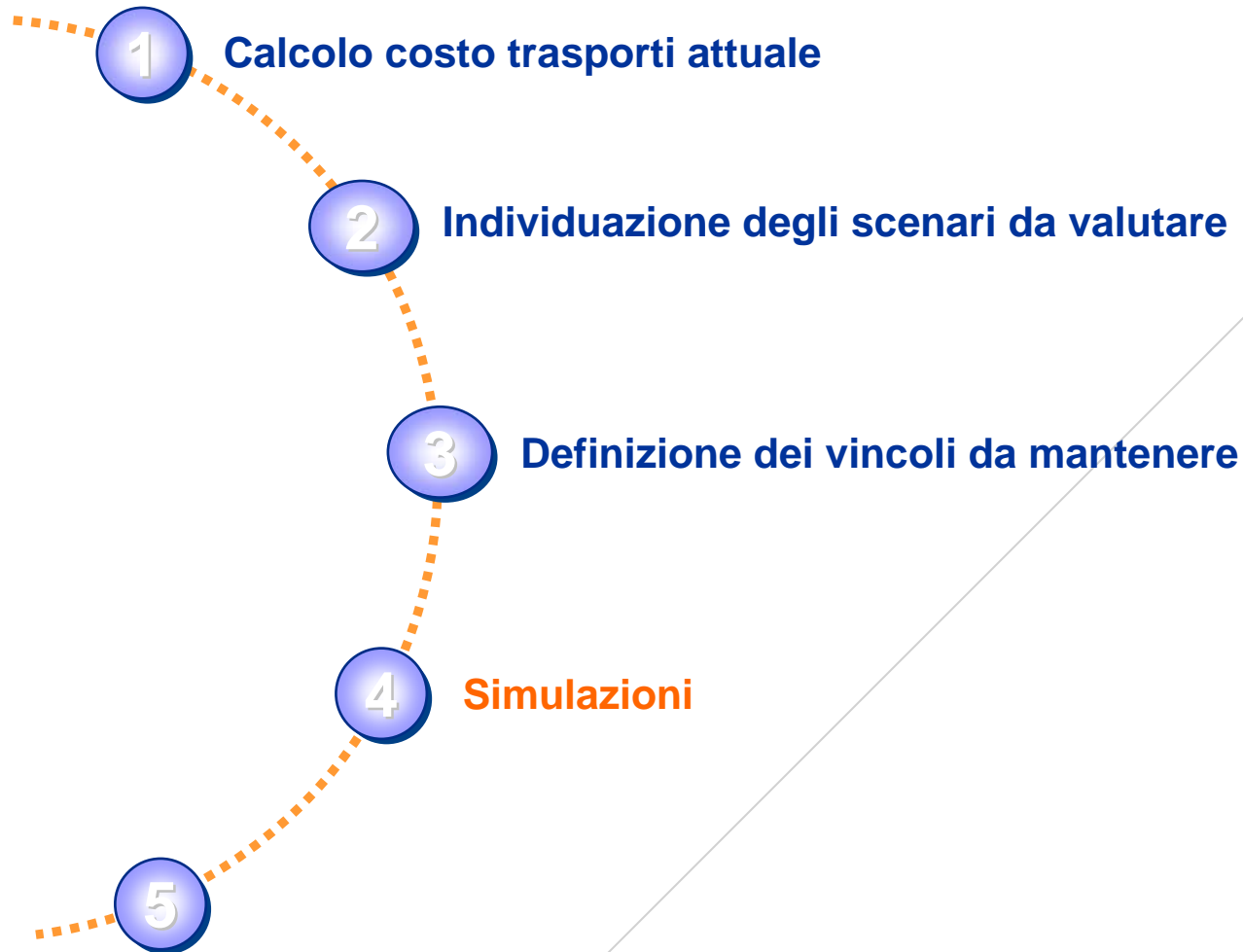


- Carni: solo cartonato, Cedi a Castellón, TP in Aragón e Andalucía
- Premi: Cedi nel GV di Valencia, consegna con GV, TP in Aragón e Andalucía
- Trasporti SL e OF parzialmente promiscui







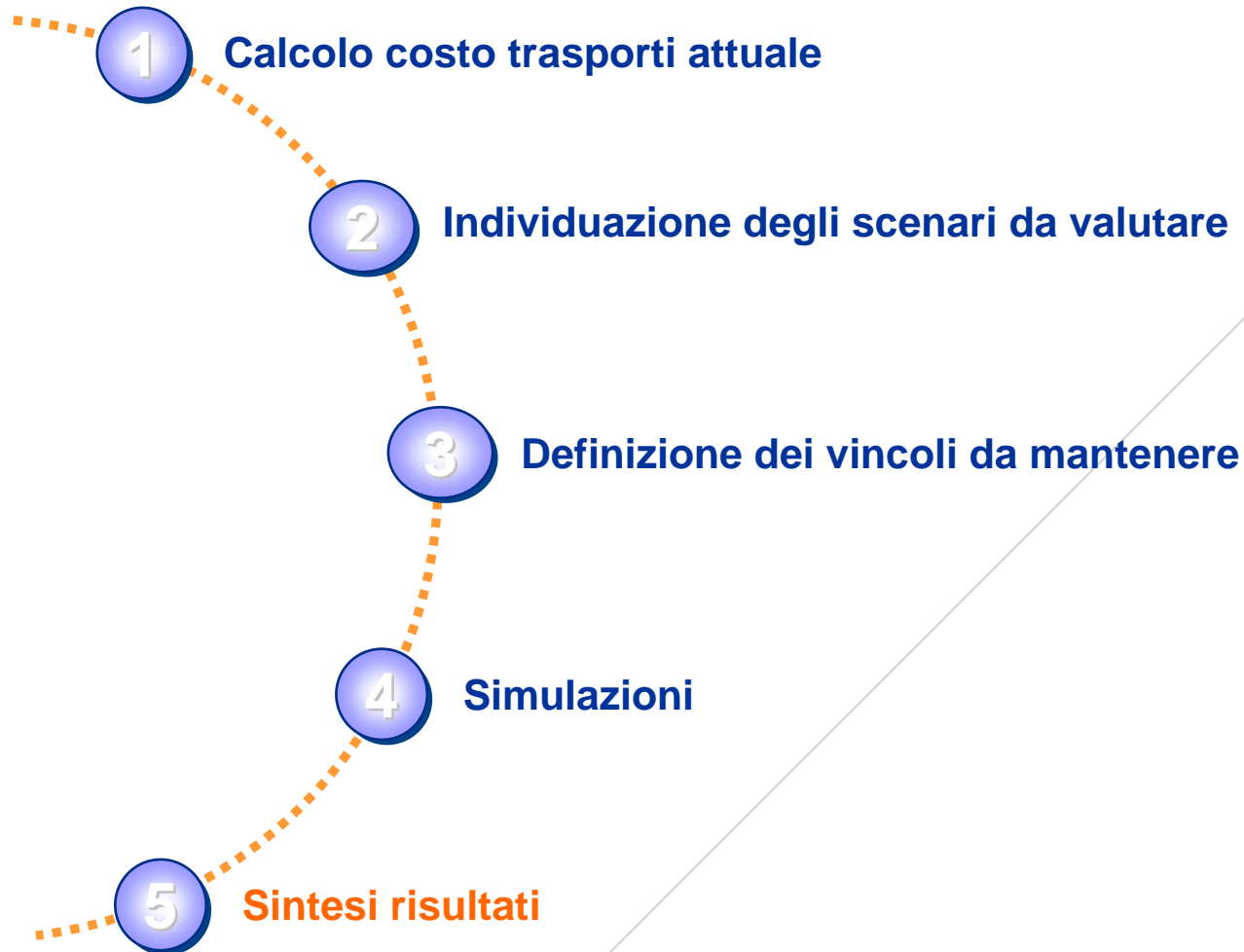


▼ Simulazioni

- ▼ **Raccolta dati relativi a:**
 - ▼ dati anagrafici magazzini
 - ▼ dati anagrafici veicoli
 - ▼ dati anagrafici dei punti vendita

- ▼ **Raccolta dati “ordine tipo”**
 - ▼ in quantità e/o valore
 - ▼ per Punto Vendita/giorno/settore merceologico

- ▼ **Calcolo Km e costi per i diversi scenari**
 - ▼ Localizzazione pdv
 - ▼ Definizione parco veicoli e magazzini
 - ▼ Definizione vincoli e parametri
 - ▼ Valutazione dei diversi scenari



Percorso 2: Step 5

CASO	AREA		VOLUME VENDITE (ROLL)	TARIF ROLL/ MERC.	COSTO (tariff roll/merc)	VIAGGI	% SAT	KM	Km VIA	TARIF KM	DIFF KM	%KM
SCENARIO 0 SITUAZIONE ATTUALE	VALENCIA	GV	230.113	7,39	1.701.305	7.140	96	857.200	144	1,98		
		FRESCHI	155.919	13,21	2.059.100	6.720	91	1.191.850	213	1,73		
	ANDALUCIA	GV	267.310	6,95	1.857.668	10.680	96	1.886.400	212	0,98		
		FRESCHI	140.423	11,89	1.670.005	6.120	85	1.348.500	264	1,24		
	ARAGON	GV	273.000	6,95	1.897.208	10.680	96	1.886.400	212	1,01		
		FRESCHI	140.423	11,89	1.670.005	6.120	85	1.348.500	264	1,24		
	TOTALE			1.207.189		10.855.292	47.460		8.518.850	179	1,27	
SCENARIO 1	TUTTO	GV	770.423	7,15	5.512.237	22.600	96	3.245.678	296	2,01	502.078	18%
		FRESCHI	436.765	12,58	5.496.164	14.350	96	3.123.456	325	2,16	583.106	23%
	TOTALE			1.207.189		11.008.402	36.950		6.369.134	172	1.085.184	13%
SCENARIO 2	TUTTO	GV	770.423	7,15	5.512.237	24.000	96	3.398.400	253	2,01	654.800	24%
		FRESCHI	436.765	12,58	5.496.164	15.000	96	2.756.000	294	2,16	215.650	8%
	TOTALE			1.207.189		11.008.402	39.000		6.154.400	158	870.450	10%

Scenario	Network logistico	KM ANNO milioni
1	Stato Attuale	8,52
2	Concentrazione Cedi a Valencia e Sevilla	6,37
3	Concentrazione Cedi a Valencia	6,15
4	
5	

- ▼ **Queste considerazioni andranno ad aggiungersi ad altri costi/risparmi nelle valutazioni dei cambiamenti**

- ▼ **Conoscere meglio**
 - ▼ se stessi
 - ▼ gli altri
- ▼ **Cercare l'ottimizzazione non solo in fase di cambiamento 'esterno'**
- ▼ **Valutare a priori gli eventuali cambiamenti**
 - ▼ Non è semplice
 - ▼ È fondamentale per non avere 'brutte sorprese'



GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Ana Isabel Casado Melgosa

