

giunga che non sempre i progetti
no fatti per lo scopo d'uso dello stabile
che quando un progetto è fatto non lo
cambia facilmente, con il risultato che
volta bisognerebbe demolire quanto
pena costruito, perchè pessimamente
lizzabile.

sogna cominciare dalla cultura:
segnare agli operatori cosa e come
re. Come da lei rilevato, alcune
iversità e alcune associazioni hanno
tto e fanno educazione in tale senso,
a collaborando (tengo dei seminari e
elle letture nelle Università) mi accorgo
ome vi sia ancora poca ricerca di
ueste nuove leve di operatori da parte
elle società di logistica.

certo che qualcosa manca, ed a mio
arere manca ancora l'istruzione. Ma
cordiamo che tutto è mercato: avremo
ù persone che andranno a imparare
e gli allievi saranno cercati dalle
ziende logistiche. Se invece la ricerca
queste tralascia coloro che hanno
pecificatamente studiato allora va da sé
ne non vi saranno allievi perchè non vi
sbocco, e le aziende continueranno a
ibattersi tra "consulenti" di sola facciata
adetti che si sono fatti dalla gavetta,
alcuni bravissimi, ma quasi tutti senza
ver avuto la possibilità di spaziare e
struirsi oltre le mura visibili, per cui
chiusi nelle loro convinzioni costruite
ersonalmente.

G. Paolo Nelzi
Campisa



Integrazione e internazionalizzazione

Convengo con gran parte di quanto da lei affermato, soprattutto sulle cause di un'offerta ancora affetta da nanismo, conseguenza d'altra parte delle dimensioni della domanda, anch'essa caratterizzata da imprese di medio piccole dimensioni. Il futuro però sta cambiando in quanto le aziende internazionali che comprano i nostri clienti passano subito a integrarli con la loro organizzazione. Questa sarà la strada che obbligherà le medio-piccole aziende di logistica a diventare più grandi. O scompariranno.

Beschi Mario
Messaggerie del Garda

Riconoscere il know how

Sono lieto che riscontriate nelle Aziende un aumento dei tecnici dedicati alla logistica. Questi dovrebbero in futuro riuscire a soppesare meglio di quanto oggi possano fare altre figure aziendali le proposte che consulenti e supplier offrono. Mi riferisco alla maggioranza dei casi, senza nulla togliere naturalmente alle capacità, a volte ottime, riscontrate presso alcuni clienti. Il "Servizio Custom" della nostra azienda ha da qualche anno smesso di fornire consulenza gratuita finalizzata alla vendita della propria scaffalatura. Troppo spesso abbiamo riscontrato infatti errori di avamprogetto o di analisi nelle proposte dei vari



competitor, errori causati non da incapacità, forse in determinate applicazioni da inesperienza specifica, ma fondamentalmente dal fatto che il tempo da dedicare a un'offerta deve necessariamente essere di molto inferiore al tempo pagato di una commessa.

Raramente evidenziare gli errori in fase di offerta ci ha portato un reale beneficio in fase di trattativa. È successo addirittura che il concorrente dell'ultimo momento, beneficiando di tutti i riesami degli altri, senza costi propri di analisi, prendesse l'ordine per un prezzo ben più basso. Per questo ora preferiamo lasciare che il cliente si faccia le sue esperienze. Per i clienti che ci commissionano un progetto, il cui costo sinora si è attestato da un minimo di 1.500 a un massimo di 15.000 euro, la formula di garanzia che adottiamo prevede uno sconto incondizionato qualora il cliente acquisti un sistema sostanzialmente diverso da quello da noi proposto e, naturalmente, un eventuale sconto in caso di acquisto delle nostre scaffalature, qualora ce ne fossero da fornire. Confido che anche in Italia si faccia strada la cultura che il know how va riconosciuto, cosa che,

Voi confermate, all'estero è da tempo una consuetudine; le nostre esperienze positive in tal senso sono state in Repubblica Ceca e Slovenia.

Vittorio D'Inca Levis
Metalsistem Friuli

Auspichiamo una gestione informatizzata della supply chain

Nel 2007 si è registrato un rafforzamento del ruolo del Supply Chain Manager all'interno delle aziende italiane, che ne hanno intravisto finalmente il ruolo strategico.

La gestione di una moderna supply chain, però, richiede ancora molteplici passi da compiere. A parte le multinazionali e le grandi aziende già strutturate, ancora troppe realtà italiane faticano a impostare la gestione della catena di fornitura utilizzando le più moderne tecnologie, al fine di ottenere la massima efficienza nella gestione della filiera produttiva.

Ma, con la globalizzazione dei mercati e il crescente interesse verso i mercati del Far East, agli imprenditori italiani è richiesto di cambiare l'approccio organizzativo e l'utilizzo di tecnologie create ad hoc per rispondere alle specifiche esigenze della logistica di un'azienda. Interfacendosi con fornitori "remoti" ubicati spesso in Cina, India

o nell'est Europa è in
sentita la necessità di
controllo il flusso dei
tracciare le relative in
quindi auspicabile un
una gestione informa
chain.

Rispetto al passato, c
propone soluzioni e t
differenziate secondo
per flessibilità che pe
l'adozione di nuove s
alla portata di tutti. P
esempio i più interes
eccellenza italiani, un
per arrivare a immag
tecnologiche sempre
a cui gestire la logist
Fabio Rossi
Joinet

Protagonisti del cambiamento

Nel campo della Lo
l'Italia è stata "acqu
conquistata, da imp
i conquistatori sono
La differenza tra la
fautrice delle acqui
Italiane e quella ori

