



✉ **Vittorio D'Inca Levis** - Resp. Servizio Custom – Metalsistem Friuli

## Un progetto ad hoc

**A**ncora troppo frequentemente la clientela cerca di ottenere delle offerte in tutta fretta, gratis e, per giunta, pretende che contengano delle soluzioni studiate su misura. Una soluzione su misura non si tira fuori da un cappello. Se un fornitore è in grado di presentare un'offerta in tempi brevi, senza un capitolato di fornitura puntuale e ben studiato da professionisti, molto probabilmente ha fatto un "copia-incolla" da qualche magazzino analogo.

Di conseguenza, soluzioni che hanno riscosso successo presso terzi potrebbero con il tempo rivelarsi non adatte agli obiettivi dell'imprenditore. In particolare, sono da valutare con occhio critico i modelli provenienti da magazzini realizzati proprio presso aziende concorrenti. Ogni *player* infatti ha ragione di esistere nel proprio mercato perché persegue obiettivi diversi da quelli dei propri concorrenti.

Per ridurre la possibilità di spiacevoli sorprese, è consigliabile quindi investire un certo tempo (mediamente duecento ore secondo la mia esperienza) per un'analisi degli obiettivi, delle logiche allo stato di fatto, degli aspetti ambientali e dimensionali, dei vincoli. Se il committente mette poi a disposizione i database del proprio software ERP, è senz'altro utile un'analisi matematica dei volumi e delle frequenze in gioco.

Per analizzare i dati di movimentazione è indispensabile eseguire dei controlli incrociati per verificarne la coerenza. Per citare un esempio abbastanza ricorrente: molte anagrafiche contengono articoli aventi unità di misura differenti (kg, m, lt, m<sup>2</sup>...), pertanto se non si esegue una conversione si possono prendere dei grossi granchi.

Se il committente usa un software WMS, i log offrono una definizione dei dati più puntuale e utile alla redazione delle statistiche che servono al bilanciamento del magazzino.

Per l'elevato grado di flessibilità d'uso di questi software, bisogna prestare però attenzione anche alla struttura delle causali, alle righe di correzione, di riposizionamento, ...

Dopo l'analisi si deve procedere alla simulazione di più scenari tra loro concorrenti per poter individuare la soluzione che più soddisfa i requisiti.

Si vince che un vero studio di un magazzino o di un sistema di handling non può essere un processo breve e non si può pretendere che sia gratis.

Il mio consiglio a un imprenditore che vuole pianificare un investimento nella propria logistica è di commissionare tre diversi studi a diversi *player*, selezionati tra consulenti e fornitori mediante colloqui preliminari, del costo di cinque, diecimila euro al massimo, pretendendo magari una garanzia che prevede uno sconto per i progetti che si discosteranno dalla tecnologia che alla fine verrà scelta.

Questo metodo consente, a mio avviso, di diventare proprietari di tre punti di vista competenti, potendone estrarre le idee migliori che tipicamente saranno quelle comuni in tutti gli studi ed eventualmente scartare quelle che si palesano solamente orientate all'offerta di prodotti.

Quando poi si sono emesse le specifiche di fornitura, è ancora possibile che qualche *competitor* offra un prodotto non pienamente conforme, perché non si è accorto di qualche prescrizione, magari perché non è stata esposta chiaramente. Quando poi il magazzino è installato è difficile pretendere di smontarlo e rifarlo, e al committente non resta che chiedere uno sconto - se se ne accorge subito - e tenersi un sistema che gli pone dei vincoli logistici. Ad esempio un Drive-In dove alcuni competitor hanno previsto un debordo dei pallet può costare anche il 30% in più di quelli che non l'hanno considerato. I carrellisti possono riuscire a lavorarci ugualmente grazie alla loro abilità, ma con tempi maggiori e, forse, danni al prodotto.

Meglio dunque dedicare a tempo determinato un project manager se si dispone di una risorsa interna, o avvalersi di un professionista per il riesame tecnico della fornitura e per la fase realizzativa.