



x **bofrost***

bofrost*

LA FRESCHEZZA A DOMICILIO **bofrost*** rinnova la gestione dei trasporti

Per aumentare l'efficienza dei processi di trasporto in ingresso e in uscita, pari a circa cinquemila accessi veicolari all'anno, bofrost, la più importante azienda italiana della vendita diretta a domicilio di specialità alimentari surgelate e fresche, ha scelto il TMS di Tesisquare, nell'ambito di un ampio progetto di ripensamento di tutto ciò che attiene allo "yard" del sito centrale di S. Vito al Tagliamento, ma anche delle oltre sessanta filiali distribuite su tutto il territorio nazionale. Tanti i vantaggi conseguiti da questa applicazione, che vanno ben oltre lo specifico tema dei trasporti, arrivando a temi importanti di riduzione dei costi ed efficientamento dei processi.*

A colloquio con **Matteo Emanuele**,
Direttore Area Tecnica, Supply Chain e Qualità Alimentare di **bofrost***



Il progetto ha preso il via dal momento in cui sono arrivato in azienda, a marzo del 2021, anni nei quali, causa Covid, molti consumatori si sono avvicinati a realtà come la nostra, il cui business è costituito dalla vendita e consegna a domicilio di prodotti alimentari. Per le mie esperienze precedenti, maturate sostanzialmente in aziende manifatturiere, l'ultima delle quali caratterizzata da una forte attenzione alla logistica e al livello di servizio, al mio arrivo in Bofrost ho condotto innanzitutto un'analisi dei processi, per capire le principali funzioni, i numeri e le eventuali criticità.

Consideriamo infatti che bofrost* movimentava circa cinquemila full truck all'anno, equamente suddivisi fra ingresso e uscita. L'inbound infatti riguarda tutte le materie prime destinate all'hub produttivo e logistico del prodotto frozen (temperatura negativa) e no frozen (temperatura ambiente), centralizzato presso il sito di S. Vito al Tagliamento; l'outbound invece alimenta le oltre sessanta filiali poste su tutto il territorio nazionale, dotate rispettivamente di celle frigorifere e di tutte le risorse necessarie per svolgere le attività di picking dei prodotti in distribuzione.

La principale criticità dell'area trasporti riguardava una gestione non ottimale del piazzale di scarico e carico. In pratica, la ripartizione di questi full truck all'interno del calendario settimanale era "a macchia di leopardo", in quanto non c'era un effettivo booking dello slot da parte del fornitore, ma solo un accordo tra la nostra logistica e il vettore stesso, per telefono o via mail, nella quale si definiva un'agenda di massima relativa a questi accessi. Questo tipo di pianificazione nell'arco della settimana risentiva delle inevitabili variazioni derivanti dai vari eventi non prevedibili, come le condizioni del traffico, in particolare per i camion in arrivo da lunghe distanze, piuttosto che le

iniziative del fornitore stesso, che poteva fermarsi a consegnare merci anche senza preavviso. A questa discontinuità di traffico si aggiungeva anche la difficoltà a ricevere in anticipo i documenti necessari per la corretta gestione dell'ingresso merci, quali ad esempio le distinte di carico o i dati raccolti dai sensori di temperatura. Di conseguenza, ci siamo confrontati internamente e abbiamo deciso di condurre un'analisi di mercato sulle possibili soluzioni per la messa in sicurezza ed efficienza dello "yard".

Per quali aspetti vi ha convinti la proposta di Tesisquare?

La scelta di Tesisquare, con i vari step successivi di conoscenza e approfondimento, fino alla formalizzazione del progetto a fine 2022, è stata supportata da diversi elementi a favore. Innanzitutto, in questa realtà abbiamo trovato persone competenti, che hanno capito subito quello che poteva essere il contesto di bofrost*, capaci dunque di immedesimarsi nelle nostre esigenze e nei nostri obiettivi. Altro aspetto che abbiamo valutato positivamente è stata la vicinanza geografica: non solo perché la sede di Tesisquare è adiacente alla nostra filiale locale, ma perché questa è una realtà italiana, con personale accessibile fisicamente, nella miglior posizione dunque per rispondere velocemente alle nostre sollecitazioni. Persone valide, per prima cosa, con le quali abbiamo potuto confrontarci spesso, anche presso la nostra sede, ed elaborare insieme la risposta ottimale alle nostre richieste, con tanta disponibilità e flessibilità. Al di là delle caratteristiche effettive del prodotto, che sono risultate idonee ai nostri obiettivi, una buona empatia con il fornitore – a dimostrazione che, anche trattando tecnologie, gli aspetti umani non debbano mai essere sottovalutati – ci ha condotti dunque ad instaurare un clima di vera e propria partnership, grazie al quale ci stiamo confrontando su altre idee e progetti per il futuro, condividendo anche aspetti strategici e andando ad esplorare tutto ciò che può fare per noi Tesisquare, in veste di fornitore di soluzioni a 360 gradi.

Come si svolge ora l'accesso dei trasportatori al piazzale di scarico?

La prima fase del progetto, che ha avuto il suo go live a settembre del 2024, ha introdotto innanzitutto la prenotazione dello slot di scarico, da parte dei fornitori, sulla piattaforma logistica di Tesisquare.

Noi abbiamo definito l'infrastruttura e dato le regole con le quali i vettori possono selezionare i propri slot, derivanti a loro volta dalla tipologia e dal volume di prodotto, che determinano anche la complessità e dunque il tempo necessario per le operazioni di magazzino corrispondenti: in pratica il numero di pallet che devono essere scaricati. In funzione di questi parametri, il sistema determina automaticamente la lunghezza dello slot, considerando anche la possibilità di scaricare più camion contemporaneamente.

Da questa fase del progetto si è generato un primo upgrade importante, che va a colmare un'altra lacuna del sistema precedente. Oggi infatti possiamo raccogliere con precisione i dati relativi a quello che effettivamente succede sul piazzale, come tempi e modalità operative; da cui la possibilità di analizzare queste informazioni ed evidenziare tutte le possibilità di efficientamento delle risorse necessarie, dal personale da mettere disposizione in magazzino fino al numero di camion che si possono ricevere in una giornata.

E la seconda fase, che cosa comporterà? Quali sono i tempi di applicazione?

Fra i tanti step aggiuntivi che stiamo implementando, vi sarà la possibilità di accedere al sistema di prenotazione anche per i trasporti outbound, quindi per tutti i mezzi che caricano il prodotto finito destinato alle nostre stesse filiali, anche se questi sono già pianificati internamente. In questo caso, il vantaggio conseguito non sta tanto nella pianificazione stessa, bensì in una maggior sicurezza e fluidità del traffico sul piazzale. I mezzi infatti possono entrare in autonomia, mediante la registrazione del proprio numero di targa sul portale logistico, cosa che attiva l'apertura del gate a seguito della lettura della targa da parte della telecamera. Ne abbiamo ottenuto pertanto la possibilità di agevolare il flusso all'interno del piazzale, ma anche e soprattutto un miglioramento sostanziale a livello, anche in questo caso, di gestione dei dati. Collegando infatti le targhe che entrano e quelle che escono, su un listino prezzi unico per tutti i vettori, possiamo ottenere in automatico la costificazione di tutti i servizi di trasporto. Una funzione che, in precedenza, veniva svolta con un data entry manuale addirittura su piattaforma Microsoft Access. Migrando questi dati sul sistema Tesisquare possiamo invece calcolare automaticamente ai nostri fornitori di trasporto una proposta commerciale o pre-fattura, con un controllo sui nostri costi molto più agevole, tempestivo e trasparente rispetto al sistema sostanzialmente off line precedentemente in uso.

I passi ulteriori del progetto, previsti ancora nella cosiddetta seconda fase, sono altrettanto interessanti. Vi sarà ad esempio un sistema di tracking dei mezzi, sia in arrivo che in partenza, attraverso una app mobile sviluppata da Tesisquare appositamente per bofrost*, sulla quale l'autista potrà prendere in carico il suo viaggio, leggendo il codice a barre presente sul suo foglio di prenotazione. Questo login unito alla geolocalizzazione dello smartphone del driver genera una previsione di arrivo (ETA) alla sede bofrost*, per i mezzi in entrata, e soprattutto alle nostre filiali, per quanto riguarda i mezzi in outbound. Con questo sistema, anche il personale in forze nelle filiali bofrost* avrà la possibilità di sapere in anticipo quando arriveranno i camion provenienti dalla sede, potendosi organizzare di conseguenza.

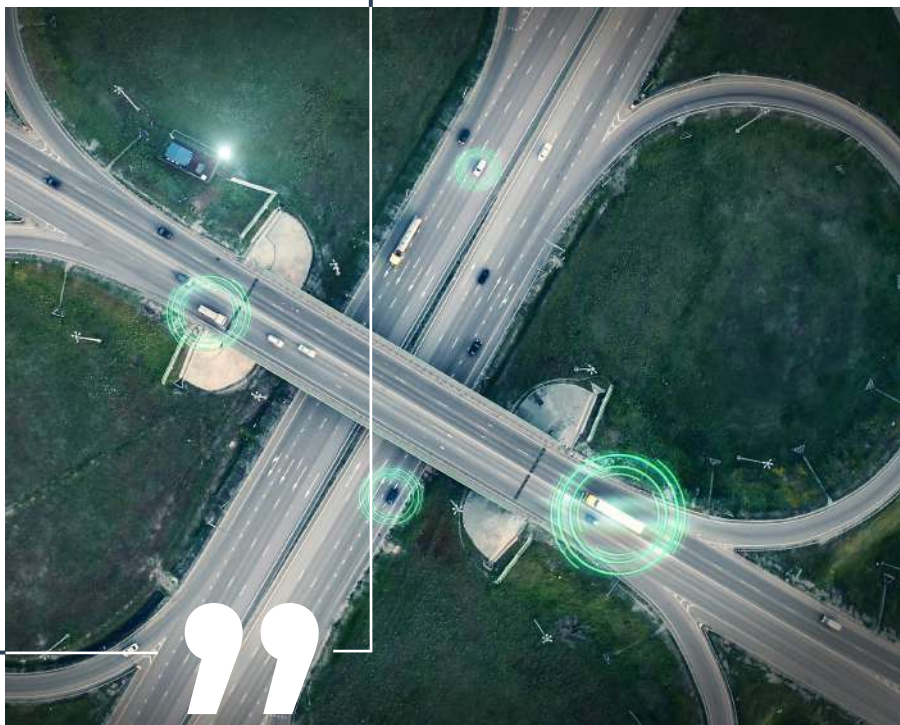
Un altro strumento che Tesisquare ci mette a disposizione il geofencing, grazie al quale si possono impostare dei perimetri intorno a punti georeferenziati – che possono essere anche qui la sede o le filiali – in base, ad esempio, alla distanza in km o al tempo medio di percorrenza. Non appena un determinato veicolo supera il geofence, si attiva un alert che comunica, a chi di dovere, l'informazione derivante. Esempio: stabilisco un geofencing di 15 minuti attorno alla filiale di Milano, e quando il camion proveniente da San Vito attraversa tale linea, il responsabile della filiale sarà informato automaticamente che dopo 15 minuti il camion arriverà al suo ingresso.

Ultimi due punti di questa fase del progetto, che dovrebbe completarsi presumibilmente entro l'estate, riguardano la possibilità di gestire i tender dei trasporti, quindi le gare che periodicamente lanciamo sul mercato per quotare questi servizi. Anziché su fogli di calcolo - quindi con gestione manuale e su supporti separati, e tutte le relative possibilità di errore - queste informazioni verranno concentrate su dashboard uniche, velocizzando e agevolando di conseguenza il processo di valutazione e scelta.

E, infine, il modulo dedicato alla gestione dei pallet: aspetto che sembra poco influente ma che non lo è affatto, sicuramente non per noi con i nostri oltre 150mila pallet movimentati all'anno. Avere una contabilità precisa dello scambio pallet in tutta la rete di bofrost*, fra sede, vettori e filiali, superando i limiti fisici e temporali della gestione cartacea, ci consentirà di avere un allineamento costante anche di questi dati, con vantaggi anche in questo caso a livello sia operativo (diminuzione dello squilibrio fra dare e avere) ed economico, considerando anche i forti rincari che abbiamo subito negli ultimi anni e in ogni caso l'elevato numero di pallet utilizzati per le nostre movimentazioni.

“

Tesisquare ci mette a disposizione il geofencing, grazie al quale si possono impostare dei perimetri intorno a punti georeferenziati – che possono essere anche qui la sede o le filiali – in base, ad esempio, alla distanza in km o al tempo medio di percorrenza. Non appena un determinato veicolo supera il geofence, si attiva un alert che comunica, a chi di dovere, l'informazione derivante. Esempio: stabilisco un geofencing di 15 minuti attorno alla filiale di Milano, e quando il camion proveniente da San Vito attraversa tale linea, il responsabile della filiale sarà informato automaticamente che dopo 15 minuti il camion arriverà al suo ingresso.



Al di là dei benefici operativi, come il maggior ordine sul piazzale e l'aumento della sicurezza delle operazioni, avete già un ordine di grandezza dei benefici economici derivanti da questa soluzione? Avete calcolato un tempo di ritorno sull'investimento o comunque i numeri del progetto?

Un calcolo attendibile di questo tipo sarà disponibile solo dopo aver completato la seconda fase del progetto, quella che è attualmente in corso, con le funzioni relative ad esempio alla costificazione dei servizi di trasporto, o alla contabilità dei pallet; solo a quel punto potremo calcolare con precisione i numeri del ROI. Al momento, come anche lei ha evidenziato, abbiamo sicuramente ottenuto un buon risultato sul piazzale, con una miglior organizzazione del traffico e una riduzione visibile delle principali inefficienze operative; quelle economiche ci sono sicuramente, ma potremo calcolarle più avanti.

Parlando di benefici, è anche possibile collegare questi progetti ai nostri obiettivi di business in generale: tutto ciò che risulta più efficiente a monte, non potrà che avere degli effetti positivi anche a valle, in termini di livello di servizio. Anche se in questo caso parliamo di processi che si svolgono all'interno dei nostri piazzali, posso solo pensare che ogni miglioramento operativo, ogni risparmio economico anche in queste fasi si possa trasformare in beneficio per tutta l'azienda, e quindi anche per il nostro cliente finale, che nella catena logistica sarà pure l'ultimo anello, ma che per bofrost* è sicuramente il primo pensiero. Quello che ci differenzia da un qualsiasi e-commerce, infatti, non sta tanto nella modalità di acquisto, ma nel rapporto di fiducia che vogliamo instaurare fra i nostri venditori e i clienti che loro vedono con assoluta regolarità. Fiducia, affidabilità e qualità sono aspetti che riteniamo essere distintivi della nostra offerta sul mercato, e reciprocamente, sono anche i valori che pensiamo abbiano orientato gli ultimi progetti di riorganizzazione della logistica.

