

Ce.Di. SIGMA Campania

Cedi SIGMA Campania una passione per la GDO

Il Cedi SIGMA Campania Spa è dalla sua nascita socio cooperativa della SIGMA Soc. Coop. A r.l. che è fra le principali organizzazioni interamente italiane di imprenditori nel comparto della grande distribuzione organizzata, attiva da oltre 50 anni, che può far leva sulla visibilità conferitale dai centri distributivi dislocati su tutta la penisola e che gestiscono una rete di oltre 2.600 punti vendita.

Aderisce a Confcooperative, la principale organizzazione del movimento cooperativo e delle imprese sociali, ed è partner di Coop Italia con cui ha costruito, insieme a Despar e Il Gigante, Centrale Italiana, la più grande centrale d'acquisto sul territorio nazionale.

Storia di un Cedi: caduta e risalita

Il Cedi SIGMA Campania nasce nel 1999 come società consortile con funzioni di coordinamento degli acquisti al servizio dei punti vendita SIGMA della regione.

Nel 2002, con la realizzazione della piattaforma di Pastorano (CE), la società inizia ad occuparsi della gestione delle attività di rifornimento ai punti vendita attivi nelle province di Avellino, Benevento, Caserta, Campobasso, Isernia, Napoli, Potenza e Salerno. Nel 2005 il management di fronte ad un'evidente crisi strutturale decide di adottare un articolato business plan che ridisegna l'azienda sin dalle sue fondamenta. Nel 2006 con riferimento alla divisione logistica si decide di affidare la gestione delle attività ad un nuovo partner logistico, la Magsistem Srl di Gricignano e, successivamente, al fine di ottimizzare sempre più il servizio logistico inserisce nel proprio organigramma un responsabile logistico interno, Bruno Miele, con mansioni di supervisione e di controllo.



L'obiettivo: implementare un nuovo sistema gestionale che fosse la spina dorsale di un progetto di rilancio e sviluppo aziendale. La soluzione: creare un sistema in modo sartoriale in grado di adattarsi perfettamente alle esigenze e alle tipicità del business da gestire.

Il mantra: non accontentarsi mai!

La frase

“L'introduzione della tecnologia vocale non è finalizzata ad un aumento della produttività, già ottimizzata, ma al miglioramento del servizio al cliente”

Bruno Miele, responsabile logistica di Cedi SIGMA Campania

Tutti i vantaggi della Radio Frequenza

I vantaggi dell'introduzione della tecnologia RF e vocale sono stati subito chiari, come le ripercussioni, positive, sul servizio agli affiliati. In particolare ora gli inevasi sono già visibili dalla fattura a sistema; ogni processo è registrato e visibile, anche dai punti vendita, in tempo reale; è stato inoltre possibile gestire delle ottimizzazioni volumetriche e di composizione dei carichi ma soprattutto sfruttare ogni tipo di tracciato per eseguire delle verticalizzazioni sia sugli operatori attivi a magazzino, sia sui punti vendita. “Siamo al volante di una macchina di Formula 1” sottolinea Miele “che ci permette personalizzazioni del servizio estreme e disegna nuovi standard di qualità.”



Un salto nel vuoto

In un ottica di business process re-engineering, nel 2008 Cedi SIGMA Campania, su indirizzo dell'attuale Direttore Generale, dr. Giuseppe D'Angelo, decide di dotarsi di un nuovo sistema ERP, passando da un sistema su piattaforma Unix ad uno su piattaforma Microsoft Navision (ora Microsoft Dynamics NAV) per la gestione di tutte le attività aziendali, logistica compresa. “Si è trattato di un cambiamento radicale, un vero e proprio salto nel vuoto” sottolinea Bruno Miele. “Il passaggio è stato netto, all'inizio non sempre condiviso da tutti gli attori coinvolti, anche perché la soluzione “Navision” si presentava senza alcun compromesso sia rispetto al passato sia rispetto a qualunque altro prodotto già presente sul mercato. I risultati in termini di performance, controllo, semplicità operativa e livelli di servizio, ci hanno però dato ragione.” La soddisfazione più grande? “Aver implementato un programma che risulta essere allo stesso tempo un prodotto industriale, in quanto basato su un ERP di larghissima diffusione, ed un prodotto sartoriale in quanto verticalizzato sul modello da noi fornito per le nostre specifiche esigenze.”



Bruno Miele, responsabile della logistica di Cedi SIGMA Campania

COMPROMESSI ZERO

■ Alice Borsani

Non fermarsi mai

Nel 2012 il Cedi SIGMA si è trasferito dal precedente magazzino di Pastorano (CE) al più funzionale impianto di Carinaro (CE), una posizione centrale rispetto alla rete di Punti vendita. Il trasloco ha riguardato un totale di 18.000 pallets ed è stato gestito con il supporto del nuovo gestionale senza provocare anomalie o arresti nell'attività di rifornimento ai punti vendita. Giorni complessivi di stop delle attività: uno.

La nuova struttura, dotata di impianto fotovoltaico e costruita secondo criteri di eco sostenibilità, è ampia 17.000 mq con 2.000 mq di spazio uffici ed è stata concepita per servire una rete fino a 400 punti vendita.

Un partner per lo sviluppo

Partner di Cedi SIGMA Campania nell'implementazione del nuovo sistema gestionale e nel suo sviluppo per quanto concerne le funzionalità logistiche è Svisa Engineering, società con sede a Benevento e



Seduti da sinistra: Pierluigi Evangelista, Fiorella Frusciante, Pasquale Bosco. In Piedi da sinistra: Marco Molinaro, Vincenzo Argenio, Vincenzo Ambrosino, Francesco Inversi, Giovanni Menichini

operativa nel Centro Sud Italia nella fornitura di sistemi informatici aziendali. "L'elaborazione di un sistema gestionale destinato ad un Cedi sviluppato su ERP Navision, in grado di coprire tutte le funzioni operative - logistica, front end, amministrazione, commerciale - è stata una grande sfida che ci ha permesso di capitalizzare il know how maturato in oltre vent'anni di attività nell'ambito della distribuzione alimentare" sottolinea l'ing. Pasquale Bosco, socio di Svisa e responsabile produzione software. "Abbiamo condiviso con Cedi SIGMA Campania un preciso business finanziario che non ha riservato sorprese al cliente e che ha portato allo sviluppo di un prodotto verticale oggi disponibile sul mercato."

I NUMERI

Posti pallets: **8.200** a picking e **16.000** in riserva
 Referenze gestite: **7.300**
 Righe d'ordine gestite: ca. **16.000** al giorno
 Spedizioni annue: **20.000 ca**
 Clienti serviti: **250 ca**
 Persone attive a magazzino: **55 ca**

Un Ce.Di. in vetrina

"Più che come responsabile logistica, sono entrato in azienda come supervisore di un processo fino ad allora autogestito dalla cooperativa logistica" spiega Miele. "La priorità era quella di migliorare il servizio logistico e potenziare il controllo delle attività, con l'obiettivo di fornire nuovi servizi ai clienti ed ottenere migliori performance senza introdurre nuovi costi". Obiettivo centrato dal momento che il nuovo sistema ha permesso la fornitura di servizi accessori come un' interfaccia on-line non solo per la trasmissione degli ordini ma per il monitoraggio degli stessi fornendo l'aggiornamento continuo ad ogni step, la comunicazione on-line delle eventuali anomalie logistiche, la gestione dei contenitori vuoti con e/c consultabili on-line ed aggiornati in tempo reale, nel gestionale è perfino prevista l'emissione ed il controllo dei buoni pallet secondo le normative Indicod ECR. "Il controllo puntuale del processo, della tracciabilità dei lotti e delle scadenze ci ha permesso di ridurre a un livello fisiologico la quantità



Bruno Miele con Giuseppe D'Angelo, direttore generale, e Antonio Camarota, responsabile EDP di Cedi SIGMA Campania

di contestazioni dai punti vendita, i quali possono seguire in ogni momento le loro segnalazioni, azioni che danno il via a un'escalation di controlli tra reparto logistica e commerciale che terminano con varie soluzioni finanche l'eventuale emissione automatica via web della bolla di reso".

Carrelli? No, radiotaxi

Il sistema gestisce le missioni destinate ai carrellisti (messa a stock, abbassamento, picking o altro) con la stessa logica che guida la gestione dei radiotaxi in una città: in base alla posizione degli operatori il sistema propone



Pasquale Bosco, socio di Svisa e responsabile produzione software

tutte le missioni disponibili in quella zona di magazzino e chi è libero seleziona la missione desiderata, facendola scomparire dalle disponibilità degli altri operatori. Visto il grande traffico all'interno del Ce.Di. è in corso un progetto che riguarda l'implementazione di un sistema di sicurezza anticollisione basato sull'utilizzo della tecnologia GPS.

Più vo-CE al magazzino

Il 2013 segna il passaggio ad un nuovo step operativo con l'implementazione della radio frequenza e della tecnologia vocale. Sui terminali carrellabili Thor di Honeywell è stata implementata la tecnologia vocale vo-Ce sviluppata dalla anconetana Itworks. vo-CE gira su tutti i dispositivi mobili di magazzino con sistema operativo Windows e permette di interagire vocalmente con tutti i WMS o ERP. Fin dalle prime versioni Itworks ha puntato ad avere un prodotto nativamente multimodale (completamento del vocale in casi particolari con il lettore barcode e la tastiera) e integrabile all'interno del WMS/ERP con tutti i servizi di comunicazione ad oggi disponibili (VT/IBM/RDP/HTML/Citrix ecc.). Anche in questo progetto, grazie alla flessibilità di vo-CE, è stato possibile integrare il prodotto in maniera nativa a Microsoft Dynamics NAV, un ERP relativamente nuovo per le realtà italiane, potenziando il sistema con la tecnologia vocale.

La definizione

"Il retrattile ideale? Quello che non ha mai le forche vuote"

Il processo operativo: IN

La merce proveniente dai fornitori arriva a Cedi secondo una pianificazione dei volumi di scarico indicati dal reparto logistico (volumi massimi di lavoro che il magazzino può accettare ogni giorno) e gestiti dal reparto commerciale. In arrivo, la merce viene accettata dagli operatori che, via RF, registrano i codici ricevuti a sistema dando il via a un controllo incrociato su tre livelli che riguarda i documenti del buyer, quelli dei trasportatori e la conta effettuata. Se non sono riscontrate anomalie la merce viene accettata e collocata a stock in un'allocazione decisa dal sistema, secondo parametri dinamici che cambiano con le condizioni del magazzino. In caso di errore "grave", tipicamente riguardante una scadenza dei prodotti diversa da quella attesa, il sistema lancia una segnalazione al buyer di riferimento che decide se autorizzare o meno la presa.

Il processo operativo: OUT

Ogni 24 o 48 ore i punti vendita trasmettono sul portale, entro finestre di tempo definite, gli ordini di rifornimento (con una media di 500 - 600 righe), seguendo una procedura facilitata oppure selezionando direttamente dallo scaffale tramite terminale i prodotti mancanti. Una volta completati i controlli amministrativi o antispesulativi, il sistema passa alla logistica l'ordine che viene processato in base al livello di priorità legato alla data di consegna. Prima di lanciare le missioni di picking, il sistema controlla le relative disponibilità a scaffale e lancia gli eventuali preabbassamenti. Gli operatori eseguono le missioni di picking che possono essere tradizionalmente in linea orizzontale o verticale e bilaterale (con prelievo su entrambi i lati della corsia, ridotta in questo modo ad uno spazio minimo di 1,30 m.) guidati dal sistema che indica anche come collocare la merce all'interno dei roll. Una volta terminato il prelievo gli ordini vengono consolidati nell'area di assemblaggio e avviati alla spedizione.

Tutto con un solo motore

"Il vantaggio di avere un solo programma per la gestione dell'intero processo, ed il fatto che esso sia completamente integrato all'intero mondo di Microsoft Office, riduce a zero



le operazioni di formazione degli operatori", sostiene Antonio Camarota, responsabile del CED

di Sigma Campania, "inoltre, gli sviluppi di nuovi report, e la manutenzione di quelli esistenti vengono realizzati internamente a costi praticamente nulli."