

IL MEETING INVERNALE 2020 DEL GRUPPO CDS

Un GRUPPO, un SISTEMA, una RETE



■ A cura della Redazione

“Un’eccellenza del servizio collettamistico”: così Marco Salardi, responsabile per l’Italia, definisce il Gruppo CDS che, a Bologna, ha tenuto la sua Convention invernale. Un’occasione per fare il punto, confrontarsi su regole e priorità, ragionare sui prossimi sviluppi in Italia e all’estero



Il Gruppo CDS rappresenta “un’eccellenza del servizio collettamistico”, dice Marco Salardi (foto piccola), al vertice dell’impresa in Italia. A lato un momento dei lavori dell’ultimo meeting invernale: “L’obiettivo è garantire prestazioni sempre più personalizzate” – aggiunge Salardi

55 terminal in Italia, 21 partner in Europa, un incremento dei volumi del 7% rispetto al 2017, un indice di qualità al 96,6% sulle oltre 355mila spedizioni effettuate, tre nuovi affiliati negli ultimi dodici mesi (la molisana Eurocot, la MG Logistica di Palermo e la Transtir di Reggio Emilia) ed una mission ben chiara: “essere un’eccellenza del servizio collettamistico” con un catalogo d’offerta sempre più vasto e articolato ed un presidio totale dei territori, in Italia ed in Europa, con la migliore qualità possibile a prezzi competitivi. Lo dice Marco Salardi, al vertice del Gruppo nella Penisola, affiancando il presidente nazionale, Massimo Bagnoli, per il quale “in tanti anni di lavoro non abbiamo derogato di un centimetro dai nostri valori. Gli affiliati sono in primo luogo degli amici. I risultati e i clienti arrivano e si conservano solo se si lavora bene. E, se si lavora bene, i clienti sono disposti a riconoscere il giusto compenso che permette alla nostra gente di

“ Il miglior trasporto al miglior prezzo, offrendo le soluzioni più adeguate ”

crescere e prosperare”. Il mantra del costo e della qualità attraversa l’intero intervento di Salardi, per il quale “il nostro core business è garantire il miglior trasporto possibile al miglior prezzo, trovando insieme le soluzioni più adeguate”.

Il servizio internazionale

In crescita anche il servizio da e per l’Europa, grazie alla copertura garantita dalle collaborazioni in atto che garantiscono, a seconda delle destinazioni, collegamenti

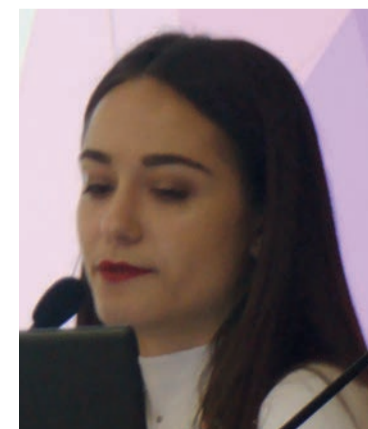
giornalieri, settimanali o bi-settimanali e con l’hub di Bologna divenuto “punto di appoggio tra i partner europei che si scambiano merci ottimizzando tempi, costi, carichi e percorrenze”. Dall’1 febbraio la linea diretta con la Germania (garantita dal partner Schmalz + Schön) è diventata giornaliera “continuando a garantire tariffe competitive” - dice Salardi. A sostegno dello sviluppo internazionale hanno partecipato al meeting alcuni dei partner. Per esempio Vitaliia Ihnatenko, in rappresentanza della TMM Express di Pruszkow (nei pressi di Varsavia), che assicura collegamenti bi-settimanali tra l’hub di Bologna e la Polonia transitando da Brno da cui vengono raggiunte Repubblica Ceca e Slovacchia: “garantiamo la copertura in Polonia entro 48 ore - dice la manager - nonché collegamenti diretti e strutturati su Ucraina, Paesi Baltici, Bielorussia e altri in modalità FTL (Full Truck Load - Ndr) e LTL (Less Than Truckload) con pesi per singolo invio compresi

tra 1 a 3mila chilogrammi”. Liviu Burghilea, a sua volta, in rappresentanza della Bolid di Bucarest, ha riassunto i servizi garantiti sulla Romania con collegamenti bisettimanali da Bologna: “facciamo logistica da sempre - ha detto - e l’Italia è uno dei mercati

più importanti per il nostro Paese. In Romania, grazie ai nostri cinque hub, garantiamo consegne entro 24 o 48 ore. Da Bucarest assicuriamo collegamenti anche con Moldavia, Grecia e Bulgaria” grazie ad una flotta moderna e affidabile e dotazioni tecnologiche



Massimo Bagnoli (presidente CDS Italia): “Gli affiliati sono in primo luogo degli amici. I risultati e i clienti arrivano e si conservano solo se si lavora bene”



Vitaliia Ihnatenko (TMM Express): “garantiamo la copertura in Polonia entro 48 ore e collegamenti diretti su Ucraina, Paesi Baltici, Bielorussia e altri Paesi”



Un momento della tavola rotonda che ha visto tra i relatori Massimo Bagnoli (FIAP), l'avvocato Federico Gallo, Riccardo Stabellini (Barilla), William Giovanni (CFP), Flaviano Lenzi e Daniele Monteventi (AON)

delle mancate consegne a causa dell'assenza dei destinatari con relative giacenze presso i depositi degli affiliati; le consegne presso i depositi o i punti vendita della GD-GDO.

Non solo spedizioni

Il Gruppo CDS propone altresì servizi collaterali ma non troppo, al punto da palesarsi strategici: è il caso di CDS&Shop, piattaforma e-commerce grazie alla quale i clienti CDS hanno l'opportunità di vendere on line i propri prodotti con tempi di attivazione ridotti e costi contenuti delegando

all'avanguardia sia a bordo dei mezzi che all'interno dei depositi dove vengono offerte anche lavorazioni a valore aggiunto.

I nuovi servizi

Che si tratti di Italia o d'Europa, d'altronde, punto di forza di CDS è la personalizzazione dell'offerta, conseguente all'eterogeneità della clientela. È stato quindi annunciato, dal prossimo luglio, l'ampliamento del catalogo: "L'obiettivo - dice Salardi - è garantire ai clienti prestazioni sempre più personalizzate, al giusto prezzo e con i necessari livelli di qualità".

Variegato lo spettro delle soluzioni o implementazioni allo studio in collaborazione con gli affiliati: consegne in cantina sul canale Horeca; consegne all'interno delle ZTL (Zone a Traffico Limitato - Ndr); gestione dei carichi lunghi; come gestire il problema

<https://gruppocds.com/>

Il nuovo sito del Gruppo CDS, on line dallo scorso 21 gennaio

I bambini delle fate

Il Gruppo CDS collabora con l'impresa sociale "I bambini delle fate" che, dal 2005, "si occupa di assicurare sostegno economico a progetti e percorsi di inclusione sociale gestiti da partner locali a beneficio di famiglie con autismo e altre disabilità". A portare il saluto dell'associazione Michele Silvestroni, responsabile Area Centro Italia ma prima di tutto un papà come tanti con la caratteristica però di aver voluto "trasformare la carica negativa in positiva" prendendosi cura del suo bambino autistico e trasferendo la sua forza e la sua energia a tanti altri in analoga situazione "per contribuire a migliorare la qualità della vita dei ragazzi, dei papà, delle mamme, delle famiglie che si trovano a dover affrontare, spesso senza l'aiuto di nessuno, situazioni complesse".

Il sito dell'Associazione, per chi volesse prima capire e poi dare una mano o un contributo è www.ibambinidellefate.it



Michele Silvestroni

a CDS le fasi logistiche. Un servizio utilizzabile anche da imprese non in possesso di un proprio sito Internet. Oppure CDS&Shop Flex, per utenti già in possesso di competenze digitali o, infine, CDS&Shop Wine, pensato per operatori del settore vitivinicolo. Interessante ancora la creazione della piattaforma CDS Land contenente circa 2mila prodotti

destinati ad imprese dell'auto-transporto in generale, con una sezione particolare dedicata agli affiliati. Paolo Magera e Daniele Ricucci della Sialtech (additivi e lubrificanti) piuttosto che Andrea Angiolini della Tecno Cart (soluzioni per l'imballaggio e materiali di consumo) hanno offerto un esempio delle opportunità di acquisto.

Elettrico o Diesel a voi la scelta, noi abbiamo il meglio di entrambi.
www.mitsubishicarrelli.com

quando
**l'affidabilità
è tutto...**

ELETTRICO

- 1400- 3500 kg
- 3 o 4 ruote
- Sterzo 360°



EDIA EM

DIESEL

- 1500-5500 kg
- Guida istintiva
- Bassi costi di manutenzione



GRENDIA ES

Qualità | Affidabilità | Value for Money

MITSUBISHI
FORKLIFT TRUCKS



Liviu Burghilea (Bolid): "in Romania garantiamo consegne entro 24 o 48 ore. Da Bucarest assicuriamo collegamenti anche con Moldavia, Grecia e Bulgaria"



Riccardo Stabellini (Barilla) ha illustrato quanto è necessario predisporre affinché le collaborazioni con i fornitori siano rigorosamente compliant alle normative

La tavola rotonda

La convention è stata nobilitata da una Tavola Rotonda sul tema: "Responsabilità solidale nella filiera del trasporto e logistica: come tutelarsi" che ha coinvolto Massimo Bagnoli, in qualità di presidente FIAP, l'avvocato Federico Gallo, per l'apporto specialistico, Riccardo Stabellini, Logistic director Italy di Barilla, William Giovannini, presidente della cooperativa CFP di Modena, Flaviano Lenzi e Daniele Monteventi di AON Spa.

Il tema è tra i più caldi e sentiti e con nobile traguardo: tutelare tutti gli attori della filiera. Peccato che la filiera non sia così lineare e trasparente come il legislatore ha interpretato: non esiste, nella prassi, un committente alle prese con un solo fornitore del trasporto ma, più concretamente, più subvettori che creano una catena di anelli pragmaticamente connessi

ma legalmente discontinui. Una realtà che origina una serie di problematiche: spesso il committente, che risponde in solido, non ha contezza delle diverse mani che si "passano" la sua merce. Spesso uno dei vettori opera senza un mandato scritto, preciso e circostanziato. I documenti di trasporto risultano approssimativi. In caso di fallimento di uno dei vettori a monte può risultare improbo per il vettore a valle farsi riconoscere il dovuto pur risalendo la "catena" e pur appellandosi alla responsabilità solidale.

Tra i diversi interventi, molto dettagliati e specialistici, ha brillato quanto esposto da Riccardo Stabellini che ha portato il punto di vista del committente descrivendo quanto attivato da Barilla per verificare che le collaborazioni con i fornitori diretti e/o indiretti (operatori logistici, cooperative, autotrasportatori) siano compliant alle normative: "si tratta

LE REGOLE IN BARILLA

Queste le regole sottese alla collaborazione che Barilla intrattiene con gli operatori logistici di riferimento:

Cosa si attende Barilla	Cosa offre
Rispetto KPI di servizio	Contratto di logistica
Flessibilità ai volumi	Rapporto stabile (3 anni + 3 anni di possibile rinnovo)
Gestione urgenze	Tariffe di contrattazione in linea con benchmark di mercato
Proattività (progetti volti al miglioramento)	Termini di pagamento certi (60 gg.)
Sicurezza per gli operatori	Incontri periodici di check performance
Qualità. Pulizia e manutenzioni puntuali e adeguate	Previsioni volumi e spazi
Gestione operativa pallet EPAL/CHEP	Gestione congiunta delle criticità
Informazioni in tempo reale	
Controllo su coop (retribuzioni per gli operatori in linea con CCNL e verifica versamento contribuzioni)	

di porre in essere - ha spiegato il manager - tutte le procedure utili per tutelare l'impresa" sia per quanto concerne il trasporto primario (circa 100.000 trasporti/anno dagli stabilimenti di produzione ai magazzini dei clienti - NdR), sia le attività all'interno dei magazzini, sia quanto concerne il mondo della distribuzione secondaria.

Le regole in Barilla

Stabellini ha descritto lo specifico contesto trasferendoci dall'interno degli stabilimenti e dei depositi alle strade d'Italia alle destinazioni più remote. Il tema centrale è quello del controllo: "in primo luogo nessun acquisto spot ma contratti di medio-lungo periodo con fornitori in possesso di requisiti stringenti. Quindi azioni di verifica continue e codificate tramite procedure solide e continuamente monitorate". Tra i requisiti di un trasportatore è richiesto l'essere compliant a tutte le normative relative all'inquadramento e alla gestione degli autisti, essere uno specialista nel comparto FMCG, dimostrare solidità finanziaria e dimensioni adeguate anche a livello di flotta la cui composizione deve rispondere a precisi criteri di eco sostenibilità. "Dal fornitore di trasporto ci attendiamo il rispetto dei KPI di servizio, flessibilità ai volumi, capacità di condivisione e gestione delle urgenze, di in-

Un gruppo, i suoi numeri

Questi i principali parametri di riferimento del Gruppo CDS

- 55** i terminal del Gruppo CDS in Italia
- 21** i partner in Europa
- +7%** l'incremento dei volumi 2019 rispetto al 2017
- 96,6%** l'indice di qualità sulle oltre 355mila spedizioni effettuate nel 2019

terscambio delle informazioni in tempo reale, pieno controllo sulla catena di subvezione. A nostra volta offriamo contratti in forma scritta, un rapporto stabile (almeno due anni - NdR), tariffe di contrattazione in linea con i valori indicativi di riferimento mensili MIT, termini di pagamento certi (60 gg.), incontri periodici di analisi delle performance, previsioni dei volumi di traffico a dodici settimane e gestione congiunta delle criticità".

I controlli sono serrati, anche nei piazzali di movimentazione presso gli stabilimenti e i depositi, e chi viene trovato al di fuori delle regole, sia esso il mezzo o l'autista, sottoposto a verifiche più approfondite che coinvolgono immediatamente la sede centrale del fornitore e, nei casi più gravi, portano all'allontanamento dal piazzale: "i controlli previsti - dichiara il manager - sono identici a quelli effettuati da una pattuglia

della Polizia Stradale. Si tratta di oneri e impegni importanti ma indispensabili per garantire a Barilla che tutto avvenga secondo le regole".

Il rispetto delle regole

Che sia possibile il rispetto delle regole si è incaricato di dimostrarlo William Giovannini, presidente della cooperativa CFP di Modena. Giovannini ha illustrato le best practice poste in essere per rispondere sia alle normative previste dalle Pubbliche Autorità che in ottemperanza a quanto richiesto dalla committenza. Ha presentato dati preoccupanti: solo il 49% delle imprese dell'Emilia Romagna ha depositato il bilancio, come previsto, presso le competenti Camere di Commercio.

Al contrario di quanto fatto da CFP, operativa senza interruzioni dal 1972, rispettosa dei rating di legalità, forte di tutti gli strumenti utili a garantirli e appartenente ad una delle più importanti centrali cooperative nazionali. In conclusione Flaviano Lenzi e Daniele Monteventi di AON Spa hanno illustrato l'utilità del ricorso ad una polizza assicurativa sulla Responsabilità Solidale (sul tema si veda: "Come minimizzare i rischi aziendali" - Il Giornale della Logistica - novembre 2019 - NdR) sottolineando peraltro l'opportunità che lo strumento assicurativo rappresenti solo una delle strategie da porre in essere. Altrettanto se non ancora più importante è individuare procedure e comportamenti tali da mettere in sicurezza l'azienda. ■

28

Le ottimizzazioni effettuate dal Gruppo CDS sulle proprie soluzioni informatiche negli ultimi 24 mesi



Un momento dell'accoglienza prima dell'inizio dei lavori della Convention CDS. Al centro del dibattito non solo il punto della situazione e i progetti futuri, ma anche tematiche di stretta attualità connesse alla professione



Il Gruppo CDS propone servizi dedicati al commercio on line tramite le piattaforme CDS&Shop, CDS&Shop Flex e CDS&Shop Wine. Nel corso del meeting sono state inoltre illustrate ulteriori implementazioni del servizio collettistico