



**RICHMOND
LOGISTICS
FORUM**

GUBBIO, 26 - 27 OTTOBRE 2017



PROGRAMMA CONFERENZE

CONFERENZA DI APERTURA

Roberto Vittori ci parlerà di:

NUOVE FRONTIERE DELLA LOGISTICA



ROBERTO VITTORI, astronauta

Fin dai tempi dei Romani, che per primi ne hanno fatto una scienza, la logistica si è evoluta ed adattata alle situazioni, agli ambienti, ed ai nuovi bisogni dell'uomo. Come sarà quindi la logistica del futuro?

Abbiamo invitato il Generale Roberto Vittori, astronauta italiano, a raccontarci le sue esperienze nello spazio e a farci capire se e quanto possiamo sognare di fare, come logistici, al di fuori della nostra atmosfera.

E' vero infatti che l'acquisizione, l'immagazzinaggio, la distribuzione, la manutenzione e la distruzione sul pianeta Terra cambiano significativamente quando parliamo di ambiente spaziale.

E' importante quindi distinguere tra la logistica (terrestre) per attività spaziali, e la logistica in ambiente spaziale. Entrambe presentano particolarità e meritano di essere discusse, ma particolarmente innovativi saranno soprattutto gli scenari di colonizzazione di altri pianeti del sistema solare, per i quali i processi produttivi dovranno essere re-inventati, e di conseguenza la logistica associata.

La logistica in ambiente spaziale è altrettanto reale di quella quaggiù, ma ci costringe a guardare oltre, di immaginare soluzioni completamente innovative.

Durante la conferenza sarà possibile porre al Generale Vittori domande tecniche, ma anche lasciarsi andare a immaginazioni quasi da fantascienza e sicuramente stare a tu per tu con una persona che incarna una delle figure più amate dall'immaginario umano.

SEMINARI

"Hard-wiring" and "soft-wiring" of supply chains

La sessione si concentra sulla dimensione umana della supply chain sia nell'ambito della ricerca, che in quello pratico, così come evidenziato da molti studi empirici condotti nel corso di anni.

Questi concetti includono la creazione e la gestione delle relazioni della supply chain, lo sviluppo del management e la sua preparazione, la comunicazione tra aziende e all'interno delle stesse, il change management e il potenziale ruolo della formazione (Supply Chain Learning).

Comunque è lampante che questa importante e cruciale dimensione del Supply Chain Management sia stata relativamente trascurata.

In questo contesto è stata posta enfasi soprattutto sugli investimenti in elementi facilitatori come le tecnologie e i sistemi, piuttosto che sulle risorse umane.

Questo evidenzia uno squilibrio tra il soft-wiring (la dimensione umana) e l'Hard wiring (tecnologie e altre infrastrutture fisiche) nelle iniziative poste in essere dalle aziende per migliorare la supply chain.

Questa presentazione fornisce un quadro del concetto di integrazione che è per molti versi l'elemento centrale del Supply Chain management.

Fa poi notare che esiste un evidente divergenza tra teoria e pratica in un ambito così cruciale.

Questa divergenza verrà discussa facendo particolare riferimento agli aspetti hard-wiring e soft-wiring delle Supply Chain ed evidenzierà alcune implicazioni chiave per i professionisti della Supply Chain in diversi settori industriali.



EDWARD SWEENEY

*Professor of Logistics
Head of Engineering Systems & Management (ESM) Group
Director of Aston Logistics & Systems Institute
School of Engineering and Applied Science
Aston University*

Edward Sweeney is Professor of Logistics at Aston University, Birmingham, UK, where he is also Head of the Engineering Systems & Management (ESM) Group and Director of the recently established Aston Logistics & Systems Institute. He was previously Director of the National Institute for Transport and Logistics (NITL) based at the Dublin Institute of Technology in Ireland. Edward has held full-time academic posts at the University of Warwick (UK) and the University of Technology, Malaysia, as well as visiting positions in several Asian universities and institutes.

He has worked and lectured in over 50 countries in Europe, North America and Asia. Edward's research has been widely disseminated with over 100 publications including papers in international peer-reviewed academic journals, books and book chapters, practitioner journal articles and conference papers. Edward has worked with many of the world's leading companies in the electronics, life sciences, automotive and logistics sectors. The focus of his current work is on resilience and sustainability in global supply chains.

SCM & Industria 4.0

L'evoluzione delle tecnologie ICT, la cui diffusione è anche supportata dai programmi di finanziamento nazionali come Industria 4.0, permette di realizzare approcci di "closed loop SCM" e "SC event management" che fino a pochi anni addietro erano solo teorizzati nell'accademia.

L'integrazione delle filiere rende però fondamentale lavorare sui meccanismi di collaborazione e condivisione di obiettivi e risultati tra gli attori della filiera.

L'intervento vuole fare il punto dell'adozione delle nuove tecnologie ICT all'interno delle filiere logistico-produttive e riflettere su come queste tecnologie possono aumentare la competitività delle filiere nazionali in un contesto internazionale di sempre maggior competitività.



ANDREA SIANESI

*Professore ordinario del Settore Scientifico Disciplinare "Impianti Industriali Meccanici" al Politecnico di Milano, Dipartimento di Ingegneria Gestionale
Dean e Presidente del CdA di MIP Politecnico di Milano Graduate School of Business*

E' membro dei comitati direttivi di ASFOR l'associazione italiana per la formazione manageriale, AIDI (associazione nazionale dei docenti di impiantistica) e ANIMP (associazione nazionale delle imprese di impiantistica industriale). E' chairman dell'executive board di ACE, Alliance of Chinese and European Business Schools.

E' membro del Consiglio di Amministrazione (consigliere indipendente) di due aziende multinazionali del settore machinery e di una branch estera di una società multinazionale di consulenza direzionale. In ambito Politecnico è membro del CdA del Consorzio Poliedra e di PoliHUB, incubatore di start-up.

Reshoring manifatturiero: implicazioni gestionali di un fenomeno emergente

Il termine reshoring manifatturiero sta da almeno un decennio assumendo una sempre maggiore rilevanza in ambito aziendale, accademico e tra i policy maker. In generale, ci si riferisce alla decisione di riportare nel paese di origine dell'azienda delle attività manifatturiere che precedentemente erano state delocalizzate in paesi (off-shoring), spesso a basso costo del lavoro. In tal senso, si considerano sia le produzioni svolte in propri stabilimenti (in-sourcing) che quelle affidate a partner esterni (out-sourcing).

Il fenomeno ha registrato una significativa crescita in molti paesi occidentali e sembra poter essere positivamente influenzato dalle tecnologie di Industria 4.0, quali l'automazione di processo e la stampa 3D.

La sessione prevede una prima parte di inquadramento del fenomeno, con alcune caratterizzazioni in termini di paesi ("di ritorno" ed "abbandonati"), settori merceologici e motivazioni. Seguirà una descrizione di alcuni casi tipici di decisioni di reshoring al fine di evidenziare le peculiarità gestionali del fenomeno ed identificare le criticità per i manager chiamati a gestirlo.

Nella seconda parte della sessione, sarà presentata la testimonianza di Giesse Spa che ha maturato una pluralità di esperienze di rilocalizzazione delle proprie attività manifatturiere.



LUCIANO FRATOCCHI è Professore associato di Ingegneria economico-gestionale presso il Dipartimento di Ingegneria Industriale e dell'Informazione e di Economia dell'Università dell'Aquila. E' tra i fondatori del Gruppo di ricerca inter-Ateneo "Uni-CLUB MoRe reshoring" che vede impegnati docenti e ricercatori di cinque Atenei italiani: Catania, L'Aquila, Udine, Bologna e Modena & Reggio Emilia. Il Gruppo svolge attività di ricerca applicata in tema di reshoring, ovvero di "rimpatrio" delle attività produttive precedentemente delocalizzate in paesi esteri.



ALESSANDRO BALDAZZI è Material Manager presso Giesse Spa (Schlegel division), un'azienda del Gruppo TYMAN PLC quotato in Borsa a Londra. La Giesse Spa produce accessori per serramenti in alluminio. Nell'ambito della sua esperienza professionale ha operato sempre nell'ambito Acquisti strategici e Logistica; ha maturato esperienza di 12 anni nel settore Automotive; nell'ambito della sua attuale occupazione ha contribuito attivamente nelle attività di avviamenti produttivi esteri in Far East, Europa ed America Latina

Tracciabilità, autenticità e reputazione ai tempi di blockchain.

“Blockchain” è una tecnologia che promette di rivoluzionare il modo in cui le aziende interagiscono tra loro. Molto resta però ancora avvolto nel “mistero” per i non addetti ai lavori. La sessione non ha l'intenzione di persuadere sul valore di blockchain, quanto di recepire il punto di vista dei possibili utilizzatori, definendo i punti da chiarire e le attese degli operatori come premessa per assicurare risultati positivi da iniziative blockchain nel mondo della supply chain. Verranno presentati casi reali di applicazioni blockchain per garantire la provenienza dei materiali certificandone l'origine, la bontà dei processi di lavorazione eseguiti, e l'autenticità per contrastare pericoli di contraffazione. Queste funzionalità promettono di portare benefici significativi alle aziende che devono assicurare la originalità dei prodotti difendendo la propria reputazione. Vedremo come blockchain consente di associare ai prodotti un “passaporto” digitale che ne comprova l'autenticità ed origine.

Agenda proposta

- Introduzione a blockchain per allineare tutti i partecipanti.
- Illustrazione dei potenziali impatti sui processi di supply chain.
- Discussione per raccogliere domande, perplessità, richieste di chiarimento, dubbi, proposte di utilizzo.

Lettura consigliata:

http://www.logisticmanagement.it/contents/articles/it/20161124/blockchain_nella_supply_chain



ENRICO CAMERINELLI

Industry Business Analyst

Analista indipendente, opera nella ricerca e consulenza strategica per l'area del Supply Chain Management e Supply Chain Finance.

Nel ruolo di Direttore Europeo e Chief Analyst del Supply Chain Council ha ricoperto la responsabilità di promozione e sviluppo del business; crescita degli iscritti; creazione di un'area di ricerca; stesura di articoli e 'white papers'; organizzazione di seminari e corsi di formazione, unitamente a progetti di consulenza.

In precedenza, Camerinelli ha coperto il ruolo di Vice President Enterprise Applications in META Group- una società di ricerca ed analisi industriale.

E' stato anche pre-sales marketing manager in J.D. Edwards, una società di sviluppo e vendita di soluzioni ERP, e prima di allora ha operato

nell'industria in qualità di Supply Chain Manager e Direttore di stabilimento di aziende del settore meccanico, in particolare automotive.

ESPERIENZE E TESTIMONIANZE

Creating Collaboration through Connection Dall'Italia una storia che ispira innovazione

Quando si forniscono 20.000 clienti con 300.000 consegne all'anno, può accadere di gestire merci in ritardo, perse o danneggiate. Michele Palumbo, Head of Supply Chain in Italia, ha sviluppato una visione della gestione dei trasporti che si è concretizzata in una piattaforma di esempio per l'industria area farmaceutica e agraria in Italia.

Consulente di logistica per Bayer in Italia, aveva contribuito a definire nel 2009 una innovativa strategia distributiva ai numerosi clienti: farmacie, ospedali, negozi di animali, agricoltori e negozi nell'ambito agrario. Entrato a far parte del team Procurement & Logistics ha implementato questa visione, che sembrava allora ancora fantascienza: un sistema di Track & Trace per le consegne al cliente. Vettori quali DHL e UPS stavano studiando la possibilità di condividere l'informazione di dove si trovasse un pacco in qualsiasi momento. Ha voluto un sistema così anche per Bayer.

Perché? Con oltre 1.000 spedizioni ogni giorno l'invio di email era a ciclo continuo: prodotti non arrivati, rotti o consegnati a un indirizzo sbagliato. Ha voluto coinvolgere il Customer Service e implementato la piattaforma NetMover connessa con i partner esterni al fine di garantire il processo di pre-fatturazione e di track & trace: il magazzino registra il rilascio dei prodotti; il vettore prende in carico la consegna e supporta il tracciato di tutti i passaggi fino alla consegna presso il cliente. In questo modo il Customer Service ha sotto pieno controllo la consegna. L'obiettivo: sapere in anticipo rispetto al cliente che qualcosa va storto.

NetMover - Benefici e successi raggiunti

Pre-fatturazione automatica.

Torre di controllo per la risoluzione dei problemi.

Gestione del magazzino.

NetMover è stato trasformato recentemente in una multi-piattaforma aziendale: DAFNE, il consorzio costituito da Aziende Farmaceutiche e Distributori Intermedi, ha indicato NetMover come la piattaforma consigliata per ottimizzare le operazioni a vantaggio di tutti.



MICHELE PALUMBO

Head of Supply Chain, Bayer Italia

Laureato a pieni voti in Economia Aziendale in Bocconi con una tesi di ricerca e con una specializzazione al Politecnico di Milano, entra nella Faculty dell'Area Tecnologia e Produzione della SDA Bocconi, dove ha progettato e coordinato corsi di formazione in Logistica.

Ha poi assunto la responsabilità dell'innovazione e della logistica della piattaforma distributiva italiana FastServ del gruppo chimico-farmaceutico Hoechst, quindi dei Servizi Logistici del Gruppo Comifar, uno dei principali grossisti farmaceutici italiani.

Consulente nell'ambito della logistica distributiva del settore HealthCare, entra in Bayer S.p.A. con la responsabilità dell'acquisto di servizi logistici e distributivi del Gruppo in Italia, dove oggi ricopre la responsabilità della Supply Chain.

UN ITALIANO ALLA GUIDA DEL CUORE DEL NETWORK EUROPEO DI UPS

Gianni Cherobin, come un direttore d'orchestra coordina il flusso delle merci che arrivano e partono su 42 voli a notte, 300 connessioni via terra e vengono smistati su quattro piani di nastri trasportatori, per una superficie totale pari a 15 campi di calcio. Come responsabile della più grande struttura di smistamento di UPS al di fuori degli USA, Gianni fornirà insight unici sul centro nevralgico europeo dell'integratore globale che grazie ad una tecnologia all'avanguardia processa nell'hub di Colonia tutto il volume express in arrivo dall'Europa e dal resto del mondo in meno di tre ore. Gianni parlerà anche della sua esperienza personale, della sua leadership e dei suoi valori, nonché dei cambiamenti che la spinta digitale ha portato nel settore e condividerà la sua visione sulle sfide future per i fornitori di servizi logistici e i professionisti del settore.



GIANNI CHEROBIN, *UPS Europe Region Air Operation Manager*

Entrato in UPS con un incarico part-time nella filiale di Vicenza nel 1996 mentre era ancora studente di ingegneria gestionale. Si appassiona fin da subito alla distribuzione delle merci e la logistica diventa presto il suo mestiere. Dopo un passaggio a Verona, diventa responsabile di filiale a Trento e Bolzano specializzandosi in tematiche doganali. Nel 2003 si trasferisce a Bergamo e prende la responsabilità di cinque aeroporti e di tutto l'export aereo italiano, settore nel quale si specializza.

Nel 2011 vola in Nord Europa dove, come air district manager, si occupa dell'import-export, Aviation Security e Air network per il Regno Unito, Norvegia, Svezia e Finlandia. Nel 2015 si trasferisce a Colonia, nel primo anno come responsabile the network aereo Europe e successivamente assume l'attuale incarico come responsabile del più grande centro di smistamento di UPS in Europa, con responsabilità su 3.000 persone. Oltre alle attività di smistamento, Gianni gestisce tutto il network dell'industrial engineering ed è responsabile delle questioni doganali.

TIME TO MARKET, COST TO SERVE : OPPORTUNITÀ E SFIDE CON UN ORIZZONTE INTERNAZIONALE



LUCA SAPORETTI *Customer, Logistic e Planning Director - Gruppo Campari*

Leading & Transforming end to end omnichannel global supply chain: planning, logistic, customer care, selling services, sourcing and production. Finance: controlling, investment, due diligence

Specialties: Develop Global Supply Chain, Manage acquisition and integration, Leverage Different Culture, Low Cost Production, Innovation, E-commerce, EDI, Innovation edge, Selling Services, GMP, Lab, Lean and Analytics

TOYOTA PRODUCTION SYSTEM SIMULATION GAME

IL TOYOTA PRODUCTION SYSTEM SIMULATION GAME è un importante momento formativo esperienziale con l'obiettivo di meglio comprendere e, quindi, applicare all'interno della propria organizzazione, i valori del TOYOTA WAY e gli strumenti generati dal TPS.

La simulazione da noi formulata è semplice e di facile attuazione e si basa sull'interazione pratica, la verifica empirica e sul confronto dei risultati - tra un approccio tradizionale (push) ed uno ispirato al TPS (pull) - attraverso un'esperienza reale.

Sottolineiamo ulteriormente l'importanza testata in TOYOTA circa questa simulazione, nel consolidare nelle persone la comprensione del TPS quale strumento di sviluppo del business, da utilizzarsi in tutti gli ambiti aziendali.

Nel corso dello svolgimento del SIMULATION GAME verranno ripresi diversi argomenti di riferimento:

- definizione di Toyota Production System
- definizione di Toyota Way
- l'approccio tradizionale e l'approccio TPS
- Just in Time, cioè come produrre solo ciò che è necessario, quando è necessario e nella quantità necessaria
- Jidoka, cioè come rendere i problemi visibili perché possano essere immediatamente affrontati
- Kaizen, come tendere al miglioramento continuo

IL TOYOTA PRODUCTION SYSTEM SIMULATION GAME offre una vera e propria esperienza a livello pratico volta ad apprendere in modo facile e interattivo i principi base del TPS.

L'obiettivo del gioco è la simulazione di un modello produttivo snello partendo da un modello tradizionale, introducendo azioni di miglioramento mirate a rimuovere i vincoli di quest'ultimo.

Il gioco si compone dunque di :

- una prima simulazione effettuata seguendo un approccio di tipo tradizionale (push);
- una seconda simulazione effettuata, invece, seguendo un approccio TPS (pull).

Entrambe le simulazioni vanno a coinvolgere tutti i partecipanti, sia nella fase operativa che nella fase di esame, misurazione e confronto dei risultati.

L'innovazione parte dalla base: pavimenti Recodi per la logistica.

I casi Decathlon e Tigros.

Innovazione, tecnologia, elevata qualità: un nuovo smartphone? No! Pavimenti RECODI per la logistica.

Le nostre pavimentazioni nascono per rispondere al concetto di risparmio e sicurezza:

- l'assenza di giunti riduce il degrado potenziale ovvero le manutenzioni;

- la planarità e la segnaletica permanente aumentano la sicurezza;
- la resina è adatta allo stoccaggio di farmaci ed alimenti.

Versatili e customizzate sulla base dei vostri bisogni attuali ed emergenti, le pavimentazioni RECODI sono adatte a differenti contesti: magazzini automatici, pavimenti con riscaldamento e magazzini frigoriferi.

Attraverso i casi Decathlon e Tigros presenteremo aspetti tecnici e vantaggi legati all'impiego di questa tecnologia.

MARCO PIGHIZZINI, Consulente Tecnico Commerciale, Recodi Technology Srl

Tracciamento continuo dei colli tramite immagini video e dati di processo con SeeTec Logistics

SeeTec Logistics, mediante la combinazione di immagini video e dati di processo, offre un tracciamento molto veloce, semplice e continuo di spedizioni e colli, mettendo così in luce gli anelli deboli del processo. Ciò avviene attraverso un'interfaccia che combina le immagini del video management con i dati contabili del sistema di gestione della merce e dei magazzini (per es. AP®, Microsoft®Dynamics®Nav). Tutti i criteri identificativi pertinenti al processo, come il codice di spedizione, bolla di consegna o numero articolo, possono perciò essere usati come criteri di ricerca direttamente nel Software SeeTec. Durante lo Speech presenteremo in dettaglio quali sono i vantaggi e i valori aggiunti della soluzione SeeTec Logistics per il tracciamento colli mediante il video.

WILLIAM ZATTI, SeeTec GmbH

Controllo e tracciabilità della catena logistica: dal codice a barre al RFID, IoT e fingerprinting.

I clienti ai vari livelli della catena logistica pretendono livelli di trasparenza e tracciabilità sempre più elevati:

- Qual è l'origine del prodotto? Quali trattamenti ha subito? Come è stato trasportato? Posso usarlo senza rischi?
- Mi garantite che il prodotto è originale e non contraffatto? Che non proviene dal mercato nero/grigio? Che rispetta gli standard di sostenibilità e le normative regolamentari?

Gli attori industriali hanno raggiunto diversi livelli di maturità in questo campo e, per il momento, pochissimi dispongono di soluzioni trasversali.

Vi proponiamo una presentazione di alcuni esempi concreti di tracciabilità operativa in campi molto diversi e basati su varie tecnologie: RFID, IoT/sensoristica e "fingerprinting".

LORENZO CASTELLI, Sales Manager, SmartRes

ANDREJ SOBKOWSKI, Director of Product and Partner Development, S4GV

Il Toyota Way nella Logistica 4.0

L'innovazione tecnologica sta contribuendo ad elevare i livelli prestazionali dei prodotti, richiedendo come standard l'elevata qualità costruttiva. La vera leva competitiva è dunque il servizio, elemento in grado di aggiungere valore all'offerta aziendale.

Nello scenario dell'Industry 4.0, Toyota Material Handling si propone dunque non come semplice fornitore di carrelli elevatori, ma piuttosto come integratore di differenti soluzioni logistiche, partner capace di definire e realizzare sistemi evoluti, tecnologicamente avanzati e realmente efficaci.

L'offerta logistica non è il fine, ma ne è certamente il cuore. Tali sistemi utilizzano sempre di più i dati per descrivere non solo un singolo momento, ma un intero scenario presente, passato ed idealmente futuro. Il ruolo delle risorse umane si evolverà da manodopera a "mentidopera" e la conoscenza dei processi e la loro ottimizzazione sarà il motore del cambiamento ed il portatore di capacità, competenze ed idee potenzialmente innovative.

STEFANO CORTIGLIONI, Business Development Director, Toyota Academy
FRANCESCO PISTORELLO, Logistics Solutions Director

I vantaggi dell' EDI e dell'integrazione dei processi collaborativi di Supply Chain

Nel 2016 è in crescita lo scambio elettronico di dati (EDI), prevalentemente grazie all'incremento dei volumi di documenti scambiati più che dall'aumento del numero di imprese coinvolte. Negli ultimi otto anni sono aumentate del 70% le imprese connesse, ma i documenti scambiati sono cresciuti del 400%. Vediamo insieme quali sono le best practice e i vantaggi di un approccio strategico all' EDI e non solo.

TOMASZ SPLUSZKA, Consulting Director, Comarch