



RIDURRE I COSTI DI TRASPORTO MERCI? NON BASTA CHIEDERE PREVENTIVI

SIMCO Srl
Via Durando 38 - Milano
Tel. 0239325605 – Fax 0239325600
www.simcoconsulting.com

Relatore: Michele Maffini
Senior Consultant

La presente documentazione è protetta dalle norme sui diritti d'autore e nessuna parte può essere riprodotta con l'ausilio di qualsiasi supporto, integralmente o parzialmente, senza esplicito consenso preliminare di Simco.

CHI È SIMCO

La società

Simco Consulting è una delle più importanti società italiane di consulenza e formazione. Dal 1981, anno di fondazione, Simco ha sviluppato oltre 2.400 progetti per più di 600 Clienti.

La nostra missione consiste nel saper coniugare competenze e tecnologie per analizzare e migliorare processi, motivare e qualificare le Risorse Umane al fine di controllare e sviluppare le performance complessive dell'azienda.

Il nostro metodo non fornisce soluzioni standard, ma offre un approccio su misura, modellato sulle reali esigenze del Cliente ed ispirato a concretezza e innovazione.

La nostra elevata competenza nell'implementazione, l'approccio interdisciplinare e l'efficiente gestione dei progetti ci distinguono dalla concorrenza. La nostra esperienza si basa su analisi solide e fatti concreti.

Forniamo sicurezza per le decisioni di investimento e creiamo le condizioni necessarie per il successo dei nostri clienti.



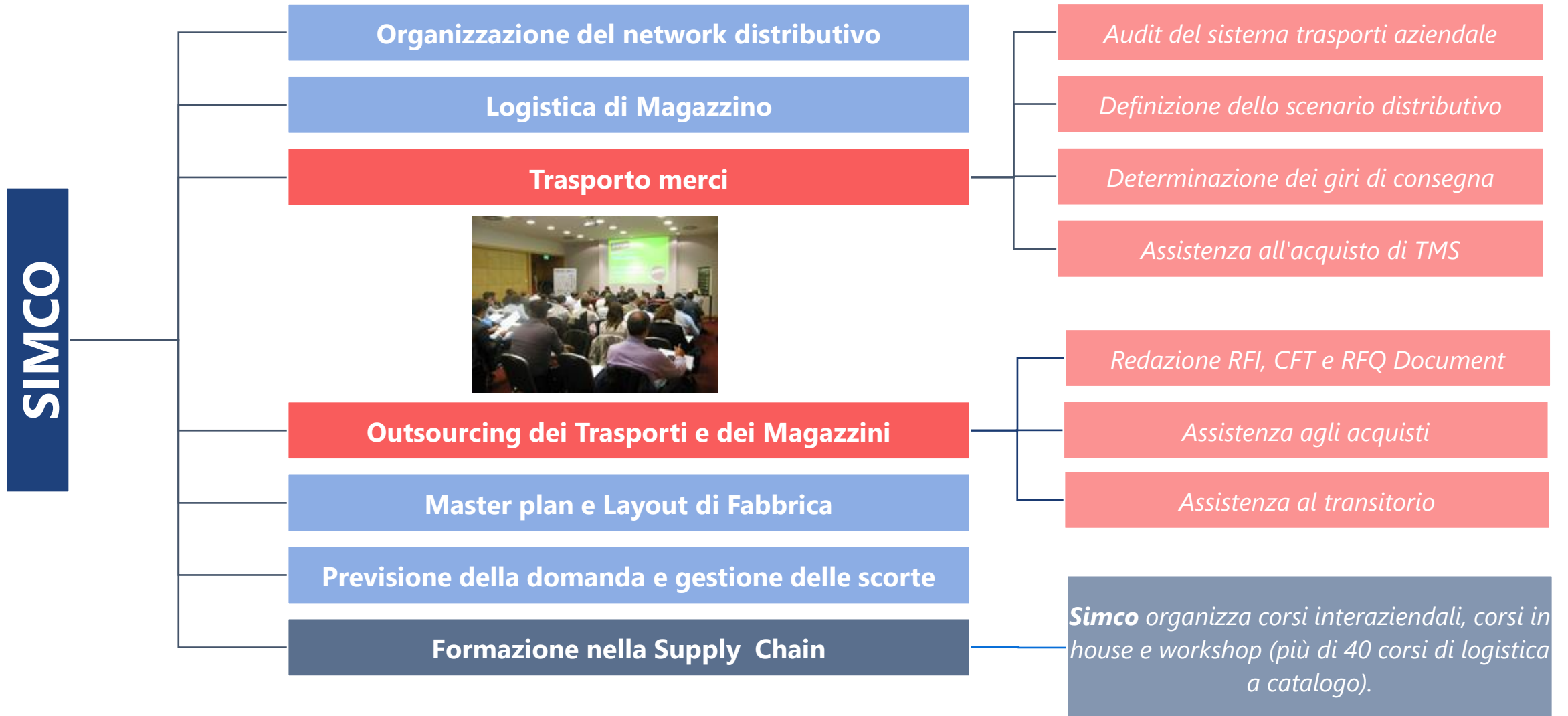
CHI È SIMCO

Alcune delle aziende che ci hanno scelto



CHI È SIMCO

Le nostre aree di intervento



TRACCIATO DELL'INTERVENTO

RIDURRE I COSTI DI TRASPORTO MERCI? NON BASTA CHIEDERE PREVENTIVI...

QUALE
STRATEGIA
IMPIEGARE?

QUALI
COMPETENZE È
NECESSARIO
AVERE?

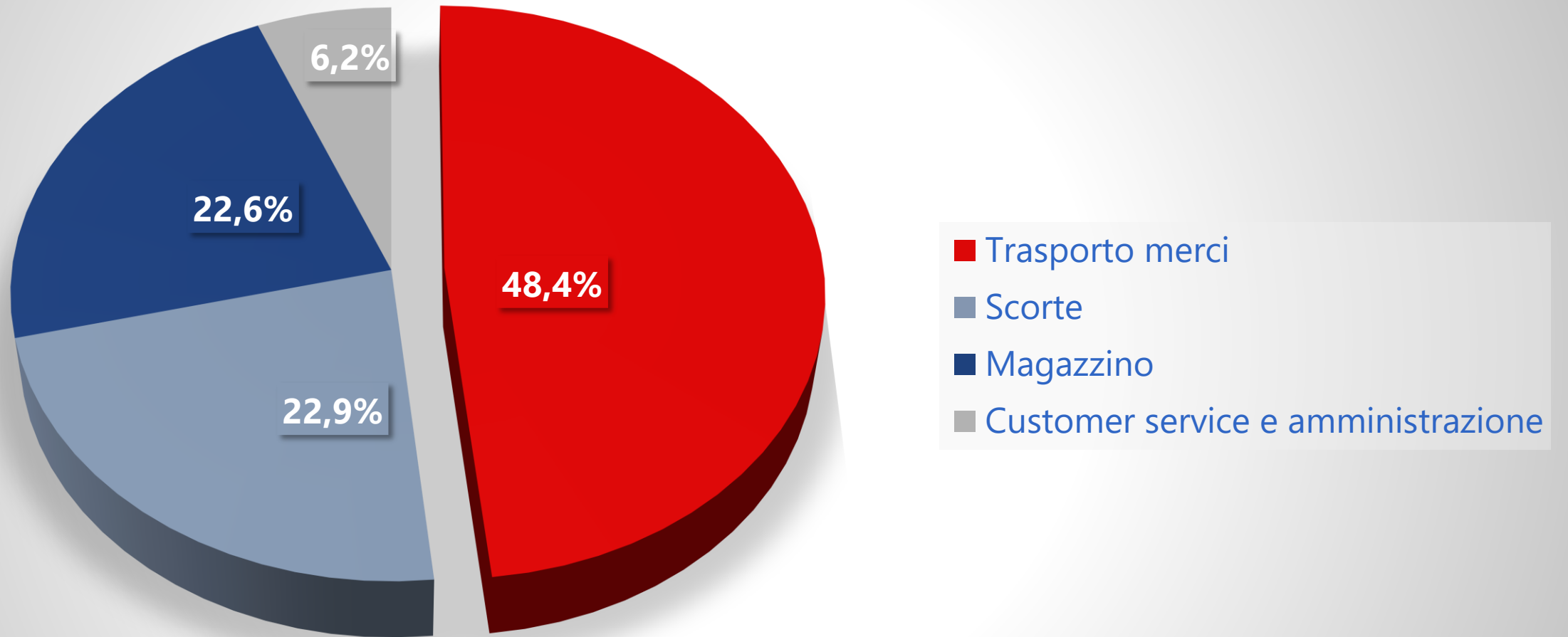
COME
RICERCARE IL
GIUSTO
PARTNER?

COME
CONTROLLARE I
COSTI?



QUALE STRATEGIA IMPIEGARE

Perché ridurre i costi di trasporto? Analizziamo la ripartizione media dei costi logistici...



Fonte: Logistics Cost and Service - The Establish Davis Database

QUALE STRATEGIA IMPIEGARE

Prima di pensare a ridurre i costi, ho chiara la mia strategia?

*Conto proprio,
conto terzi o un
mix?*

*FTL, PTL, LTL,
express o un
mix?*

*Generalista o
specialista? Di
zona o di settore?*

*Unico fornitore
o più fornitori?*

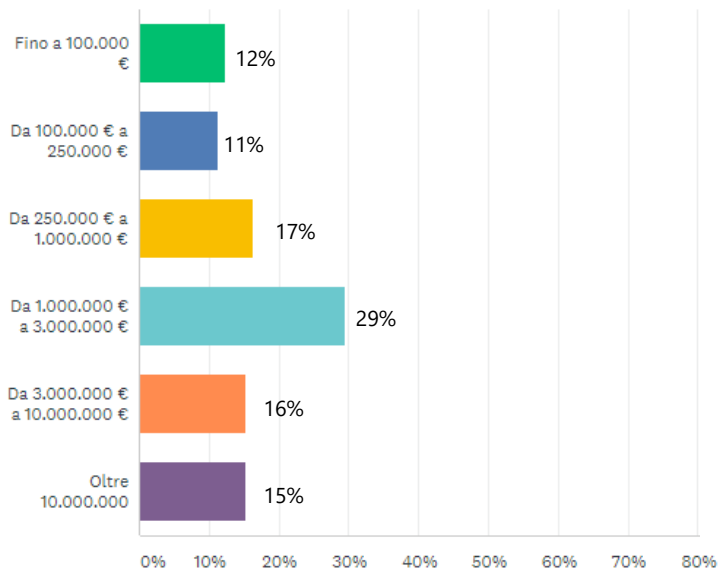


QUALE STRATEGIA IMPIEGARE

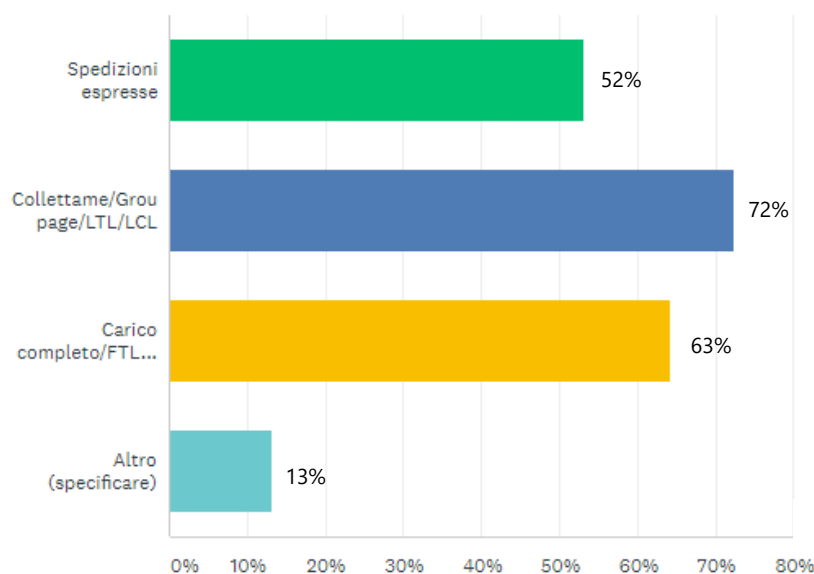
La Survey di Logistica Efficiente

- LogisticaEfficiente.it ha svolto un'**inchiesta** con lo scopo di sondare le percezioni delle aziende italiane riguardo la strategia di trasporto. Oltre un centinaio di aziende italiane hanno partecipato a questa Survey.

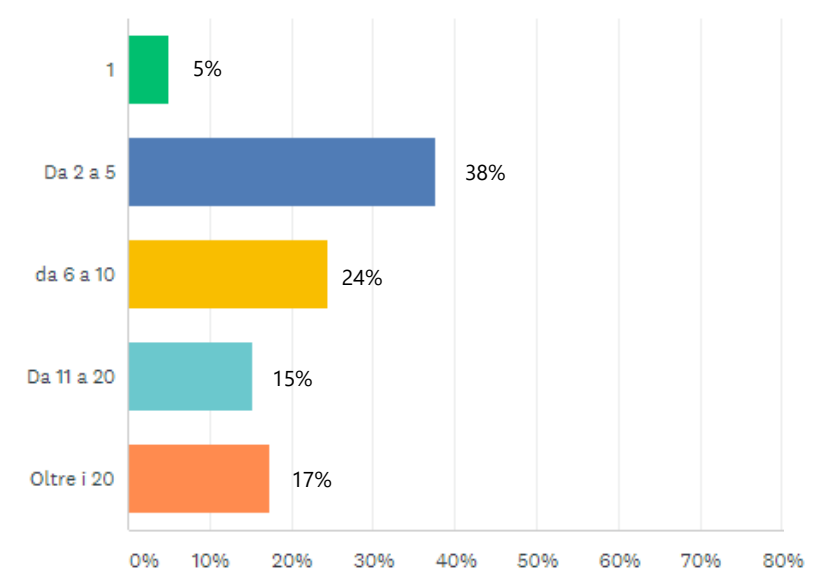
Il costo sostenuto per i servizi di trasporto da parte dell'Azienda partecipante all'inchiesta



Le tipologie di trasporto eseguite dall'Azienda partecipante all'inchiesta



Parco fornitori

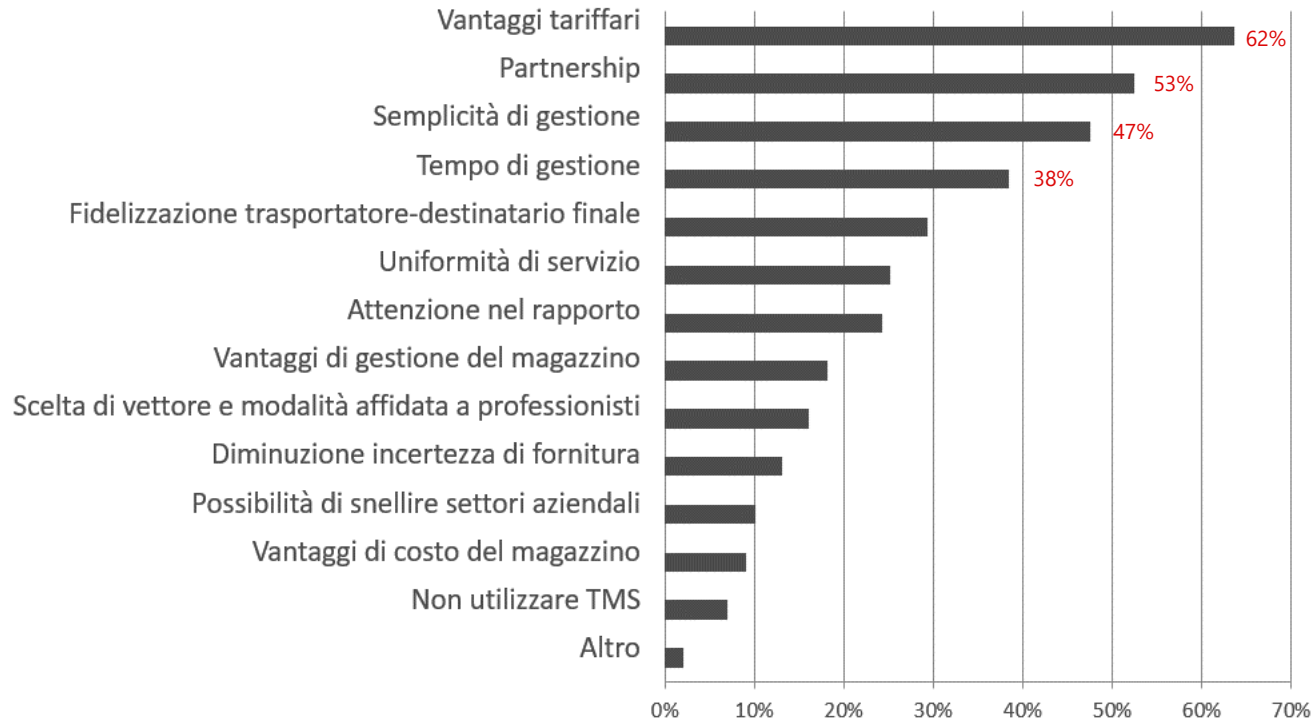


Fonte: LogisticaEfficiente.it

QUALE STRATEGIA IMPIEGARE

La Survey di Logistica Efficiente

Pregi nell' avere una flotta di trasportatori ristretta (pochi)



Pregi nell' avere una flotta di trasportatori elevata (tanti)



Fonte: LogisticaEfficiente.it

QUALE STRATEGIA IMPIEGARE

Il primo passo: la definizione ottimale del network distributivo

- Prima di studiare la situazione trasporti è fondamentale inquadrare il problema in maniera più ampia, analizzando se il **network distributivo** attuale è quello veramente ottimale



Fornitore 1



Fornitore 2

.....



Fornitore n

Avendo i punti di origine e di consegna e conoscendo livello di servizio, tipo di prodotto e profilo della domanda

**L'ASSETTO DISTRIBUTIVO
AZIENDALE È VERAMENTE
QUELLO OTTIMALE?**



Cliente 1



Cliente 2



Cliente 3

.....



Cliente m

QUALE STRATEGIA IMPIEGARE

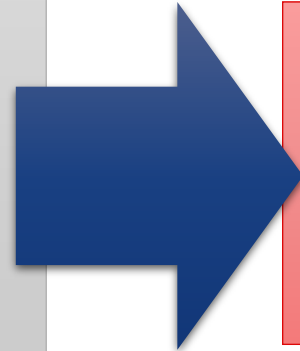
Il primo passo: la definizione ottimale del network distributivo

Le scelte riguardano:

- NUMERO
- DIMENSIONI
- LOCALIZZAZIONE

Tipologie di deposito:

- di conservazione
- di transito



Per raggiungere:

- LIVELLO DI SERVIZIO RICHIESTO
- MINIMO COSTO COMPLESSIVO

• La definizione del network è **condizionata da**:

- dal costo logistico (Magazzino - Scorte - Trasporti)
- dalle strategie di livello di servizio (prossimità a sorgenti o assorbimenti)
- dal valore dei prodotti gestiti
- dalla scelta strategica di esternalizzare o meno
- agevolazioni fiscali/restrizioni

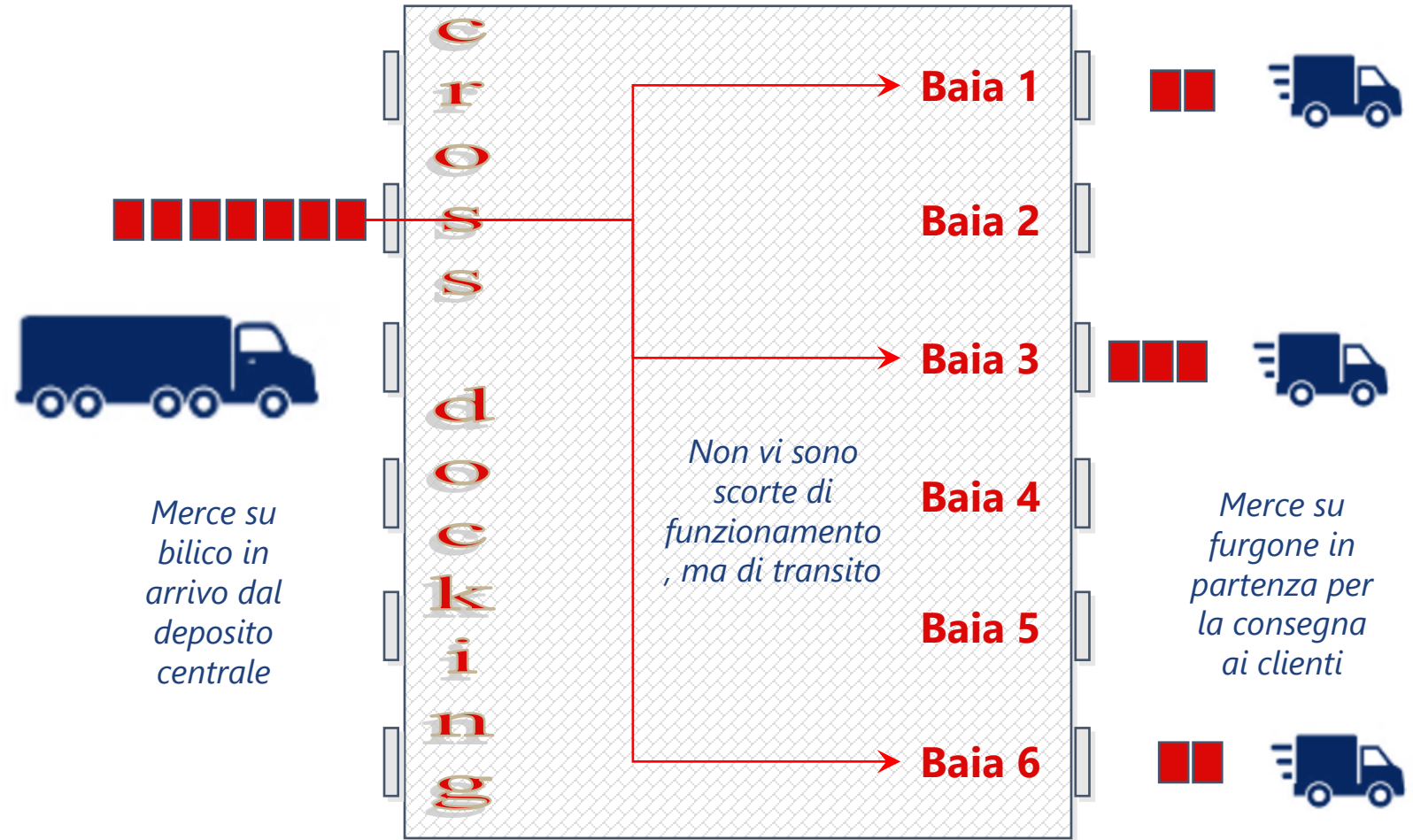


SOLAMENTE DOPO QUESTA SCELTA È POSSIBILE PARLARE DI RIDUZIONE DI COSTI DEI TRASPORTI!

QUALE STRATEGIA IMPIEGARE

Alcune leve per agire sul network distributivo: il cross docking

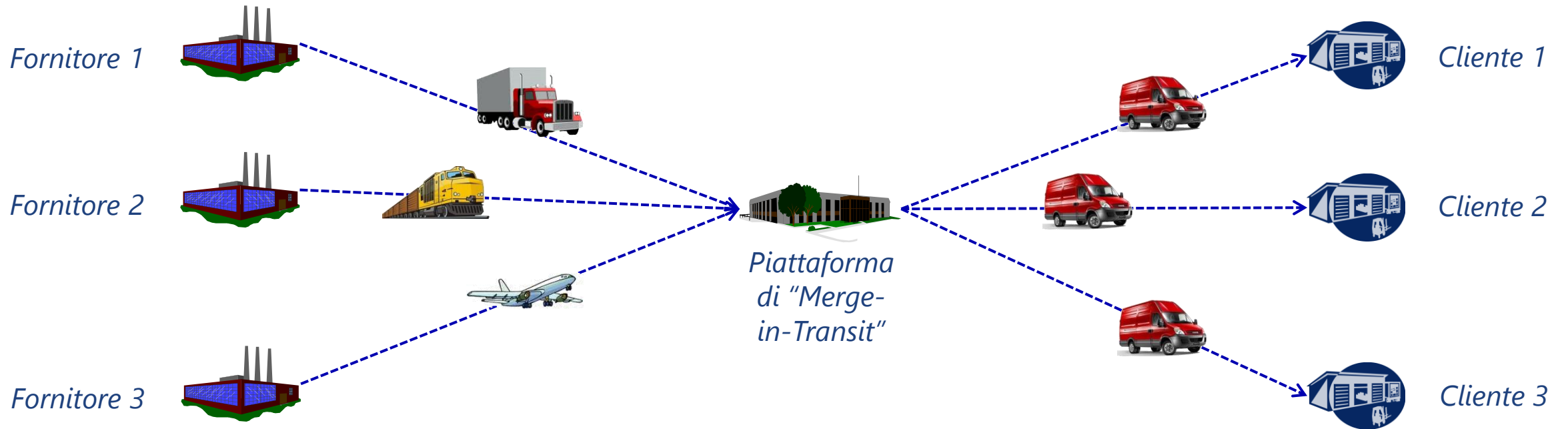
- Il Cross Docking è l'operazione per cui la merce che arriva in magazzino da una o più destinazioni viene scaricata e (almeno in parte) ricaricata direttamente su altri mezzi diretti ai clienti finali. In pratica la merce transita nel magazzino solo amministrativamente, mentre **fisicamente non** viene nemmeno posta sugli **scaffali**



QUALE STRATEGIA IMPIEGARE

Alcune leve per agire sul network distributivo: il merge in transit

- Il **Merge -in- transit** raggruppa componenti, provenienti da produttori diversi, in un unico ordine mentre le merci sono in transito. Il cliente si vedrà arrivare l'ordine multiplo in una unica spedizione.



QUALE STRATEGIA IMPIEGARE

Secondo passo: definire la miglior strategia attraverso l'Audit dei trasporti



QUALE STRATEGIA IMPIEGARE

Secondo passo: definire la miglior strategia attraverso l'Audit dei trasporti

OBIETTIVO: identificare punti di forza e debolezza attuali, impostare un piano concreto per la riduzione dei costi

AUDIT DEL SISTEMA TRASPORTI	RACCOLTA DATI ED INFORMAZIONI QUALITATIVE	<ul style="list-style-type: none">• raccolta e analisi dati storici: consegne, fornitori, pesi, volumi, pallet, colli, costi, mittenti, destinatari, etc.• interviste ai responsabili• analisi dell'organizzazione e del modello distributivo: chi compra, come compra, quanti fornitori, contratto, tariffe, etc.
	SVILUPPO SCENARI ALTERNATIVI	<ul style="list-style-type: none">• definizione degli scenari alternativi• simulazione dei costi e del livello di servizio per gli scenari alternativi• valutazione dell'impatto degli scenari alternativi attraverso il confronto con la situazione attuale
	CONCLUSIONI	<ul style="list-style-type: none">• punti di forza e di debolezza della situazione attuale (SWOT Analysis)• definizione di "quick win" da applicare subito• definizione dello scenario distributivo ottimale• road book degli interventi

QUALE STRATEGIA IMPIEGARE

La SWOT Analysis per la ricerca della miglior strategia

- Nella SWOT Analysis si osserva e si studia la situazione aziendale sia dal punto di vista interno che esterno, al fine di individuare punti di forza e debolezza. Nel caso particolare l'analisi SWOT analizza i seguenti dettagli:
 - **Opportunità** dei fattori esterni (ossia quali sono le opportunità che il mercato del trasporto o i SW possono offrire)
 - Rischi dei fattori esterni (quali sono le **minacce** dell'attuale mercato dei trasporti)
 - I **punti di forza** della situazione interna (ossia oggi cosa funziona della propria organizzazione in tema trasporti)
 - I **punti di debolezza** della situazione interna



QUALE STRATEGIA IMPIEGARE

La scelta della tipologia di trasporto/servizio: esempio

Una volta studiati e analizzati i dati storici delle consegne, è fondamentale creare degli scenari simulativi, a seconda della **tipologia di trasporto/servizio** si vuole studiare. Per ciascuno di questi scenari si applicano le tariffe corrispondenti e si valutano le differenze in termini di costi e di livello di servizio.

SCENARIO 1

Fascia kg per consegna	Consegne	%
Fino a 30 kg	1.168	20,3%
Da 30 a 50 kg	500	8,7%
Da 50 a 100 kg	770	13,4%
Da 100 a 1.000 kg	2.408	41,9%
Da 1.000 a 2.500 kg LTL	496	8,6%
Da 2.500 a 5.000 kg	202	3,5%
Da 5.000 a 10.000 kg	108	1,9%
Da 10.000 a 20.000 kg	69	1,2%
Oltre 20.000 kg	26	0,5%
Totale complessivo	5.747	100%

SCENARIO 2

Fascia kg per consegna	Consegne	%
Fino a 30 kg EXPRESS	1.168	20,3%
Da 30 a 50 kg EXPRESS	500	8,7%
Da 50 a 100 kg	770	13,4%
Da 100 a 1.000 kg	2.408	41,9%
Da 1.000 a 2.500 kg	496	8,6%
Da 2.500 a 5.000 kg LTL	202	3,5%
Da 5.000 a 10.000 kg	108	1,9%
Da 10.000 a 20.000 kg	69	1,2%
Oltre 20.000 kg	26	0,5%
Totale complessivo	5.747	100%

SCENARIO 3

Fascia kg per consegna	Consegne	%
Fino a 30 kg EXPRESS	1.168	20,3%
Da 30 a 50 kg EXPRESS	500	8,7%
Da 50 a 100 kg	770	13,4%
Da 100 a 1.000 kg LTL	2.408	41,9%
Da 1.000 a 2.500 kg	496	8,6%
Da 2.500 a 5.000 kg	202	3,5%
Da 5.000 a 10.000 kg FTL	108	1,9%
Da 10.000 a 20.000 kg FTL	69	1,2%
Oltre 20.000 kg	26	0,5%
Totale complessivo	5.747	100%

QUALE STRATEGIA IMPIEGARE

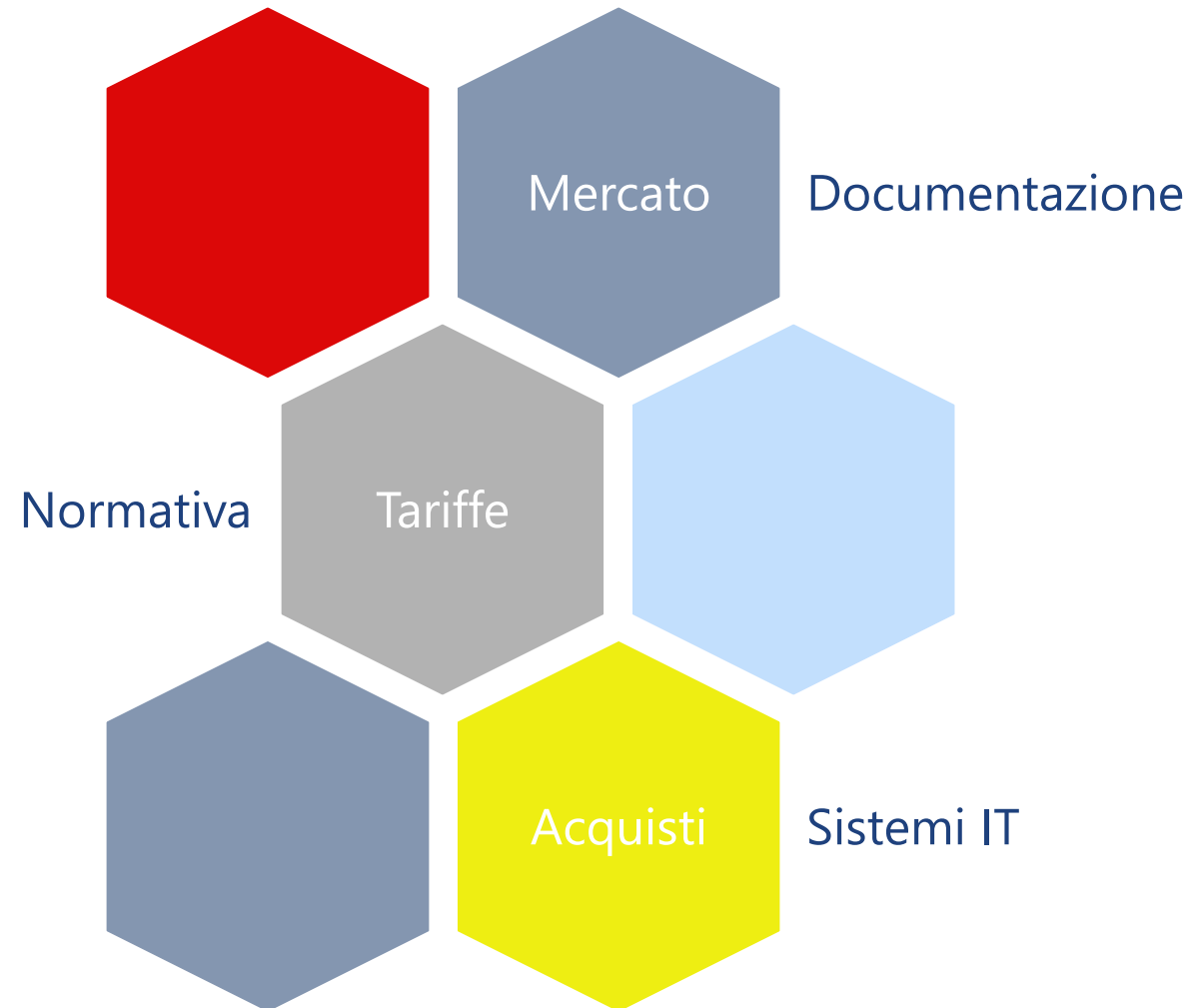
L'ottimizzazione dei giri di consegna: esempio

Attraverso l'individuazione di una o più giornate tipo, sfruttando una simulazione, è possibile identificare diversi scenari ottimizzanti in ottica di **routing**. Tali scenari vengono simulati e confrontati con la situazione attuale

Driver	AS-IS	Scenario 1	Scenario 2	Scenario 3
Clienti serviti	115	115	115	115
Orario massimo di consegna	17:00	17:00	17:30	18:00
Veicoli disponibili	10	10	10	10
Giri totali eseguiti	10	10	9	8
Giri diretti eseguiti	8	8	7	6
Navetta+Giri eseguiti	2	2	2	2
Km percorsi	2.230	1999	1951	1631
Vs AS-IS	0	-231 (-10%)	-279 (-13%)	-599 (-27%)

QUALI COMPETENZE È NECESSARIO AVERE

Conoscere il sistema trasporti merce



QUALI COMPETENZE È NECESSARIO AVERE

La conoscenza del mercato



Nel settore dei trasporti è fondamentale la **conoscenza del mercato** in termini di:

- Tipologie di trasporto e le loro peculiarità d'utilizzo → stradale, ferroviario, marittimo e aereo
- Tipologie di modalità e convenienza nell'utilizzarle → trasporto monomodale, trasporto combinato, trasporto intermodale e trasporto multimodale
- Tipologie di fornitori → autotrasportatore, corriere, corriere espressi, spedizioniere, operatore multimodale e operatore logistico/3PL
- Imprese e loro dimensione → ragione sociale, fatturato, numero dipendenti, utile ante imposte, EBIT, etc.
- Specializzazioni → specialista di settore (ad esempio ADR, temperatura controllata, GDO, rifiuti, etc.), specialista di zona geografica (Piemonte e Valle D'Aosta, Sardegna, Sicilia, Adriatica, Tirrenica, Triveneto, etc.) o generalista (sia di settore sia di zona)
- Enti, organizzazioni (ad esempio OTIF, IMO e IATA), associazioni di categoria e confederazioni
- Organi di informazione → riviste cartacee e portali online

QUALI COMPETENZE È NECESSARIO AVERE

La documentazione dei trasporti

La documentazione sui trasporti, specialmente in **ambito internazionale**, è numerosa e complessa. È importante conoscere tutti i documenti necessari, ma soprattutto è fondamentale saperli compilare correttamente al fine di evitare possibili "sorprese" poco gradite. In alcuni casi le normative impongono i contenuti essenziali che i documenti devono assolutamente contenere per essere considerati tali.

- | | |
|---|---------------------------------------|
| <i>DDT</i> | <i>House Bill of Lading</i> |
| <i>Lettera di vettura nazionale</i> | <i>Master Bill of Lading</i> |
| <i>CMR</i> | <i>Lettera di Trasporto Marittimo</i> |
| <i>Fattura commerciale</i> | <i>Certificato di assicurazione</i> |
| <i>Conferma di prenotazione</i> | <i>Air Way Bill</i> |
| <i>Fattura dello spedizioniere</i> | <i>Lettera di vettura ferroviaria</i> |
| <i>Ricevuta di carico dello spedizioniere</i> | ... |
| <i>Forwarder Certificate of Transport</i> | |

FIATA FCR
Forwarders Certificate of Receipt ORIGINAL

Suppliers or Forwarders/Principals
Comptroller
No. []
Date []

Consignee
No. of packages
Description of goods
Gross weight
Measurement

Markings and numbers
Number and kind of packages
Description of goods
Gross weight
Measurement

FIATA specimen

FIATA FCT
Forwarders Certificate of Transport ORIGINAL

Suppliers or Forwarders/Principals
Comptroller
No. []
Date []

Consignee
No. of packages
Description of goods
Gross weight
Measurement

Markings and numbers
Number and kind of packages
Description of goods
Gross weight
Measurement

FIATA specimen

FIATA FBL
Forwarders Bill of Lading ORIGINAL

Suppliers or Forwarders/Principals
Comptroller
No. []
Date []

Consignee
No. of packages
Description of goods
Gross weight
Measurement

Markings and numbers
Number and kind of packages
Description of goods
Gross weight
Measurement

FIATA specimen

QUALI COMPETENZE È NECESSARIO AVERE

La normativa

Il settore dei trasporti è regolamentato da una complessa normativa che si differenzia a seconda dello stato di partenza/arrivo e della modalità di trasporto:

- Normativa di riferimento: nazionale, internazionale stradale con convenzione CMR Ginevra 1956, europei ferroviari COTIF CIM, marittimo Bruxelles 1924 , marittimo Amburgo 1978 e aereo Montreal 1999
- La storia della **normativa italiana** → primo interventi 298/74 (tariffe a forcella), riforma autotrasporto 32/05 e D.Lgs. 286/05 (libera contrattazione), controriforma D.L. 112/08 e D.L. 103/10 (costi minimi) e infine la legge di stabilità 190/2014 (libera contrattazione)
- Il **contratto** di trasporto → gli elementi essenziali, la data certa, la franchigia per i tempi di s/carico
- Il **C**odice **d**ella **S**trada → Art. 54 (autoveicoli), Art. 61 (sagoma limite), Art. 62 (massa limite), Art. 142 (limiti di velocità), Art. 164 (sistemazione carico su autoveicoli) e Art. 174 (durata guida autoveicoli)
- Incoterms → **non sono leggi** ma regole internazionali che definiscono i termini di consegna delle merci

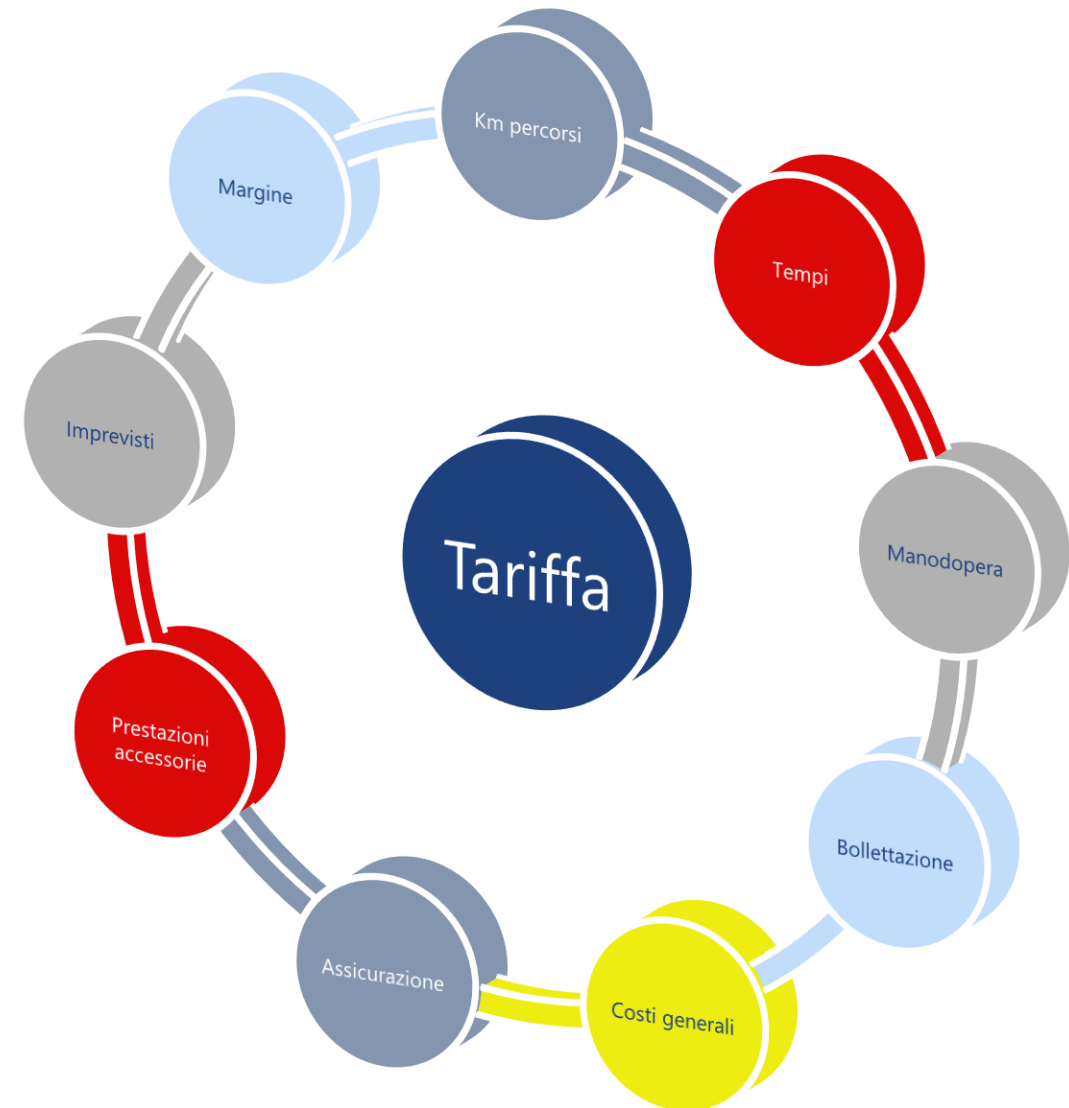


QUALI COMPETENZE È NECESSARIO AVERE

Le tariffe: il costo di nolo

Il costo di trasporto è una somma di varie variabili (si veda figura a destra). Nel mercato esistono **parecchie tipologie di tariffe** proposte dai vari fornitori. Decidere quella che fa' per noi non è poi così scontato...

- Carico completo
- Collettame (scalare 73, 74, 75, 77, etc.)
- Provvigione (% sul fatturato)
- Collo
- Consegna
- Somma pesi
- Volume
- Pallet
- ...

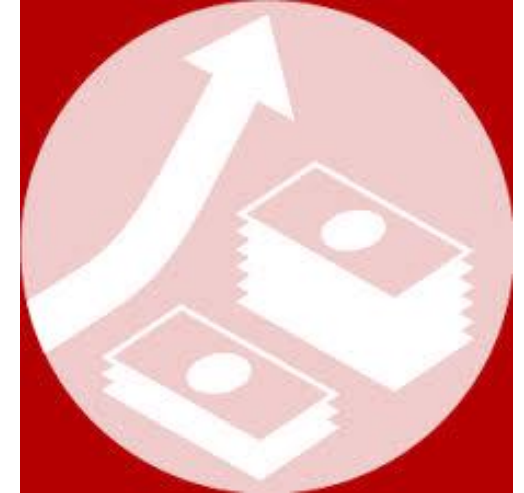


QUALI COMPETENZE È NECESSARIO AVERE

Le tariffe: i costi accessori

Oltre al costo del nolo (il trasporto vero e proprio, sul mercato esistono tutta una serie di **costi aggiuntivi/accessori** che aumentano in maniera non indifferente la fattura a fine mese

- diritto fisso
- minimo tassabile
- inoltro in provincia/capoluoghi alta urbanizzazione/località disagiate
- contrassegno
- sponda idraulica
- appuntamento
- colli fuori standard
- consegne ritiri GDO/porti/dogane/ai piani/privati
- reso al mittente
- POD o DDT firmato
- ...



QUALI COMPETENZE È NECESSARIO AVERE

I sistemi IT in aiuto al trasporto

L'informatica nel mondo del trasporto merci è ancora poco utilizzata. Nel mercato ci sono **vari prodotti**, che si differenziano per le attività che possono svolgere:

- TMS (Transportation Management System)
- Ottimizzazione delle percorrenze
- ITS (Intelligent Transportation System)
- Soluzioni di localizzazione satellitare (Tracking and Tracing)
- Soluzioni Mobile / SMS /APP
- Ottimizzazioni dei carichi
- Yard Management System
- Booking Slot Baie s/carico
- Portali per Tender e acquisti



QUALI COMPETENZE È NECESSARIO AVERE

La formazione come strumento di aggiornamento e crescita

<p>T03</p> <p>Outsourcing e Trasporti</p> <p>Come ridurre i costi di trasporto aumentando il servizio</p> <p>Metodologia efficace e strumenti adeguati per raggiungere gli obiettivi prefissati</p>	<p>T06</p> <p>Outsourcing e Trasporti</p> <p>Il processo di trasporto e spedizione internazionale</p> <p>Gestire i trasporti e le spedizioni internazionali: flussi, metodologie, e convenzioni</p>
<p>Le tradizionali modalità di gestione del trasporto, basate sulla leva della contrattazione coi fornitori per spuntare prezzi più bassi, non sono più in grado di produrre ulteriori risparmi. Il fuel e il tool surcharge, il servizio sempre più veloce e personalizzato da parte dei Clienti, la complessità del mercato di fornitura, le problematiche ambientali sempre più importanti ed i susseggiarsi di interventi normativi tenderanno a far crescere l'incidenza dei costi del trasporto, che ancora oggi rappresentano la quota più significativa dei costi logistici. La gestione classica del trasporto merci non è più adeguata per un'azienda che deve competere in un mercato dove ormai si vende più il servizio del prodotto. È quindi fondamentale aggiornare la metodologia e gli strumenti per una corretta gestione del tema, attraverso il corretto rapporto con i propri fornitori, un affidabile e veloce controllo dei costi del servizio erogato.</p> <p>PERCORSO FORMATIVO</p> <p>Questo corso abbinato a "Il contratto di trasporto e le implicazioni sulla logistica" - Rif. T03 + Rif. T04 a soli 1.580 € + IVA</p> <p>Durata e costi</p> <p>Durata: 2 giorni 10/11 marzo 2020 - 19/20 maggio 2020 07 ottobre 2020 - 12/14 aprile 2021 Orario: 9:00 - 17:30 QUOTA EURO 800 + IVA Include il materiale didattico, coffee break e colazione di lavoro Rif. T03</p>	<p>T07</p> <p>Outsourcing e Trasporti</p> <p>La Dogana: Ruolo, Normative e Documentazione</p> <p>Le principali procedure e criticità associate agli aspetti doganali degli scambi con l'estero</p> <p>PROGRAMMA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il diritto doganale • Il ruolo della dogana • Il nuovo codice doganale • La tariffa doganale • Le operazioni doganali • Il valore in dogana • L'origine della mercanzia • La documentazione doganale <p>PERCORSO FORMATIVO</p> <p>Negli ultimi anni sono stati introdotti importanti strumenti di semplificazione nel rapporto doganale principalmente collegati all'informaticizzazione delle procedure e ad un nuovo sistema selettivo e automatizzato dei controlli che introduce vantaggi mirati per gli operatori affidatari. L'autorità doganale deve infatti presidiare e garantire, attraverso le sue regole, un ordinato e sicuro sviluppo del commercio internazionale, facendo sì che i traffici commerciali si svolgano in modo conforme alle norme internazionali, comunitarie e domestiche che ne disciplinano lo svolgimento. Il corso si propone di fornire una visione complessiva delle principali procedure e delle criticità associate agli aspetti doganali degli scambi con l'estero; delle principali operazioni in dogana e dei rischi e responsabilità di natura tributaria e extra-tributaria (responsabilità connesse alle dichiarazioni doganali) con l'obiettivo di sviluppare la necessaria attenzione alle prassi operative più opportune.</p> <p>Durata e costi</p> <p>Durata: 1 giorno 24 marzo 2020 4 novembre 2020 Orario: 9:00 - 17:30 QUOTA EURO 600 + IVA Include il materiale didattico, coffee break e colazione di lavoro Rif. T07</p>
<p>→ A chi è indirizzato</p> <p>Direttore Operativo, Direttore Logistica, Supply Chain Manager, Responsabile Magazzino, Responsabile Distribuzione, Responsabile Trasporti, Impiegato Ufficio Trasporti, Responsabile Customer Service</p>	<p>→ Obiettivi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acquisire ed affinare le competenze nel campo doganale • Acquisire ed affinare le competenze nel campo doganale • Approfondire gli aspetti doganali • Approfondire gli aspetti doganali
<p>→ A chi è indirizzato</p> <p>Direttore Operativo, Direttore Logistica, Supply Chain Manager, Responsabile Distribuzione, Responsabile Trasporti</p>	<p>→ Obiettivi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definire i documenti normativi della disciplina dell'autotrasporto • Conoscere la normativa doganale • Definire la tariffa doganale • Definire la tariffa doganale
<p>→ A chi è indirizzato</p> <p>Direttore Operativo, Direttore Logistica, Supply Chain Manager, Responsabile Distribuzione, Responsabile Trasporti</p>	<p>→ Obiettivi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Individuare cosa sono e a cosa servono gli Incoterms® • Segnalare gli errori più comuni commessi nell'uso degli Incoterms® • Approfondire la novità introdotta dall'edizione 2020 • Determinare la modalità di base a cui devono essere inseriti in un contratto di compravendita • Verificare gli effetti dell'adozione di un determinato termine sui contratti accessori (di particolare, trasporto e logistica) • Gestione dei danni merce
<p>T04</p> <p>Outsourcing e Trasporti</p> <p>Il contratto di autotrasporto e le implicazioni sulla logistica alla luce delle novità normative e giurisprudenziali</p> <p>Dai costi minimi alla corresponsabilità: quelle evoluzioni future per la disciplina di settore?</p> <p>PROGRAMMA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inquadramento generale della disciplina giuridica dell'attività di trasporto • La disciplina nazionale del contratto di trasporto nel ambito del codice civile, del codice della navigazione e nell'ambito di leggi speciali • Responsabilità vettoriale • La convenzione internazionale in materia di trasporto per strada, per ferrovia, per via aerea • La specificità normativa in materia di autotrasporto • La legge 19/10/19, n. 288 e successive modificazioni ed integrazioni • L'accesso alla professione di autotrasportatore • La riforma del 2005 e le norme successive (libera contrattazione, responsabilità condizionale, limite risarcitorio, norme di sicurezza sociale e della circolazione) • La corresponsabilità del vettore e del committente (nei contratti orali e nei contratti scritti) • L'evoluzione della normativa: la "controriforma" dell'autotrasporto • La "questione gasolio" • Il supplemento carburante • I costi minimi per il contratto orale e per il contratto scritto • Il ruolo svolto dall'Observatorio e dal Ministero nelle attività dell'autotrasporto • La determinazione del corrispettivo per l'esecuzione dei servizi di autotrasporto • La firma scritta del contratto di trasporto: data certa e tempi massimi per il carico e lo scarico • La scheda di trasporto • La legge 12/7/10: il ritorno a tariffe obbligatorie i termini di pagamento, i tempi massimi di carico e scarico, la subazione, gli scatti di arrivo, la gestione pallets • La sentenza della Corte di Cassazione in data 4 settembre 2014 alla Legge di Stabilità 2017 • L'impostazione dei costi minimi • L'intervento della Corte Costituzionale • I costi di rilevamento: natura ed effetti • Fuel e toll surcharge • La disciplina della subazione e l'accorciamento della filiera: necessità di ridefinire l'organizzazione della distribuzione • Il nuovo regime di corresponsabilità committente/vettore • La registrazione assente e altre disposizioni • Come strutturare i contratti di trasporto alla luce della riforma • La nuova disciplina dei documenti per il trasporto internazionale • Trasporto e appalto • Differenze tra contratto di trasporto e contratto di appalto • Disciplina dell'appalto • Criteri per la qualificazione del contratto <p>Durata e costi</p> <p>Durata: 1 giorno 21 maggio 2020 3 dicembre 2020 Orario: 9:00 - 17:30 QUOTA EURO 800 + IVA Include il materiale didattico, coffee break e colazione di lavoro Rif. T04</p>	<p>T05</p> <p>Outsourcing e Trasporti</p> <p>Il responsabile dei trasporti</p> <p>Come deve operare l'ufficio trasporti per soddisfare le esigenze di efficienza senza penalizzare il Customer Service</p> <p>PROGRAMMA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Incoterms®: profili generali • I rischi della circolazione del commercio internazionale • Incoterms® e contratti accessori i soggetti coinvolti • Cosa disciplinano gli Incoterms® • Le novità dell'edizione 2020 • Evoluzione degli Incoterms® e come stanno DPU o nuove termini? • Profili assicurativi • Trasporto con mezzo proprio • Nuova modalità di presentazione • La vendita: diritto interno • Il contratto di vendita • Proprietà, possesso e detenzione • Il trasferimento della proprietà • La consegna • La vendita: convenzioni internazionali • Convenzione di Vienna 11/04/1980 • Formazione del contratto • Obblighzioni del venditore • La consegna dell'incasso • Incoterms® 2020: i termini • EKW - FCA - FAS - FOB - CFR - CIF - CPT - CIP - DAP - DDP - DPU • Il contratto di trasporto: diritto interno • Definizione • Obblighzioni del mittente • Responsabilità del vettore • Limiti di risarcimento • Dibi e coltas grave • Certificata pratica • La riserva • La Convenzione CMR • Ambito di applicabilità • La lettera di vettura internazionale • Il danno da ritardo • Dichiarazione di valore e interesse speciale alla consegna • Altre previsioni <p>Durata e costi</p> <p>Durata: 1 giorno 10 marzo 2020 2 ottobre 2020 Orario: 9:00 - 17:30 QUOTA EURO 600 + IVA Include il materiale didattico, coffee break e colazione di lavoro Rif. T05</p>
<p>→ A chi è indirizzato</p> <p>Direttore Operativo, Direttore Logistica, Supply Chain Manager, Responsabile Distribuzione, Responsabile Trasporti</p>	<p>→ Obiettivi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Individuare cosa sono e a cosa servono gli Incoterms® • Segnalare gli errori più comuni commessi nell'uso degli Incoterms® • Approfondire la novità introdotta dall'edizione 2020 • Determinare la modalità di base a cui devono essere inseriti in un contratto di compravendita • Verificare gli effetti dell'adozione di un determinato termine sui contratti accessori (di particolare, trasporto e logistica) • Gestione dei danni merce
<p>→ A chi è indirizzato</p> <p>Direttore Operativo, Direttore Logistica, Supply Chain Manager, Responsabile Distribuzione, Responsabile Trasporti</p>	<p>→ Obiettivi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acquisire conoscenze e competenze in questo specifico segmento del processo d'acquisto di vendita "Trasporti e spedizione internazionale" • Conoscere e gestire il flusso di approvvigionamento così come quello di delivery dalla merce a quella internazionale • Approfondire le problematiche doganali con la necessaria sensibilità e attenzione quale modo importante del business di ogni spedizione • Analizzare i costi del trasporto e valutare le migliori soluzioni logistiche
<p>→ A chi è indirizzato</p> <p>Direttore Operativo, Direttore Logistica, Supply Chain Manager, Responsabile Distribuzione, Responsabile Trasporti</p>	<p>→ Obiettivi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acquisire conoscenze e competenze in questo specifico segmento del processo d'acquisto di vendita "Trasporti e spedizione internazionale" • Conoscere e gestire il flusso di approvvigionamento così come quello di delivery dalla merce a quella internazionale • Approfondire le problematiche doganali con la necessaria sensibilità e attenzione quale modo importante del business di ogni spedizione • Analizzare i costi del trasporto e valutare le migliori soluzioni logistiche

COME RICERCARE IL GIUSTO PARTNER

Lo strumento del Tender come leva strategica

- Nei trasporti la fase di acquisto avrà sempre e comunque la sua fondamentale importanza in questo contesto
- Le aziende più lungimiranti **utilizzano lo strumento del Tender**, non solo come leva meramente economica/contrattuale, ma anche **come leva strategica** per poter trovare spunti significativi identificabili grazie allo studio della reale risposta del mercato
- Proprio attraverso questo strumento è possibile capire la **reale risposta che il mercato** è in grado di dare in quel preciso contesto, dal quale è possibile individuare dei possibili spunti di ottimizzazione alla strategia precedentemente ipotizzata
- Per far sì che il Tender sia veramente efficace è fondamentale realizzarlo con un **processo ben strutturato e ingegnerizzato**, che fornisca ai partecipanti tutti quelli strumenti (sia di carattere qualitativo sia quantitativo) di cui necessitano per poter centrare in pieno la loro proposta sia tecnica sia economica. Infatti, nel caso in cui il partecipante al Tender non centri pienamente lo scopo del lavoro, è una occasione persa sia per la Committente (che non ha ricevuto quanto si aspettava) sia per l'aspirante Partner (che non è riuscito a farsi apprezzare)

COME RICERCARE IL GIUSTO PARTNER

Il percorso metodologico

1. Definizione del “Piano d’intervento”

- Realizzazione di un audit per conoscere se stessi
- Definizione del perimetro delle consegne che si intendono dare in outsourcing
- Determinazione del tipo di relazione da adottare con il fornitore
- Definizione delle fasi, delle modalità d’intervento e del crono programma dell’intero progetto

2. Preparazione del Tender

- Ricerca, analisi e consolidamento dei dati di trasporto
- Definizione della vendor list attraverso l'invio dei documenti di RFI (Request for Information) e CFT (Call for Tender)
- Redazione del Capitolato Tecnico Logistico o anche documento di RFQ (Request for Quotation)
- Definizione dell’articolazione della tariffa e dei livelli minimi di servizio
- Definizione del modello di valutazione delle offerte e degli eventuali audit ai fornitori (scorecard)

3. Gestione del Tender

- Ricezione, analisi, armonizzazione e tabulazione delle offerte tecniche ed economiche
- Eventuali Audit presso i fornitori coinvolti e incontri di approfondimento
- Trattative e scelta finale

4. Gestione del Progetto realizzativo

- Project Management della realizzazione
- Gestione del transitorio, del passaggio graduale delle consegne e della formazione delle Risorse Umane
- Verifica dei risultati e miglioramento continuo

COME RICERCARE IL GIUSTO PARTNER

I documenti per la scelta della vendor list

La preparazione dei documenti di REQUEST FOR INFORMATION (**RFI**) e di CALL FOR TENDER (**CFT**), o comunque di un documento unico unificato, è fondamentale per poter definire la short list dei fornitori che parteciperanno alla fase di REQUEST FOR QUOTATION.

Nel documento di REQUEST FOR INFORMATION è fondamentale andare a richiedere i principali dati societari, al fine di definire lo **standing** e la **solidità**, dell'aspirante fornitrice come ad esempio:

- Orientamento strategico, focalizzazione, permanenza e conoscenza del settore
- Struttura societaria
- Copertura geografica
- Referenze generali e specifiche di settore
- Capacità finanziaria, valore e dinamiche del fatturato

COME RICERCARE IL GIUSTO PARTNER

I documenti per la scelta della vendor list

Inoltre, sempre in RFI, è importante valutare il fornitore anche dal **punto di vista logistico**:

- Qualità, dimensione e localizzazione strategica delle piattaforme
- Capillarità del network distributivo e adeguatezza della flotta dei veicoli
- Capacità progettuale, competenza ed esperienza nella gestione di contratti
- Adeguatezza delle procedure e degli strumenti informatici

Nel documento di CALL FOR TENDER (CFT) invece, si richiede al fornitore una **prima quotazione di massima** su un driver ritenuto interessante per la attività in oggetto. Ad esempio la quotazione per:

- Mezzo → bilico
- Tratta → da Milano a Roma sola andata durante i giorni lavorativi
- Numero ritiri → 1
- Numero scarichi → 1

COME RICERCARE IL GIUSTO PARTNER

I documenti di gara

Una volta definita la short list dei fornitori partecipanti alla gara, si passa alla preparazione documenti per la REQUEST FOR QUOTATION (**RFQ**) che si dividono in tre principali documenti:

- L'**accordo di confidenzialità** / di riservatezza (NDA) → è opportuno per non incorrere nel rischio che fuoriescano all'esterno notizie confidenziali
- La **bozza contrattuale** → è il contratto in bianco che la Committente desidera firmare, è opportuno che questo documento sia redatto da un avvocato specializzato
- Il **capitolato tecnico logistico** → che deve riportare almeno le seguenti voci: istruzioni per la presentazione dell'offerta, condizioni generali di fornitura (obblighi dell'fornitore, controlli e verifiche, assicurazioni, premi e penali), specifiche tecniche della fornitura (descrizioni attività, livelli minimi di prestazione, obiettivi qualitativi del servizio, KPI e reportistica), tabulazioni tecniche (i dati sui quali basare la tariffa), struttura della tariffa (articolazione della tariffa di trasporto e attività accessorie) e allegati vari (ad esempio file excel contenete tutte le spedizioni)

COME RICERCARE IL GIUSTO PARTNER

I documenti di gara: capitolato tecnico logistico

- La presentazione del Tender è fondamentale per inquadrare il servizio logistico richiesto. È importante che i **fornitori** interpellati **comprendano bene**, anche dal punto di vista qualitativo, che **tipo di servizio** dovrebbero effettuare in caso di vittoria.
- È importante che vi siano contemplate le **caratteristiche di servizio richiesto**, le eventuali particolarità delle UdS, le eventuali problematiche nella consegna della merce, le principali logiche di articolazione della tariffa e la metodologia di calcolo delle tariffe, tramite degli esempi di calcolo
- Se la presentazione del Tender è fondamentalmente utile per inquadrare ai partecipanti al tender il servizio logistico richiesto, la **tabulazione dei dati** è importante per dare la possibilità ai fornitori di trasporto di esprimere la loro tariffa basando le loro considerazioni sul maggior numero possibile di dati quantitativi. Più è dettagliata è questa fase più si può pensare che la tariffa espressa sia congrua e specifica per il servizio richiesto.
- È importante che vi siano contemplate le **caratteristiche dimensionali delle UdS**, le caratteristiche pondo/volumetriche delle spedizioni viste per diverse direzioni di aggregazione, le sorgenti e le destinazioni dei viaggi, le tipologie di resa richieste e i servizi accessori richiesti.

COME CONTROLLARE I COSTI

Dopo aver eseguito il Tender

Dopo la scelta del/i fornitori è consigliabile sviluppare degli ottimi processi collaborativi con i nostri partner logistici e controllare, controllare e controllare ancora tramite:

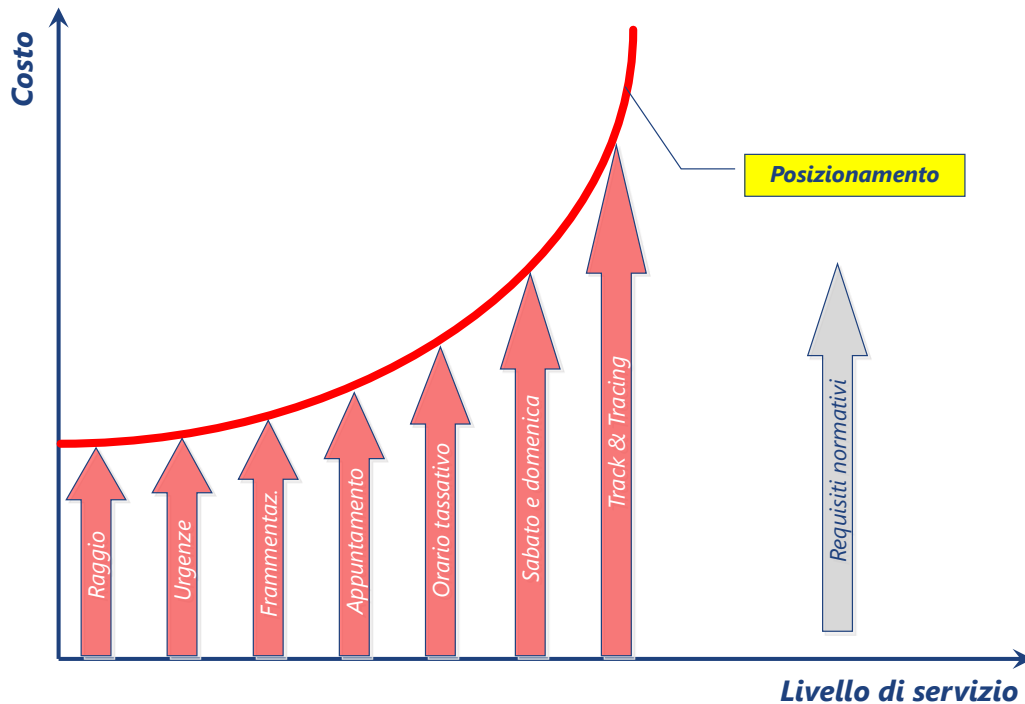
- La costruzione di un **cruscotto** di trasporti condiviso
- Identificazione dei **KPI** da contrattualizzare
- La generazione di un sistema di **autofatturazione** o di prefatturazione
- Il calcolo puntuale e preciso dei **premi/penali**
- Eseguire **survey** sul livello di servizio erogato
- Audit frequenti per verificare la corrispondenza delle prestazioni lavorative con le procedure concordate



COME CONTROLLARE I COSTI

Prima di controllare i costi...

...è necessario **verificare** se il **servizio pattuito** in fase contrattuale è quello realmente utilizzato. Controllare i costi senza aver prima controllato il livello di servizio è sbagliato!!! Nei trasporti a fronte di un servizio basso pago un costo basso e viceversa!!!



RAPIDITÀ DELLE CONSEGNE	• Dai corrieri espressi (24-48 ore) al trasporto marittimo (settimane)
PUNTUALITÀ / AFFIDABILITÀ	• Rispetto delle finestre di consegna "time window"
REGOLARITÀ DEL SERVIZIO	• Frequenza giornaliera, settimanale, giorni fissi
TRACCIABILITÀ	• Tracking delle merci (posizioni) e tracing delle spedizioni (percorsi)
SICUREZZA	• Rischi di danneggiamenti / perdite
PRECISIONE	• Rischio di inversione consegne
CONTROLLO	• Mantenimento della catena del freddo
ALTRO	• Gestione emergenze ed eccezioni

COME CONTROLLARE I COSTI

Le voci di costo dei trasporti

A seconda che si effettui trasporto a **conto proprio** o a **conto terzi**, le voci di costo sono completamente differenti.

Costi trasporti conto proprio

- Organizzativi/amministrativi
 - *Organizzazione dei giri*
 - *Contatti con fornitori/clienti*
 - *Controllo delle fatture*
 - *Bollettazione*
 - *Documentazione*
 - ...
- Trazione
 - *Autisti*
 - *Assicurazioni e bolli*
 - *Ammortamenti*
 - *Pedaggi autostradali*
- *Carburante*
- *Lubrificanti*
- *Pneumatici*
- *Manutenzioni e riparazioni*
- ...
- Imprevisti
 - *Insaturazione degli automezzi*
 - *Percorrenze non ottimizzate*
 - *Ritardi*
 - *Furti, ammanchi, danni*
 - *Assicurazioni*
 - *Gestione pallet*

Costi trasporti conto terzi

- Organizzativi/amministrativi
 - *Conduzione Tender*
 - *Interfaccia IT con fornitori*
 - *Contatti con fornitori*
 - *Controllo delle fatture*
 - *Bollettazione*
 - *Documentazione*
 - ...
- Trazione
 - *Nolo*
 - *Fuel surcharge*
 - *Tool surcharge*
 - *Costi accessori*
 - *Premi/Penali*
 - ...

COME CONTROLLARE I COSTI

Le voci di costo dei trasporti

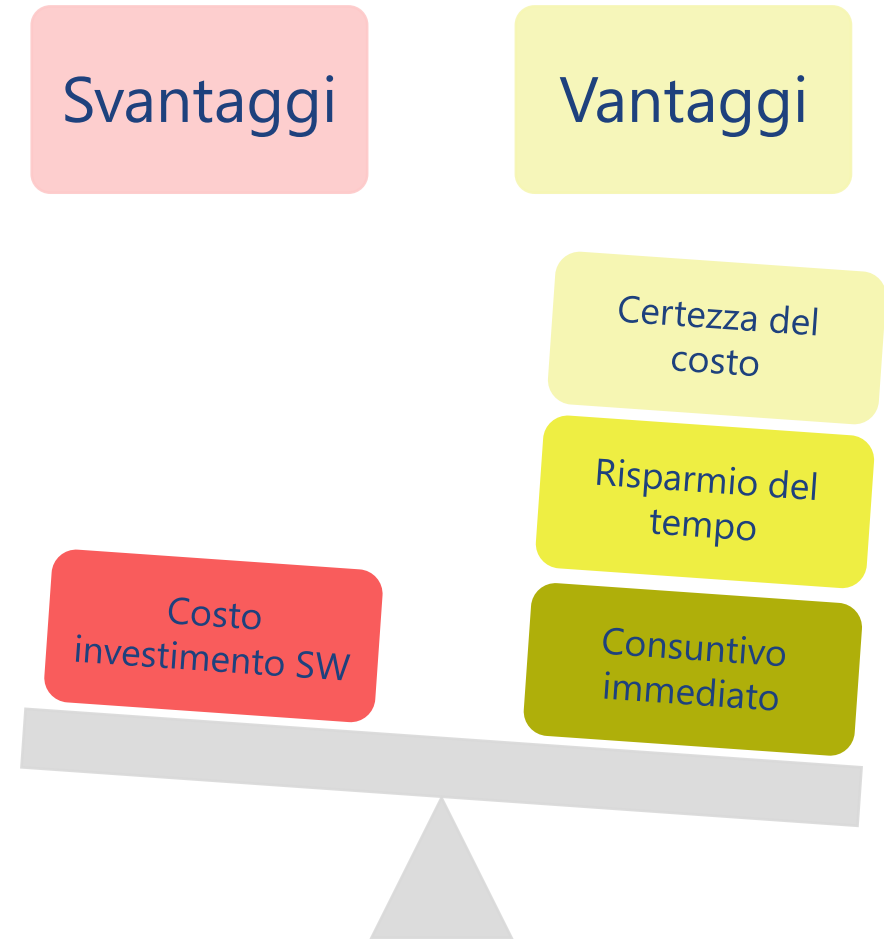
Se la nostra azienda effettua trasporti conto terzi è fondamentale capire il **differente costo** tra le tariffe a FTL e LTL dovuto alle differenti attività che vengono svolte.



COME CONTROLLARE I COSTI

Il problema del controllo dei costi di trasporto

- Il **controllo** di una **fattura** riepilogativa di trasporto è un problema che da sempre genera controversie per la complessità del problema e per una questione di competenza
- Controllare una fattura, ammesso che contenga tutte le informazioni necessarie, **non è semplice** ed molto dispendioso. Proprio in funzione di queste complessità, è una procedura non sempre rispettata, con ingenti danni aziendali
- Infatti, in molte aziende ancora, non si controllano i costi generati dalle attività di trasporto
- Le aziende più organizzate con problematiche rilevanti di trasporto, hanno affrontato il problema risolvendolo in modo radicale: **generando una pre-fattura proforma** (risultato dell'adozione di software adeguati) ed imponendo il controllo al trasportatore



COME CONTROLLARE I COSTI

I costi di trasporto sono variabili

- La normativa italiana prevede che i costi di nolo contrattualizzati vengano adeguati al cambiamento del costo del carburante (fuel surcharge) e delle autostrade (tool surcharge).
- Per **fuel surcharge** si intende l'adeguamento tariffario dovuto al trasportatore in caso di variazione superiore del 2% rispetto al costo del gasolio nel caso in cui il rapporto collaborativo sia eccedente i 30 giorni.
- Per **tool surcharge** si intende l'adeguamento tariffario dovuto al trasportatore in caso di variazione superiore del 2% rispetto al costo dei pedaggi autostradali nel caso in cui il rapporto collaborativo sia eccedente i 30 giorni.

Costo per litro del gasolio per autotrazione al netto di IVA e/o dello sconto del maggior onere delle Accise - mese di riferimento **Maggio 2020** elaborato sulla base dei dati rilevati nel sito MISE in data 10 giugno 2020.

Prezzi Medi Nazionali Mensili del 2020

GASOLIO AUTO

I valori indicati sono espressi in Euro per 1000 litri.

Mese	Prezzo Industriale	Iva	Accisa	Prezzo al Consumo
Gennaio	599,96	267,82	617,40	1.485,18
Febbraio	565,50	260,24	617,40	1.443,14
Marzo	512,29	248,53	617,40	1.378,22
Aprile	450,15	234,86	617,40	1.302,41
Maggio	411,77	226,42	617,40	1.255,59

VEICOLI DI MASSA COMPLESSIVA A PIENO CARICO FINO A 7,5 TONNELLATE

Il prezzo mensile al consumo del carburante (1.255,59) è espresso, dal M.I.S.E., in euro per 1.000 litri. Lo stesso valore può essere espresso in euro per litro dividendolo per mille. Tale valore va successivamente scorporato dell'IVA corrente dividendolo ulteriormente per 1,22 essendo l'IVA attualmente applicata pari al 22%.

Nel caso specifico dei veicoli sotto le 7,5 tonnellate non si tiene conto degli sconti degli eventuali maggiori oneri delle accise. Perciò il dato mensile che interessa, verrà ricavato come segue:

Prezzo al consumo per litro = $1.255,59 / 1000 = 1,25559$

Valore del costo unitario per litro del Gasolio = $1,25559 / 1,22 = 1,029172 = 1,029$
(arrotondato alla 3° cifra)

VEICOLI DI MASSA COMPLESSIVA A PIENO CARICO SUPERIORE A 7,5 TONNELLATE

In questo caso si deve tener conto anche degli sconti degli eventuali maggiori oneri delle accise. Poiché lo sconto delle accise per litro resta ancora pari a 0,21418609 euro per litro, cioè al livello stabilito dalla [Determinazione dell'Agenzia delle Dogane prot. RU-114075 del 27 settembre 2012](#), il dato mensile che interessa, verrà ricavato come segue:

Valore del costo unitario per litro del Gasolio = $(1,25559 / 1,22) - 0,21418609 = 0,8149860 = 0,814$ (arrotondato alla 3° cifra)

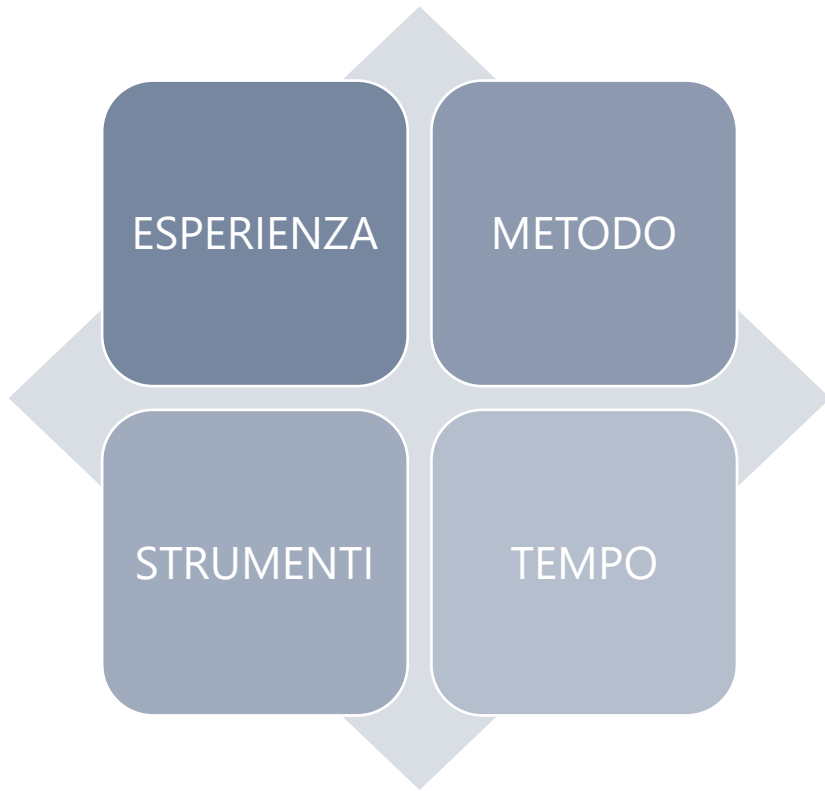
N.B.

In base all'art. 1, comma 645, della legge 28 dicembre 2015 n. 208 (legge di stabilità 2016): "a decorrere dal 1° gennaio 2016, il credito di imposta relativo all'agevolazione sul gasolio per autotrazione degli autotrasportatori, di cui all'elenco 2 allegato alla legge 27 dicembre 2013 n. 147, non spetta per i veicoli di categoria Euro 2 o inferiore".

Fonte: Ministero delle Infrastrutture e dei trasporti

CONCLUSIONI

Come ridurre i costi di trasporto?



L'esperienza ci ha insegnato che nel mondo dei trasporti, le politiche basate solamente sulla contrattazione con i fornitori non producono un effetto a lungo termine. Conviene invece investire in un progetto, focalizzato all'ottimizzazione del costo totale che dia un beneficio economico "reale" all'azienda a parità, o addirittura migliorando, il livello di servizio.

Per sviluppare in modo proficuo questa tipologia di progetti è necessario disporre del giusto metodo, delle risorse sufficienti e dell'esperienza utile ad interpretare i dati e proporre le soluzioni.

Una società di consulenza qualificata può quindi rivelarsi una buona opzione ed un valido investimento.

RIDURRE I COSTI DI TRASPORTO?

GRAZIE PER L'ATTENZIONE !!!



I miei contatti:

E-Mail : m.maffini@simcoconsulting.com

Mobile : +39 335 1995413

SIMCO S.r.l. – Via Giovanni Durando, 38 – 20158 Milano

Telefono 02 39325605 – Fax 02 39325600

www.simcoconsulting.com