

KFI PER VIGORPLANT

Logistica EN PLEIN AIR



■ Francesca Saporiti

Cresce rigogliosa la logistica se le sue radici affondano in un terreno ricco di esperienza e capacità di innovazione. E se lo si coltiva con i giusti partner tecnologici



A Fombio, in provincia di Lodi, Vigorplant - azienda lombarda specializzata nella produzione di terricci e substrati per ortoflorovivaismo, giardinaggio e paesaggistica - dispone di un magazzino all'aperto di ben 270.000 mq

Ciascuna pianta necessita del giusto terreno per trarvi gli elementi nutritivi utili a crescere rigogliosa. Così ciascuna attività deve poter affondare le radici in una base logistica solida, arricchita dal giusto substrato di tecnologia come dimostra la storia di Vigorplant, azienda lombarda specializzata nella produzione di terricci e substrati per ortoflorovivaismo, giardinaggio e paesaggistica.

Con un portfolio prodotti vastissimo, Vigorplant ha una distribuzione fortemente focalizzata sull'Italia, che rappresenta il 95% del suo mercato e dove serve oltre 4.000 clienti su tutto il territorio nazionale.

I principali canali di commercializzazione dei prodotti Vigorplant sono la GD Specializzata e Organizzata - per un market share in Italia di oltre il 70% - i garden center, orticoltori, floricultori e vivaisti, con soluzioni a supporto dell'intero ciclo vita della pianta, dalla nascita fino alla maturità. Negli ultimi 7-8 anni Vigorplant ha ottenuto un raddoppio del fatturato: "Un risultato", spiega Oscar Brevi, Responsabile Ufficio Commerciale e Logistica Vigorplant, "che è stato possibile ottenere sviluppando una gamma di prodotti sempre più ampia, per rispondere alle diverse e mutevoli

esigenze del mondo professionale e dell'hobbistica".

L'intero mercato nazionale è servito dal magazzino centrale di Fombio, in provincia di Lodi, una superficie logistica en plein air triplicata dalla fondazione dell'azienda nel 1975 ad oggi, attualmente estesa su 270.000 mq (!) con una capacità di oltre 60.000 posti pallet.

i nostri terricci", prosegue Brevi, "arrivano da tutto il continente europeo: dall'Italia provengono gli inerti - lapillo, pomice, pozzolana, argilla, sabbia, ghiaia... - mentre le torbe vengono estratte dai giacimenti dei Paesi Baltici, dell'Irlanda e della Germania: da Lettonia, Estonia e Lituania arriva la torba bionda, mentre la torba scura arriva esclusivamente dall'Ir-

landa. In totale sono oltre 1.500 gli autotreni in ingresso ogni anno presso lo stabilimento produttivo di Fombio".

in due impianti produttivi con 7 linee di lavorazione e confezionamento con una capacità di 10-15 bancali/ora ciascuna. La scelta di mantenere distinti i due impianti è di garantire la più alta qualità del prodotto finale e il più alto grado di customizzazione. Nel primo stabilimento, infatti, vengono miscelati i prodotti della linea hobbistica per la GDO e i garden center: senza ricorrere a concimazioni aggiuntive l'azienda lodigiana realizza ben 380 ricette di terriccio, per rispondere alle più diverse esigenze colturali. Il secondo impianto è invece dedicato ai professionisti: qui non esiste standardizzazione, ma ogni miscela è realizzata in base alle

renze trattate da Vigorplant sono dunque potenzialmente infinite, distinte non solo per composizione, ma anche per formato e packaging. Non solo la produzione, ma anche la distribuzione è gestita in modo flessibile per rispondere alle esigenze della clientela: "per alcuni clienti, come già spiegato, garantiamo consegne calibrate alle necessità contingenti agendo di fatto da magazzino del cliente stesso - con consegne entro 3 giorni in tutta Italia - per altri invece assicuriamo rapidità e grossi volumi con flussi gestiti in cross docking"

Per continuare a crescere, mantenendo invariato il livello di servizio, ma anzi ampliando la ricchezza di gamma, i volumi movimentati e i canali distributivi, Vigorplant si è resa conto di dover prendersi cura al meglio della propria logistica e ripensarne i processi, abbandonando la tradizionale gestione cartacea.

380 Le "ricette" di terriccio Vigorplant per il solo settore hobbistico

Si fa presto a dire terriccio

"Siamo noi il magazzino dei nostri clienti", afferma con il giusto orgoglio Oscar Brevi, "Gestiamo tutta merce 100% naturale, non abbiamo prodotti in regime ADR (*Accord Dangereuses Route, accordo europeo per merci pericolose, NdR*) ma la completa tracciabilità lungo l'intera supply chain è per noi una priorità, non solo per imposizioni dovute alla normativa, ma per efficienza interna e per garantire la massima qualità e sicurezza dei nostri prodotti.

Le materie prime che compongono

Dai 7 litri ai 5,5 metri³

La gamma Vigorplant è caratterizzata da una grande varietà di formati

Chef per il verde

La sede di Vigorplant è organizzata

specifiche caratteristiche richieste per la massima personalizzazione e la miglior resa, con il supporto al cliente dato da agronomi interni che studiano un prodotto ad hoc, anche, all'occorrenza, nel formato, con confezioni che possono raggiungere i 5,5 metri cubi. Le refe-

Terreno fertile per la tecnologia

Nell'affiancare Vigorplant nel processo di revisione e ottimizzazione della propria supply chain, in particolare nelle operazioni di picking, KFI - softwarehouse specializzata nell'ambito logistico con sede principale a Binasco (MI) - ha dovuto affrontare innanzitutto la sfida rappresentata dall'ambiente di lavoro



Oscar Brevi, Responsabile Ufficio Commerciale e Logistica Vigorplant, con Giacomo Caserini, Sales Executive KFI

all'aperto in condizioni di umidità e temperatura non facili da gestire. L'intera area di stoccaggio e prelievo di Vigorplant è infatti, per ovvie ragioni di spazio, all'aperto, anche le operazioni apparentemente più semplici, quindi sono state accuratamente contestualizzate e analizzate in rapporto alle complessità ambientali: "abbiamo testato sul campo le soluzioni hardware che garantissero le migliori prestazioni anche in condizioni atmosferiche ostili", spiega Giacomo Caserini - Sales Executive KFI, "e abbiamo selezionato etichette con adesivo maggiorato in grado di resistere anche ad elevati livelli di umidità e presenza di pulviscolo e ottenuto in fase di etichettatura una qualità di stampa che consentisse una lettura rapida e corretta anche sotto il sole cocente, la nebbia più fitta o la neve".

Logistica con la pioggia o con il sole

Vediamo ora nel dettaglio quanto realizzato. Per ottenere una completa tracciabilità, KFI ha implementato due applicatori automatici ai fine linea produttivi sia dell'area hobbistica sia di quella

professionale. Nelle due zone di confezionamento l'identificazione avviene tramite applicazione di etichette pallet riportanti lotto di produzione e SSCC, con standard



148/210 in PVC, La macchina per l'etichettatura è equipaggiata con motore di stampa Zebra Technologies ed utilizza un apposito adesivo maggiorato in grado di resistere fino ad un anno all'esposizione agli agenti atmosferici.

Una volta identificati, i pallet vengono allocati in base alle indicazioni del WMS secondo la mappatura del piazzale e i livelli di rotazione del prodotto. Per il prelievo i 10 addetti attivi nell'a-

rea logistica operano su carrelli elevatori e sono dotati di terminali Motorola MC9190 con un lettore Imager 2D long range. La scelta di questi devices è stata dettata dalla capacità di effettuare letture precise anche attraverso il vetro del carrello elevatore, anche quindi in presenza di riflessi dovuti al sole o al riverbero della neve. Per i flussi in cross docking l'operatività è stata ulteriormente semplificata equipaggiando gli operatori con stampanti portatili ZEBRA QL 420 per la stampa in loco dei materiali di identificazione.

Nella nuova organizzazione adottata da Vigorplant la logistica delle informazioni ha assunto la medesima importanza di quella delle merci cui sono collegate. Per garantire la completa tracciabilità lungo ogni fase della catena logistica è però necessario assicurare una copertura RF ottimale. "Realizzare un'infrastruttura radio tanto estesa

400 metri cubi/ora

La capacità di lavorazione dell'impianto Vigorplant

permettono di gestire al meglio i carichi di lavoro delle risorse umane utilizzate ed estrapolare KPI utili a misurare nuove possibili occasioni di ottimizzazione.

Raccogliere i frutti

"Abbiamo portato a termine la primavera - il periodo per noi operativamente più intenso - con zero errori. Tra gennaio e marzo", racconta Brevi, "abbiamo lavorato 70-80 mezzi in uscita ogni giorno, per arrivare al picco di

la massima trasparenza e guadagnando credibilità in termini di immagine".

"Sentir dire a Vigorplant che adesso operano senza più problemi", sottolinea con un sorriso Giacomo Caserini di KFI, "è la nostra soddisfazione più grande e il riconoscimento di tutto il lavoro fatto". Quanto realizzato non è però che il punto di partenza per Vigorplant per nuovi progetti. "Ad oggi siamo la prima azienda in Italia e la terza in Europa, per volumi di vendita, qualità e varietà dei substrati destinati al settore hobbistico e professionale. Stiamo continuando a crescere e abbiamo iniziato a guardare a nuovi mercati, anche per regolare i forti picchi operativi che caratterizzano la nostra attività durante l'anno. Guardiamo quindi alle opportunità che potrebbero aprirsi per noi in Europa, Russia e Cina, in particolare per i nostri prodotti top di gamma. Le novità introdotte in ambito logistico devono ora essere ulteriormente poten-



potente da poter coprire al meglio l'intera area logistica all'aperto avrebbe richiesto un'ingente impegno progettuale, ma soprattutto economico. KFI", puntualizza Oscar Brevi, "ha invece disegnato una soluzione a misura delle nostre reali esigenze, con l'installazione di un access point nell'area di carico bollierizzazione che dà e riceve le informazioni dei terminali. L'operatore esegue la propria missione all'interno del piazzale, quindi conferma i dati raccolti e quanto fatto al passaggio nell'access point, secondo un processo che ci ha consentito di aumentare i livelli di efficienza e accuratezza, riducendo l'investimento. Rispetto alla precedente gestione cartacea, oggi possiamo risparmiare tempo, soldi ed errori, abbattuti anche in fase di carico grazie al software client sviluppato su terminale da KFI che consente di verificare eventuali anomalie ed errori in fase di carico degli automezzi".

L'interazione tra uomo e tecnologia è stata concepita per garantire il miglior risultato sul campo: da un lato, quando il terminale trasmette la missione, è l'operatore ad organizzare il proprio lavoro, così che siano comunque l'esperienza e la flessibilità a prevalere, dall'altro, i dati raccolti dal sistema



Grazie all'ottimizzazione attuata, oggi Vigorplant è in grado di lavorare oltre 110 camion outbound ogni giorno gestendo in sicurezza fino a 200-250 ordini/giorno, tracciandoli con accuratezza in ogni fase.

marzo-maggio con oltre 110 camion outbound ogni giorno. Una performance che si traduce in un alto livello di soddisfazione per i nostri clienti e in un notevole risparmio per noi che oggi possiamo gestire in sicurezza fino a 200-250 ordini/giorno, tracciandoli con accuratezza dall'inizio alla fine della supply chain. Non si tratta esclusivamente di un successo operativo: il controllo ottimale del track&trace mette Vigorplant nelle condizioni di dare maggiori garanzie al cliente, assicurando

ziate per supportare al meglio questo sviluppo. In particolare", conclude Brevi, "per l'immediato futuro stiamo valutando con KFI l'ottimizzazione delle rotte dei mezzi in piazzale - così da aumentare efficienza e sicurezza - e lo sviluppo della parte statistica, così da avere a disposizione strumenti per nuove ottimizzazioni, coinvolgendo anche i partner del trasporto".

Perché per crescere, è necessario affondare le radici in un terreno preparato con cura. ■

KFI: crescere, insieme

KFI nasce nel 1991 con l'obiettivo di fornire soluzioni specializzate tramite l'impiego del codice a barre. In pochi anni la softwarehouse con sede principale a Binasco (MI), ha raggiunto una posizione di rilievo sul mercato divenendo un vero e proprio consulente strategico per tutte le problematiche legate al mondo della Tracciabilità e dell'Identificazione Automatica. "L'esperienza e la professionalità delle nostre persone sono messe a disposizione delle aziende per lo sviluppo di soluzioni personalizzate, funzionali e tecnologicamente all'avanguardia. Operiamo principalmente nella logistica distributiva e nel trasporto merci, nel comparto industriale, nel retail, in ambito sanitario e più in generale in tutti i settori dove la tracciabilità di dati, persone, informazioni è un valore imprescindibile. La nostra missione è quella di essere un vero e proprio partner per il cliente supportandolo con un servizio completo e professionale che va dalla progettazione all'assistenza post-vendita". Per la soluzione giusta per ogni singolo business con un unico partner.

Fonte: KFI