

WAYS

postatarget
DC/DC BZ/PDI/500/2002
del 20/09/2002
Posteitaliane

Nr. 2 - Novembre 2007

FERCAM

Logistics & Transport



on land, on air and on the sea...



LE STRADE DI FERCAM PASSANO DAL MAGHREB

Un the nel deserto!
E' il titolo del film che idealmente saluta l'espansione dei confini commerciali della FERCAM.

Un'espansione che è strategica e logistica nello stesso tempo, che annovera la presenza del nostro brand in nuovi Paesi sulle cui arterie viaggiano i nostri servizi.

Le recenti aperture di tre nuove filiali: Bulgaria, Polonia e Marocco (filiale che curerà i trasporti da e verso i paesi Maghreb), il Gruppo FERCAM oggi vanta 51 sedi: 35 nel solo territorio nazionale, 15 nel resto d'Europa e 1 in Africa. 51 bandierine FERCAM che ci hanno permesso di puntellare diversi territori, arricchendo il nostro lavoro di più direttrici lungo le quali si snodano i nostri servizi.

Questo ci permette di garantire una massiccia presenza, aumentando il numero di direttrici possibili e di posi-



zionarci idealmente a "stretto contatto di gomito" con una realtà sempre più composita.

Il the nel deserto. Già adesso FERCAM ha una propria sede operativa anche in Africa e precisamente in Marocco. Una

scelta sostenuta da una strategia importante, rivolta a qualificare il proprio impegno in un mercato emergente e di sicura espansione. Il the nel deserto potrebbe apparire un'immagine riduttiva, ma invece si presta al contrario

a focalizzare meglio quelli che potrebbero essere gli scenari futuri, dove incontri commerciali e servizi vengono sviluppati in territori inesplorati, dove la tecnologica modernità troverà una sponda importante, dove il trasporto delle merci giocherà un ruolo importante nello sviluppo di quell'economia. FERCAM continua ad espandersi e, di conseguenza, aumenta la propria solida attrattività.

Grazie a queste nuove implementazioni il Gruppo FERCAM ha portato la numerica dei suoi collaboratori oltre le 1.350 persone.

L'ampliamento del nostro raggio d'azione rimane tra i nostri focus principali, l'apertura di filiali in nuovi paesi sono in fase di studio per testimoniare ancora di più la nostra presenza nel mondo. Perché FERCAM è in continuo movimento.

□ Filippo Rosace

Walter Mitterer sottolinea l'importante valore aggiunto di cui sono dotati i venditori FERCAM divenuti nel tempo fondamentali consulenti per i clienti dell'azienda altoatesina.

FERCAM E' CONSULENZA

Vince chi si differenzia. E' questo l'ideale grido di battaglia lanciato dalla globalizzazione, uno stile di vita che ha oramai abbracciato tutti i campi del divenire da quello sociale a quello commerciale. Questo è il mondo che più ci interessa ed il terreno sul quale ci piace confrontarci. Il mercato oggi è molto aggressivo perché aggressivo e estremamente esigente e selettivo è diventato il cliente. Soggetto destinatari di offerte e servizi che esso stesso confronta e valuta argomentando su un numero svariato e diversificato di prodotti, servizi, soluzioni e tariffe. L'ampiezza di assortimento porta il cliente a valutare, decidere, scegliere e, soprattutto, ricercare il proprio fornitore ideale in maniera del tutto autonoma, avvalendosi di quel know how i cui presupposti si basano sui previsti vantaggi e benefici. In questo contesto, in questa globalizzazione dei mercati e la conseguente

riqualificazione del cliente, la vendita ed il ruolo del venditore ha subito una importante evoluzione.

Indipendentemente dai fattori di marketing sui quali puntare, per contrastare la concorrenza, una peculiarità indefettibile di ogni buon venditore è la "simbiosi", il feeling, la fidelizzazione da instaurarsi con il cliente (attivo o potenziale) in modo da capire le sue esigenze, effettuando scelte di marketing volte a rafforzare la propria collaborazione, caratterizzando meglio il rapporto e acquisendo un rilevante vantaggio competitivo.

L'impegno della FERCAM e dei suoi venditori viaggia in questa direzione.

Per FERCAM non è comunque un fatto nuovo, perché la selettività del mercato non è storia di questi ultimi giorni. Quindi la rete di vendita della nostra azienda ha saputo acquisire e fatte proprie queste nozioni da tempo, implementandole nella propria quotidiana professionalità.

Il venditore FERCAM non è solo un semplice addetto alle vendite, ma è allo



stesso tempo un preparato consulente, che sfrutta conoscenze ed esperienze per rispondere prontamente, ed in ogni momento, alle esigenze del cliente stesso. Il venditore FERCAM, idealmente, porta con se l'idea aziendale a tutto tondo, nel senso che è il migliore ambasciatore della nostra realtà pronto a misurarsi con le svariate sfaccettature di una realtà commerciale estremamente frastagliata, laddove competitor professionali si misurano sul campo con altri "competitor" cosiddetti di giornata che offrono prezzi competitivi ma non servizi di qualità e professionali. In questo coacervo di sensazioni e di umori, FERCAM ed il suo servizio vendite si differenzia per la capacità di comprendere ed interagire immediatamente con una clientela esigente e fortemente critica, viaggiando professionalmente con essa per raggiungere obiettivi comuni, che sono quelli della qualità e della professionalità.

□ Walter Mitterer

L'azienda modenese ha scelto di terziarizzare il proprio magazzino, affidandolo in gestione all'azienda bolzanina che metterà a disposizione 4.500 mq di superficie dove saranno alloggiare oltre 2.500 referenze.



IL MAGAZZINO O&N? IN FERCAM!



La O&N ha "trasferito" il proprio magazzino in FERCAM.

Questo è il senso dell'accordo stipulato dall'azienda emiliana, leader in Europa nella produzione e commercializzazione di tappetini per la casa, con l'azienda altoatesina.

In cosa consiste l'accordo?

FERCAM metterà a disposizione della O&N (società che ha delocalizzato una unità produttiva anche nello Sri Lanka) 4.500 mq di magazzino dove saranno alloggiare 2.500 referenze. Scelta strategica che permetterà alla O&N una logistica studiata su misura in grado di garantire scorte in magazzino adeguate e tempestive consegne della merce al cliente finale.

L'esperienza ed il know-how della FERCAM hanno avuto la meglio sulla concorrenza, potendo l'azienda bolzanina offrire una vasta gamma di servizi altamente specializzati.

"La delocalizzazione della produzione nei paesi asiatici o in altre parti del mondo -

spiega Marcello Corazzala, Responsabile Divisione Logistica FERCAM - è un passo importante per ogni azienda, così come anche per la O&N. In questa direzione l'azienda sa che deve affidarsi ad una logistica studiata su misura secondo le proprie esigenze".

FERCAM e O&N hanno in certo senso guardato al futuro, considerato che in Italia l'outsourcing della logistica non ancora suscitato grossi entusiasmi. Basti pensare che solo il 15% delle aziende italiane, difatti, affida la propria logistica a terzi, mentre nel resto d'Europa le cifre superano anche il 30%.

"L'outsourcing della logistica - conclude l'AD FERCAM Thomas Baumgartner - non porta solo vantaggi in termini economici all'azienda, ma migliora notevolmente l'intero flusso della supply chain consentendo così all'azienda stessa di concentrarsi sul proprio core business".

□ W

Aperta la nuova filiale sul territorio africano, nuovo centro per la società altoatesina che ha nei suoi obiettivi l'espansione verso i paesi emergenti africani.

FERCAM ALLA CONQUISTA DELL'AFRICA

FERCAM continua il progetto di espansione verso i paesi emergenti del mediterraneo, paesi nei quali è previsto per i prossimi anni un forte rilancio economico.

Dopo lunghi preparativi il gruppo altoatesino, nel mese di settembre, ha attivato la rotta Italia - Marocco per offrire ai propri clienti una gamma di servizi che copre anche il Nord Africa.

A tal fine ha creato una nuova filiale a Urbania (Pu) e ha aperto una propria consociata, denominata "Trans FERCAM Maghreb", nel nord del Marocco al fine di essere presente materialmente, con proprie strutture organizzative, laddove si svolge il servizio. In particolare in questa zona dell'Africa vengono effettuati sempre maggiori lavori di finitura per l'industria italiana e



DATI MAROCCO



- Superficie: **Kmq 710.850**
- Popolazione: **29,9 milioni**
- Forma di Governo: **Monarchia Costituzionale**
- Unità Monetaria: **Dirham**
- Cambio: **1 Euro = 11,223 Dirhams**
- Disoccupazione: **2006: 7,7%**
2005: 11,3%
2004: 11,6%
2003: 11,2%
- Investimenti esteri: **1,08 miliardi di Euro (2006)**

FERCAM già da qualche tempo dispone di un proprio reparto che cura il business dei trasporti da e verso i paesi Maghreb come il Marocco e la Tunisia. Per poter gestire ancora meglio i propri mezzi ed essere ancora più vicino ai clienti l'azienda ha deciso di insediarsi con dei propri stabilimenti.

"Verranno effettuate spedizioni settimanali, con partenze il venerdì dall'Italia e consegna il mercoledì in Marocco" - ci spiega la signora Bucci - mentre il rientro è previsto con partenza sabato dal Marocco e arrivo in Italia il mercoledì. FERCAM si impegna a garantire tre giorni come indice per il Transit Time". Queste tempistiche sono possibili grazie all'assistenza che i collaboratori FERCAM apportano alle operazioni doganali agevolando il flusso delle informazioni. "Per ogni spedizione anticipiamo per mezzo fax tutti i documenti necessari allo sdoganamento" - continua Bucci - "in modo tale che quando il carico arriva al porto di Tangeri, il transitaire deve solo chiudere la pratica e provvedere alla consegna presso il

destinatario".

FERCAM per questo tipo di trasporto ha investito in 20 unità frigo idonei al trasporto marittimo e per i prossimi tre anni è pianificato l'acquisto di ulteriori 60 unità per un investimento complessivo di 6 milioni di Euro.

□ W



MAURA BUCCI
RESPONSABILE FILIALE FERCAM DI URBANIA

NEWS DA FERCAM

FERCAM SCEGLIE EUROSPED

In un'ottica di continuo miglioramento FERCAM ha scelto EUROSPED come nuovo partner per i traffici verso la Bulgaria. L'alta qualità del servizio offerto da EUROSPED ha indotto FERCAM nella scelta di questo partner.

TRASFERTA BELGA

FERCAM si è presentata con un proprio stand alla Fiera di Anversa "Transport 4 Logistic" che si è tenuta il 25/26/27 settembre. Fiera che ha potuto contare su oltre 300 stand e su circa 7.000 visitatori.

SCAR SCEGLIE FERCAM



Nel futuro di FERCAM si prospetta l'inizio di una nuova collaborazione con la ditta veronese Scar Srl specializzata nella commercializzazione d'accessori per veicoli pesanti.

Egon Hafner, Direttore Marketing di Scar Srl, durante un soggiorno a Shang-Hai ha visitato il nostro partner cinese Baltrans per avere maggiori informazioni sulle spedizioni dall'Estremo Oriente. Baltrans ha fornito all'azienda scali-gera tutti i dettagli tecnici e una volta rientrato in Italia Hafner ha incontrato il Sig. M. Nesta, Responsabile reparto Air & Ocean di Veronella (VR), per avere anche informazioni relativamente ai costi. Dopo questi due incontri crediamo che prossimamente tutte le spedizioni dall'Estremo Oriente di Scar Srl verranno effettuate e seguite da FERCAM.

EVENTI FERCAM

In quel ramo di quel Lago di Como che volge a mezzogiorno... la scia della motonave FERCAM ha seminato, tra le onde, le divertenti e ammirate espressioni di quanti hanno partecipato alla crociera. Lo scorso 15 settembre, difatti, i clienti FERCAM hanno partecipato ad un suggestivo evento: una mini crociera che ha fatto riscoprire bellezze di manzoniana memoria come Cernobbio, Moltrasio, Laglio, l'isola Comacina, Lenno e Tramezzo e la nobile Villa Serbelloni. Quest'ultima resa ancor più celebre dai soggiorni di personaggi storici come Winston Churchill e John F. Kennedy. Insomma si è trattato di un evento eccezionale che ha suscitato l'ammirazione di una comitiva ragguardevole (nella foto) che ha arricchito le giornate passeggiando lungo i percorsi affascinanti di quella zona del Lario.



Azienda leader della moda, dal 1999 cliente FERCAM. Pellegrino: "Il nostro obiettivo è continuare, anno dopo anno, a creare collezioni che sappiano affascinare e che siano vincenti".

NARA CAMICIE, I LEONI DELLA MODA

Dall'idea di aprire una serie di negozi specializzati in camicie, dal desiderio di presentare anno dopo anno una collezione sempre vincente nasce nel 1984 Nara Camicie, uno dei marchi più noti della moda Made in Italy. "Nara Camicie prende forma da un'intuizione del Dr. Annaratone" – ci racconta Mario Pellegrino, Amministratore Delegato dell'azienda italiana – "nel momento in cui decise di modificare il settore merceologico del proprio negozio di P.zza Duomo a Milano occupandosi esclusivamente di camicie".

Inizialmente erano quattro i negozi legati al marchio, oggi a distanza di ventitre anni sono circa 400 i negozi sparsi in tutto il mondo.

Il rapporto di partnership con FERCAM inizia nel 1999 "ormai collaboriamo da otto anni con l'azienda altoatesina" – ci spiega Pellegrino – "da quando il Sig. Zuin, che ci ha sempre seguito dal punto di vista logistico, è entrato a far parte del Gruppo FERCAM".

Quali sono le esigenze primarie della vostra azienda?

L'esigenza maggiore per Nara Camicie è rappresentata sicuramente dalle tempistiche – ci spiega Pellegrino – "necessitiamo che le nostre consegne siano effettuate in 24/48 ore ed i nostri negozi devono essere forniti tassativamente entro il venerdì, inoltre richiediamo una particolare cura per i nostri prodotti, protezione da possibili danneggiamenti o furti".

Cosa apprezza di più nel servizio offerto da FERCAM?

"Sicuramente il Servizio 24 ore" – continua Pellegrino – "credo che FERCAM debba sviluppare ancora maggiormente questa offerta, ed il Servizio Business



di cui facciamo ampio uso".
Gli obiettivi a medio termine per Nara Camicie?
"Il nostro primario obiettivo" – conclude Pellegrino – "è quello di continuare ad

essere celeri nelle consegne e nell'assortimento dei nostri negozi perché desideriamo continuare ad avere sempre clienti soddisfatti".

□ W

VISTI DA VICINO



Nara Camicie, marchio importante nell'ambiente della moda italiana è dal 1999 partner di FERCAM a cui ha affidato la distribuzione nazionale della propria merce: "il rapporto di collaborazione con Nara Camicie" – ci spiega Gianluigi Zuin, il responsabile dei rapporti con l'azienda italiana – "è iniziato otto anni fa ed in questo lungo periodo si è venuto a creare un ottimo rapporto con l'azienda veneta nonostante rimanga sempre forte la componente cliente-fornitore".

FERCAM gestisce la parte più estesa e importante del mercato di Nara Camicie, il centro Nord. Un cliente importante per l'azienda altoatesina "il marchio Nara Camicie sicuramente è molto conosciuto nel mondo dell'abbigliamento e questo non può che portare lustro anche all'immagine di FERCAM".

Il mondo della moda vive sempre di tempi brevissimi, è un ambiente sempre in fibrillazione e anche a FERCAM viene richiesta una certa elasticità nei servizi. "Le esigenze di Nara Camicie" – ci spiega Zuin – "si possono riassumere in velocità e tempistiche estremamente rapide, tutte le nostre spedizioni devono essere effettuate in 48 ore e comunque entro il venerdì la merce deve essere nei negozi in modo che gli stessi siano pronti per il weekend".

FERCAM è riuscito a creare negli anni un sistema di affidabilità, di fiducia, di velocità con una rete distributiva sicura che gli ha permesso e gli permette ancora oggi di soddisfare ogni richiesta del cliente: "se dovessi darci un voto" – continua Zuin "penserei a un 9 ½, anche se alcuni aspetti sicuramente si possono ancora migliorare".

□ W



MARIO PELLEGRINO
AMMINISTRATORE DELEGATO NARA CAMICIE

DATI AZIENDA

- Amministratore Delegato:
Mario Raffaele Pellegrino
- Sede Operativa
Passaggio Obblicato Spa
Via Einstein, 5
30036 Santa Maria di Sala (VE)
- Punti Vendita
Circa 400 negozi in "Franchising Nara Camicie" in Italia e nel Mondo
- Collaboratori interni: **oltre 60**
- Collaboratori rete vendita:
17 persone
- Fatturato 2006
39 milioni di Euro
- Obiettivi per il 2007
previsti 45 milioni di Euro, oltre 40 nuove aperture

NUOVI RICONOSCIMENTI PER NARA CAMICIE

L'azienda Nara Camicie (400 negozi monomarca in tutto il mondo) continua a mettere successi nell'ambiente dell'alta moda. L'ultimo riconoscimento è stato consegnato direttamente a Mario Pellegrino, Amministratore Delegato di Nara Camicie, premiato per "Creatività & Design" ritirando l'elefantino emblema del Premio "Catania, Talenti & Dintorni" direttamente da Agata Patrizia Saccone direttore artistico della manifestazione, in occasione del Gala della Moda svoltosi nel capoluogo etneo lo scorso 21 luglio. Manifestazione giunta all'ottava edizione che si è consacrata come l'evento che chiude il calendario estivo della moda in Italia.

Prodotti hi-tech altamente sofisticati, affidabilità e flessibilità, queste le caratteristiche dell'azienda emiliana per accrescere la propria competitività. Da tre anni cliente FERCAM. Natalini: "Con l'obiettivo di continuare a migliorare i processi lavorativi, innovandoli".

ARCOTRONICS: HI-TECH IN PRIMA LINEA

La tecnologia italiana alla conquista del Mondo, questa l'avventura di Arcotronics, uno dei clienti di maggior rilievo della FERCAM che in pochi anni si è consolidato in diversi paesi esteri. Abbiamo chiesto a Roberto Natalini, Distribution Logistics Manager di Arcotronics Group di raccontarci meglio dell'azienda, della sua nascita e del suo sviluppo.

"Il Gruppo Arcotronics nasce nel 1962 come ARCO S.p.A." – ci racconta Natalini – "ad oggi è leader mondiale nella produzione di componenti passivi, unità elettriche e macchinari hi-tech ed ha stabilimenti in Germania (Landsberg am Lech), Inghilterra (Towcester), Bulgaria (Krustendil) e Cina (Shanghai). Recentemente la Kemet Corporation ha firmato un accordo per acquisire il 100% di Arcotronics da Blue Skye, una società di DBZ (USA) che a sua volta aveva acquistato Arcotronics dal gruppo Nissei". Quale è la vostra filosofia imprenditoriale?

"Il nostro lite motive è quello di continuare a migliorare i processi lavorativi, innovandoli" – continua Natalini – "i nostri prodotti e i nostri servizi sono le chiavi strategiche per accrescere la competitività globale del Gruppo Arcotronics".



VISTI DA VICINO



Arcotronics azienda leader nel settore elettronico, specializzata nella realizzazione di condensatori industriali si è legata a FERCAM tre anni fa e da allora è stato sempre Marcello Corazzola (nella foto), Direttore Divisione Logistica, a curare i rapporti con l'azienda bolognese. "Arcotronics rappresenta per FERCAM sicuramente un cliente di primo piano all'interno della nostra rete" – ci spiega Corazzola – "sia in termini di fatturato, sia per l'attività lavorativa che esso comporta, hanno organizzazioni a Bologna, in Bulgaria, in Germania e in Cina e per loro seguiamo la parte logistica e una parte della distribuzione nazionale e internazionale".

Arcotronics si muove nel mercato denominato b to b (business to business), i loro prodotti non vengono consegnati al consumatore finale ma ad altre aziende, ad esempio case automobilistiche, le quali devono svolgere altre attività commerciali e questo comporta che ogni società ha delle richieste specifiche "abbiamo creato delle apposite linee di confezionamento e di imballaggio finale" – ci racconta Corazzola – "per soddisfare le esigenze più diverse, circa il 50% delle confezioni vengono etichettate e customizzate su precise specifiche richieste dal destinatario."

Tra le primarie esigenze di Arcotronics trova posto la puntualità dei termini di consegna "sicuramente uno dei punti di forza della casa bolognese è l'alta qualità dei servizi e dei prodotti" – conclude Corazzola – "ed anche noi dobbiamo mantenere un livello alto dei nostri servizi. Arcotronics ci comunica delle date di consegna rigide e noi dobbiamo sempre essere in grado di rispettarle".

□ W.

□ W

DATI AZIENDA

- Amministratore Delegato: **Gianpaolo Di Dio**
- Sede Operativa **Via San Lorenzo 19 40037 Sasso Marconi (BO)**
- Centri Operativi e Logistici
 - Arcotronics America** (Chicago-USA)
 - Arcotronics France** (Verrieres Le Buisson - France)
 - Arcotronics Limited** (Towcester - England)
 - Arcotronics Bauelemente** (Landsberg am Lech - Germany) con logistica in outsourcing gestita da Dachser a Gerstofen
 - Arcotronics Bulgaria** (Krustendil - Bulgaria)
 - Arcotronics Italia** (Sasso Marconi, Vergato, Monghidoro - Italia) con logistica in outsourcing gestita da Fercam all'Interporto di Bologna
 - Shanghai Arcotronics Components And Machinery** (Shanghai - China)
 - Arcopacific** (Hong Kong - China)
- Collaboratori interni: **oltre 1600**
- Collaboratori rete vendita: **100**
- Fatturato 2006: **Euro 150 milioni**
- Obiettivi per il 2007 **previsti 128 milioni di Euro**

Quali sono le esigenze del mercato e della clientela?

"Il servizio sta diventando in generale un elemento fondamentale per essere efficaci sul mercato. Le condizioni attuali vedono un cambiamento della sensibilità del cliente al prezzo, in funzione del livello di servizio offerto. Gli elementi chiave per avere un alto grado di servizio sono la tempestività, l'affidabilità e la flessibilità nella consegna. Arcotronics, fortunatamente, è percepita dai clienti in una "fascia alta" di fornitori, per cui l'orientamento è verso un sistema che vede l'intera azienda come una "fabbrica di soddisfazione del cliente" per adattarsi a esigenze diverse dei clienti e sempre maggiore compressione dei cicli nelle transazioni".

Il rapporto con FERCAM dura ormai da tre anni "dal 2004 Arcotronics" - ci spiega Natalini - "ha deciso di affidare

a FERCAM, come partner, la gestione in outsourcing del centro logistico di Bologna, fulcro della distribuzione in tutto il mondo dei prodotti della divisione Components. Questa partnership si è poi sviluppata attraverso la progettazione del livello di servizio ai clienti integrando la logistica ai trasporti". Partnership che vede in Marcello Corazzola (Direttore Divisione Logistica) e Rosalba D'Auria (Key Account Manager) le persone di riferimento di FERCAM per Arcotronics.

Cosa apprezza di più nel servizio offerto da FERCAM?

"Sicuramente" – continua Natalini – "la possibilità di potersi interfacciare con una grande azienda, in grado di seguire l'intera supply chain, con professionalità e con grande potenzialità".



Azienda leader nel mondo, da 70 anni rappresenta il meglio nella produzione di elettrodomestici. Dal 2007 cliente FERCAM. Crostelli: "Vogliamo continuare ad espandere i nostri confini".

MERLONI, LA STORIA DELL'ELETTRODOMESTICO

Antonio Merloni, azienda italiana leader nella produzione di elettrodomestici, negli anni ha saputo divulgare il proprio marchio anche al di fuori dei confini nazionali esportando i propri prodotti in tutto il mondo.

Da dieci mesi l'azienda marchigiana ha instaurato un rapporto di collaborazione con FERCAM "da gennaio di quest'anno" - ci spiega Fabio Crostelli, Direttore Supply Chain dell'azienda Antonio Merloni - "l'azienda altoatesina è diventata partner della Antonio Merloni, durante i primi mesi abbiamo effettuato delle spedizioni di prova verso il Regno Unito, dove è presente un nostro magazzino distributivo, servendoci del trasporto intermodale mentre oggi FERCAM cura per noi i trasporti via mare verso Regno Unito, Grecia e Turchia".

Quale è la persona di riferimento in FERCAM?

"Il Signor Antonio Tarica".

Quali sono le esigenze della Antonio Merloni?

"La nostra azienda ha la necessità di poter contare su partner che sappiano proporre sempre soluzioni innovative, che riescano a garantirci un'elevata cura nei trasporti in quanto i nostri prodotti sono molto delicati e necessitano di conseguenza della massima attenzione, inoltre partner che possano dimostrare di avere un'alta qualità del servizio".

Cosa apprezza di più nel servizio offerto da FERCAM?



FABIO CROSTELLI DIRETTORE DELLA SUPPLY CHAIN DELLA ANTONIO MERLONI SPA.

"FERCAM rispecchia il nostro partner ideale, è un'azienda moderna che riesce ad offrire soluzioni alternative al trasporto tradizionale, spesso con un impatto minimo sull'ambiente e questo è in linea con la nostra filosofia. Inoltre ha dei costi interessanti con una buona resa. Anche nei mesi di picco per quanto riguarda i trasporti, stiamo parlando di luglio-agosto, FERCAM è riuscita ad assegnarci tutte le unità che

gli abbiamo richiesto consentendoci di mantenere fede ai nostri impegni".

Quali sono gli obiettivi a medio termine per la Antonio Merloni?

Vogliamo continuare ad espandere i nostri confini, la prova è rappresentata dal nuovo stabilimento ucraino che sarà pienamente operativo a partire dal prossimo anno.

□ W

VISTI DA VICINO



Un marchio ormai conosciuto nel mondo quello di Antonio Merloni leader nella produzione di elettrodomestici rappresenta un cliente di rilievo per FERCAM. "L'azienda marchigiana è un cliente molto importante" - ci spiega Antonio Tarica venditore Air & Ocean - "i suoi prodotti vengono esportati a livello mondiale, giornalmente migliaia di container, con all'interno le loro merci, partono dall'Italia per raggiungere le più diverse destinazioni e per questo è un cliente corteggiato da molti spedizionieri. Noi ci riteniamo privilegiati a poter collaborare con un'azienda così conosciuta".

Il rapporto con FERCAM si è instaurato con l'inizio del 2007 "il marchio Merloni si è legato a FERCAM dal gennaio scorso ed eseguiamo per loro conto trasporti verso il Regno Unito (intermodale e via mare) e verso la Grecia e la Turchia per via marittima. "Ogni settimana" - continua Tarica - "partono dai 3 ai 5 container, numeri destinati ad aumentare in quanto crediamo fortemente che Antonio Merloni sia un cliente potenziale sia in termini di numerica trasporti che in termini di fatturato". Esigenza fondamentale per la Antonio Merloni è rappresentata dal rispetto delle consegne. "Il servizio deve essere il più minuzioso possibile" - ci spiega Tarica - "tutto deve funzionare al meglio partendo dalla compilazione della modulistica sino alla flessibilità del trasportatore che attende il carico. Un servizio completo a 360° in modo che le tempistiche siano mantenute, inoltre è fondamentale mantenere viva la nostra presenza presso l'azienda marchigiana. Ogni 15 giorni io stesso mi reco a Fabriano in modo da essere continuamente aggiornato sulle necessità del cliente". Nuovi sviluppi sono previsti per questa partnership "per il futuro stiamo verificando se esistano i presupposti per occuparci anche dei trasporti diretti in Ucraina, paese dove verrà implementato un nuovo stabilimento Merloni e verso i Paesi Asiatici" conclude Tarica.

□ W

DATI AZIENDA

- **Amministratore Delegato:**
Dr. Maurizio Serafini
- **Sede Operativa**
Antonio Merloni Spa
Via Vittorio Veneto, 116
60044 Fabriano (AN)
- **Stabilimenti produttivi**
Fabriano (AN) - Maragone (AN)
Gaifana (PG) - Gualtieri (RE)
- **Sedi commerciali:**
Europa
(Italia, Spagna, Serbia, Belgio, Germania, Olanda, Regno Unito, Danimarca, Svezia, Finlandia, Lituania, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Norvegia, Francia, Portogallo, Ucraina, Russia)
U.S.A.
Australia
- **Collaboratori interni: 5.500**
- **Fatturato 2006: 874 milioni di Euro**
- **Obiettivi per il 2007**



La qualità rappresenta il carattere prioritario per l'azienda olandese leader nella produzione e distribuzione di prodotti surgelati e da 4 anni cliente FERCAM, Van Der Steen:

“Vogliamo continuare ad essere i leader del nostro settore, continuando ad espanderci e crescere”.

LAMB WESTON MEIJER: ALIMENTA IL MONDO



Dall'incontro di due realtà, dall'incontro di due mission, nasce Lamb Weston Meijer azienda leader nella produzione e distribuzione di prodotti surgelati. John Van Der Steen, Direttore Ufficio Acquisti e Direttore Logistica dell'azienda europea, ci racconta la storia di questa impresa. “Dal 1920 la famiglia Meijer coltiva diversi ortaggi e diventa, in pochi anni, uno dei principali produttori di patate sul territorio europeo. Negli anni 1945-46 l'azienda ebbe un notevole sviluppo ed iniziarono le prime esportazioni in tutto il mondo. Nel 1985 inizia la produzione di prodotti surgelati con il marchio Meijer Frozen Foods mentre nel 1994 nasce Lamb Weston Meijer dall'incontro dell'azienda olandese con l'americana Lamb Weston, azienda

del gruppo ConAngra Inc”. Per la nuova azienda si aprono in Europa nuovi mercati e la società introduce nuove specialità dal valore aggiunto, diventando in tal modo l'azienda europea del settore con il maggiore sviluppo.

Quali sono le esigenze del mercato e della clientela?

“I settori in cui opera la nostra azienda si possono raccogliere in quattro macro aree, grande distribuzione; settore mense scolastiche, ospedaliere ecc.; Distribuzione Fast Food; Settore Prodotti pre cotti (puré), segmento su cui si sta investendo molto, e per tutti le necessità maggiori sono la velocità nella consegna e la cura dei nostri prodotti. La nostra merce viaggia a bordo di automezzi termocontrollati e FERCAM deve essere in grado di ga-

rantirci che venga mantenuta la stessa temperatura per tutta la durata del trasporto”.

Quando è iniziato il rapporto con FERCAM?

“Con FERCAM abbiamo iniziato a collaborare nel 2003, anno in cui gli sono state affidate tutte le spedizioni per il mercato italiano. La nostra persona di riferimento è sempre stato il Sig. Splendori che continua a seguirci ancora oggi”.

Quali sono gli obiettivi a medio termine per Lamb Weston Meijer?

Vogliamo continuare ad essere leader nel nostro settore merceologico continuando naturalmente ad espanderci e crescere.

□ W

VISTI DA VICINO



Lamb Weston Meijer appare per la prima volta sul mercato Europeo nel 1994, approfittando della costante crescita di questo mercato è riuscita, in questi anni, a diventare l'azienda europea del settore alimentare con il maggiore sviluppo. Il rapporto con FERCAM inizia nel 2003 e da allora è Hans Splendori (nella foto), Direttore Vendite FTL, che segue dal punto di vista commerciale la Lamb Weston Meijer: “la partnership con l'azienda è nata in seguito all'acquisizione da parte di FERCAM di un'altra società che aveva nel proprio parco clienti la Lamb Weston Meijer. Da allora ci occupiamo di tutti i trasporti per il mercato italiano”.

Per FERCAM è di sicuro un cliente di rilievo “è il primo cliente in termini di fatturato” – ci spiega Splendori – “almeno per quanto concerne il settore frigo”.

Lamb Weston Meijer è un'azienda leader specializzata nella produzione di prodotti alimentari a base di patate e necessita di servizi particolari “l'esigenza maggiore per la Lamb Weston Meijer” – ci spiega Splendori – “è rappresentata dalla temperatura. All'interno di ogni automezzo è installato un termo registratore che controlla costantemente che la temperatura sia di -21°, permettendo di controllare anche successivamente al viaggio quale sia stata la temperatura delle celle per tutta la durata dello stesso. Ma anche altri sono i servizi che lo staff FERCAM è in grado di dare al cliente. Forniamo un servizio denominato Stand By” – continua Splendori – “dei nostri semirimorchi rimangono a disposizione presso i loro stabilimenti olandesi e quando ci viene comunicato che gli stessi sono stati caricati con la merce i nostri addetti si recano in Olanda e da quel momento in poi siamo pronti per i trasporti in Italia”.

Trasporti che hanno dell'incredibile in termini numerici “all'anno effettuiamo 1.300-1.400 spedizioni per l'azienda olandese” – ci racconta Splendori – “se vogliamo parlare di tonnellate possiamo quantificare in circa 30.000 tonnellate di patate consegnate all'anno”.

□ W



JOHN VAN DER STEEN, DIRETTORE UFFICIO ACQUISTI E DIRETTORE LOGISTICA DELLA LAMB WESTON MEIJER

DATI AZIENDA

- Amministratore Delegato:
Mr. Guy Huybrechts
- Sede Operativa
Stationsweg 18a
4416ZG Kruiningen
Nederland
- Centri Operativi e Logistici
Olanda (Bergen op Zoom, Kruiningen, Oosternbierum)
Regno Unito (Wisbech)
Stati Uniti (Atlanta, Baltimore, Boca Raton, Boise, Chicago, Holly Ridge, Los Angeles, Washington)
Messico (Guardalajara, Mexico City)
Cuba (San Juan)
Colombia (Bogotà)
Brasile (Sao Paulo)
Emirati Arabi Uniti (Dubai)
India (New Delhi)
Singapore (Singapore)
Cina (Hong Kong, Pechino, Shanghai)
Filippine (Manila)
Corea del Sud (Seoul)
Giappone (Tokyo)



*Azienda statunitense leader nella produzione di sistemi di fissaggio e di cablaggio.
Presente in Italia dal 1998, da 3 anni cliente FERCAM. Bragaglia:
"Per il futuro consolidare ancora di più la nostra partnership con FERCAM".*

ITW, DALL'ILLINOIS 85 ANNI DI ESPERIENZA

ITW sbarca in Italia nel 1998 con l'acquisizione di Elematic azienda produttrice di sistemi di fissaggio e di cablaggio distribuiti su tutto il territorio nazionale e nei principali paesi europei. "ITW è una multinazionale americana tra le prime 100 aziende al mondo in ordine di fatturato" – ci spiega Valerio Bragaglia, Logistic Manager ITW-Italy – "e da nove anni Elematic, azienda con circa 170 dipendenti, è entrata a far parte di questo importante gruppo".

Il rapporto con FERCAM quando è nato e come si è sviluppato?

"Con FERCAM abbiamo iniziato a collaborare nel 2004 e in questi anni possiamo affermare che si è venuta a creare una vera e propria partnership piuttosto che un mero rapporto cliente/fornitore, si è instaurato un ottimo rapporto personale tra ITW e il Sig. Miatto, Responsabile della Filiale FERCAM di Padova, nostra persona di riferimento all'interno dell'azienda altoatesina, con il quale abbiamo raggiunto un'intesa molto forte anche perché Miatto conosce perfettamente le nostre esigenze e questo ci consente di risolvere ogni problematica che potrebbe presentarsi. Oggi FERCAM si occupa del nostro traffico internazionale effettuando al 99,9% trasporti su strada".

Quali sono le esigenze primarie di ITW?

"Le nostre esigenze primarie sono sicuramente il rispetto delle tempistiche e un buon customer service. Abbiamo la necessità di essere seguiti in modo particolare, ad esempio attraverso l'invio di report mensili che certificano l'operato di FERCAM, inoltre dobbiamo



avere risposte chiare e precise sui termini di consegna".

Cosa apprezza di più nel servizio offerto da FERCAM?

"La loro disponibilità, come le dicevo ITW ha bisogno di essere accompagnata e FERCAM riesce a garantirci che ogni nostro trasporto viene seguito con estrema attenzione in ogni sua fase".

Quali sono gli obiettivi a medio termine per ITW?

"Per il nostro futuro, ma anche per quello di FERCAM, il nostro obiettivo è quello di consolidare ancora di più la nostra partnership con l'azienda altoatesina".

□ W



VALERIO BRAGAGLIA
LOGISTIC MANAGER ITW - ITALY

VISTI DA VICINO



Multi-nazionale statunitense che sta allargando i propri confini anche in Italia con l'acquisizione di nuove aziende la ITW collabora da tre anni con FERCAM. "La partnership con ITW è iniziata nel gennaio 2004" – ci racconta Enzo Miatto, Responsabile della Filiale FERCAM di Padova, – "per i primi mesi abbiamo effettuato delle spedizioni prova a cui sono susseguiti i primi trasporti nel Sud Italia per poi essere incaricati di occuparci dei trasporti stradali nazionali e verso i principali paesi europei per conto della società americana".

Un rapporto di collaborazione sicuramente importante come tiene a sottolineare lo stesso Miatto "ITW può considerarsi uno tra i Clienti Top per l'azienda altoatesina, sia per quanto concerne la mole di trasporti, sia per il fatturato prodotto. Negli anni si è venuto a creare un vero e proprio rapporto di partnership con l'azienda americana" – continua Miatto – "grazie al Customer Service che abbiamo dedicato a ITW, abbiamo messo a disposizione delle forze interne che consentono in ogni situazione di mantenere fede alle promesse fatte in fase di contrattazione".

La stessa forza interna che è in grado di sopperire a qualsiasi richiesta del proprio cliente "ITW non ha delle esigenze troppo particolari per quanto riguarda i propri trasporti, oltre chiaramente alla richiesta di tenere fede alle tempistiche indicate anche dal codice FERCAM, in ogni caso è consapevole che se ci fossero delle esigenze atipiche hanno a disposizione dei referenti specializzati a risolvere qualsiasi imprevisto".

Il binomio FERCAM-ITW è destinato a durare nel tempo "il gruppo americano ha acquistato in questi mesi una nuova azienda italiana, la Ecofast" – ci spiega Miatto – "questo permetterà a FERCAM di avere un nuovo cliente all'interno del proprio parco con un incremento del 20% in numero di spedizioni, inoltre ci stiamo organizzando per proporci a ITW anche come loro referente per quanto concerne i traffici import per via marittima".

□ W

