

REPLICA SISTEMI PER CAPALDO

OTTIMIZZAZIONE: una storia a più voci

■ Francesca Saporiti

È nella capacità di fare squadra la forza dell'Antonio Capaldo, azienda che ha scelto di impostare il suo percorso di crescita sulla sinergia ottimizzata tra risorse umane e innovazione



Il network logistico di Capaldo è organizzato in due CeDi a Manocalzati di 40.000 mq. e Avellino di 75.000 mq. Si tratta di impianti ad alto contenuto tecnologico, ma è la capacità di fare squadra la forza più innovativa dell'azienda avellinese

Una nuova cerniera per far cessare quel fastidioso cigolio della porta della cantina; la guarnizione giusta per quel rubinetto in cucina che gocciola sempre e non fa chiudere occhio la notte; un bel paio di guanti robusti per prendersi cura di orto, piante e fiori in giardino o sul terrazzo e poi magari un buon barbecue per mostrare agli amici il frutto di tanto lavoro tra una salamella e qualche melanzana alla griglia. Tanti piccoli dettagli che rendono la vita in casa e fuori casa più confortevole e gradevole. A far sì che ogni cosa vada al posto giusto al momento giusto ci pensa l'azienda avellinese Antonio Capaldo, da quasi ottant'anni specializzata nella commercializ-

zazione e distribuzione di articoli di ferramenta, utensileria, arredo garden, giardinaggio e "fai da te". L'impresa prende vita nel 1935, quando Geppina e Antonio Capaldo aprirono la prima sede ad Atripalda (AV), specializzandosi nella commercializzazione di articoli di ferramenta, vetro e colori. Nel 1984 lo stabilimento operativo venne trasferito in un

nuovo complesso a Manocalzati, ampliato nel 2001 fino a ricoprire una superficie di oltre 40.000 mq. Oggi la A.Capaldo S.p.A. è una grande azienda impegnata nella distribuzione di articoli tecnici e per la decorazione della casa e del giardino occupando una posizione di assoluto rilievo nel proprio settore, grazie alla forte e radicata presenza in tutto il centro-sud.

Nel 2013 l'azienda avellinese ha conseguito un fatturato di oltre 100 milioni di euro, grazie anche all'impegno dei circa 500 addetti (di cui 246 dipendenti diretti) impiegati nelle attività di magazzino per soddisfare le diverse e specifiche richieste di oltre 4.000 clienti. Sono oltre 23.000 le referenze presenti nel catalogo prodotti di A.Capaldo (composto da più di mille pagine!) che ogni anno cresce e si rinnova arricchendosi mediamente di 2.000 nuovi articoli. Nonostante questi numeri decisamente notevoli, Sergio Capaldo, Business Unit Manager di A.Capaldo, tiene a

sottolineare: "Il nostro prodotto non è però la semplice referenza a catalogo, ma è un insieme di cose composto da qualità del prodotto, packaging e, soprattutto, servizio: noi ci vediamo come fornitori a 360 gradi dei nostri clienti, siamo il loro magazzino, ma oltre ai prodotti forniamo informazioni e supporto".

Tutto ha inizio con la logistica

Attualmente il network logistico di Capaldo è polarizzato in due magazzini distinti: il primo, storico, è situato a Manocalzati e si estende oggi, dopo una serie di ampliamenti avvenuti nel corso degli ultimi trent'anni, su di una superficie di 40.000 mq. Il secondo, ad Avellino, caratterizzato da una forte automazione, sviluppato su una superficie equivalente di circa 75.000 mq. E proprio qui si è svolto l'evento Logistica in Diretta, organizzato da Replica Sistemi in partnership con l'azienda campana,

La frase

"Siamo del Sud, ci siamo formati al Sud e siamo orgogliosi di essere considerati un modello per l'imprenditoria del nostro territorio e non solo"

GIAN PAOLO CAPALDO,
PRESIDENTE
A. CAPALDO S.P.A.

per puntare i riflettori sul percorso di ottimizzazione delle attività logistiche compiuto. Capaldo e Replica Sistemi hanno, infatti, una storia di ben otto anni di collaborazione per l'ottimizzazione della supply chain che ha raggiunto negli anni importanti risultati. Da sempre attenta a conseguire uno

23.000

Le referenze a catalogo di A.Capaldo

4.000

Clienti attivi di A.Capaldo



sviluppo in equilibrio tra tradizione e innovazione, per garantire il miglior servizio ai propri clienti A.Capaldo ha sempre più sviluppato le proprie competenze in materia di logistica, consapevole del suo ruolo nella catena del valore delle attività aziendali "Non abbiamo mai percepito il magazzino come il classico "male necessario" come a molti altri si sente dire, precisa Sergio Capaldo, "ma è per noi un elemento distintivo". Da questa visione nasce la decisione di investire nel 2005 nello sviluppo di una nuova piattaforma con un impianto automatizzato di stoccaggio intensivo e in un nuovo sistema gestionale di magazzino: Replica StockSystem. "Siamo cresciuti insieme ai nostri partner e ai nostri clienti, come in un rapporto di simbiosi proficua per entrambe le parti".

Le due piattaforme logistiche sono il cuore di una rete distributiva capillare che potrebbe coprire l'intera Penisola, con un focus speciale sulle regioni centro-meridionali. A.Capaldo, attraverso i diversi canali di vendita dal tradizionale all'on-line B2B, è one-stop-shop ossia impegnato ad assicurare ai propri clienti la piena disponibilità della merce a catalogo "Siamo in grado di garantire un altissimo livello di servizio", ha dichiarato con il giusto orgoglio Massimo Magri, Supply Chain Director A.Capaldo, "con solo il 2% di inevaso". Non solo ampia disponibilità, ma rapidità e precisione nella gestione

dell'ordine: l'intera Campania è servita con un lead time medio reale inferiore alle 24 ore: gli ordini raccolti entro mezzogiorno, vanno infatti in consegna già il mattino successivo, mentre per le altre regioni, dal Lazio alla Sicilia, il cut off-to-delivery è mediamente inferiore alle 36 ore. Come è possibile un tale risultato su un territorio tanto vasto e complesso? "La chiave", sottolinea Sergio Capaldo, "è nel connubio vincente tra risorse umane e tecnologia".

Tecnologia a misura d'uomo

"Replica Sistemi è nostro partner tecnologico sia per l'ERP, su piattaforma AS400, sia per il WMS con StockSystem adottato nel 2006, con anche la recente integrazione della voce e quindi delle funzioni di voice picking". La voce è lo strumento con il quale Capaldo è riuscita a far dialogare al meglio l'innovazione tecnologia - ossia l'automazione e i nuovi sistemi informativi - con il personale addetto in magazzino, che viene così valorizzato e guidato al meglio nella sua attività. Sin dal 2008, Capaldo ha scelto di integrare le tecnologie vocali: "Siamo stati tra i primi a cogliere il potenziale di una simile integrazione che ci ha consentito di massimizzare i risultati ottenibili dalle singole soluzioni di automazione e voice picking. Oggi ogni singola presa che avviene nel nostro magazzino



Grazie alle innovazioni integrate, in soli due anni A. Capaldo è riuscito a ridurre del 50% i tempi di attraversamento del magazzino. Oggi si evadono 18.000 righe d'ordine al giorno che generano volumi per 30-35 mezzi in uscita quotidianamente. La marginalità di errore non supera i 4 su 10.000 righe d'ordine.

Replica Sistemi: partner per l'efficienza

In un'azienda di distribuzione, la logistica è il core business, perché la maggior parte del servizio offerto ai clienti dipende da ordini evasi correttamente e in tempi brevi.

È necessaria quindi un'organizzazione logistica e informatica precisa e puntuale. A. Capaldo S.p.A. ha scelto Replica Sistemi per gestire il flusso informativo dell'intera organizzazione aziendale: dall'ERP ai dipartimentali per la gestione dei depositi, gestiti con la tecnologia vocale, fino alla programmazione dei trasporti. È stato creato un team di lavoro con persone che condividono flessibilità e capacità di adattarsi al cambiamento.

A fine 2013 sono state completate alcune particolari attività, quali:

- Passaggio di tutti gli operatori addetti al picking al sistema vocale
- Assegnazione automatica delle missioni per determinate tipologie di mezzi
- Dichiarazione etichette segnacollo durante il prelievo per i materiali autospedibili
- Compattazione degli ordini direttamente in baia
- Carico camion in radiofrequenza

"Per il futuro abbiamo già definito nuovi ambiziosi obiettivi e contiamo di raggiungerli nei tempi stabiliti, poiché l'ambiente di lavoro è molto sereno e disteso: c'è entusiasmo e impegno da parte di tutti."

Claudio Caprari - Vice President Replica Sistemi.



-30%

Ottimizzazione del lead time

- dopo il passaggio nel 2013 da StockSystem a StockSystem Evolution - in ogni area di attività della catena logistica è effettuata grazie alla tecnologia vocale e abbiamo ottenuto una gestione delle attività di supply chain precisa e puntuale, e completamente paperless". Il contesto operativo nelle piattaforme di A.Capaldo presenta peculiari complessità: non solo un'elevata quantità di referenze - molto diverse per peso, dimensioni, stagionalità e velocità di rotazione - che alimentano il magazzino provenienti da più di 1.000 fornitori nazionali e internazionali per più di 1500 TEU/anno, ma anche un alto numero di clienti diffusi in un ampio e complesso territorio che viene servito con oltre 300 consegne giornaliere. Obiettivi da concretizzare per l'azienda avellinese nel costante impegno in innovazione, erano: poter gestire al meglio l'aumento della complessità operativa, generato da un innalzamento del numero delle referenze e dei volumi; migliorare ulteriormente il proprio livello di servizio riducendo il lead time e gli errori; aumentare la produttività e la flessibilità organizzativa. Risultati che hanno potuto essere raggiunti con un ponderato mix di stoccaggio intensivo (con magazzino traslo e magazzini verticali) e tradizionale, innervato da un sistema informativo ottimizzato e operato da risorse formate al meglio.

La tecnologia ha rappresentato un potente motore di sviluppo, guidato con intelligenza dal fattore umano. La possibilità di gestire interamente le attività logistiche nelle due piattaforme tramite radiofrequenza e con una sapiente

combinazione di automatizzazione e voice technology - che garantisce agli operatori la possibilità di lavorare con mani e occhi liberi - ha consentito dal 2005, quando si aveva una gestione ancora completamente cartacea, ad oggi - a meno di un anno dal go live dell'attuale assetto, avvenuto nel settembre 2013 - di conseguire un notevole aumento della produttività, nell'ordine del 70%, un lead time inferiore del 30% pur con un contestuale abbattimento degli errori del 95% e un reso da clienti diminuito del 20%. Le condizioni stesse di lavoro sono cambiate: migliorata l'ergonomia e l'interazione tra operatore e tecnologia. Se prima occorrevo giorni intere di formazione per inserire una nuova risorsa a magazzino solo per fargli apprendere le varie complessità delle operazioni di prelievo, oggi una persona può operare autonomamente in picking già dopo i primi venti minuti. "Non si sono tagliati i tempi di formazione, ma se ne è incrementata la qualità: invece di "sprecare" tempo in spiegazioni sterili limitate ad aspetti meramente operativi, ci si può ora focalizzare su formazione di qualità e, soprattutto, sulla sicurezza nelle varie operazioni di magazzino". Per scoprire come è stato possibile tutto ciò, la parola ai fatti.

Ottimizzazione: la parola al magazzino

La collaborazione ha rappresentato la chiave del successo di ogni innovazione via via introdotta: "per guidare il processo di ottimizzazione", racconta con un sorriso Sergio Capaldo, "è stata creata quella che

abbiamo scherzosamente definito come War Room, una sorta di unità di crisi costituita dal nostro team e da quello di Replica che, lavorando fianco a fianco, era pronta ad affrontare qualsiasi problema ed emergenza, secondo un gioco di squadra che ha garantito il raggiungimento dei risultati prefissati, nei tempi prefissati".

In soli due anni A.Capaldo è riuscito a ridurre del 50% i tempi di attraversamento del magazzino: "siamo in grado di evadere 18.000 righe d'ordine al giorno che generano volumi per 30-35 mezzi in uscita quotidianamente. Attualmente abbiamo una marginalità di errore che non supera i 4 su 10.000 righe d'ordine".

"Alle attività core di logistica si integrano una serie di servizi a valore aggiunto,- spiega Massimo Magri- tra cui la gestione del servizio di after sales con più di 1.800 parti di ricambio che vengono spediti gratuitamente e il servizio di reverse logistics per riparazione che nel 2013 ha coinvolto oltre 10.000 articoli".

Il circolo della fiducia

Non abbiamo potuto nascondere la nostra sorpresa davanti ad investimenti tanto importanti, effettuati in tecnologia e innovazione, in anni di crisi diffusa, ma al nostro stupore così ha risposto Sergio Capaldo: "È proprio in questi momenti di difficoltà che una grande azienda può e vuole fare la differenza. Non si può rimanere fermi o pensare di improvvisare. Non solo gli investimenti fatti rappresentano la base per la ripartenza al momento del risveglio del mercato, ma sono già oggi importanti elementi capaci di innescare un circolo della fiducia che, coinvolgendo partner e fornitori, può rappresentare la molla del recupero".

Perché ogni percorso di ottimizzazione è una storia a più voci. ■