

Mauri Group - Trezzo Sull'Adda (MI)

LOGISTICA: S'ILLUMINA d'immensa ottimizzazione

■ **Francesca Saporiti**

Luci puntate su una supply chain completamente ridisegnata dalla volontà di dare un servizio sempre più efficace e innovativo, puntando su tecnologia e strategia

Fin dai suoi esordi, nei primi anni Sessanta, Mauri Group si è sempre impegnata nel proporre soluzioni innovative nell'ambito dell'elettrofornitura, capaci di portare valore e innovazione, ponendo sempre l'uomo al centro della sua ricerca. La stessa tensione ha guidato il processo di sviluppo che l'ha portata negli anni ad essere una realtà con oltre 335 dipendenti e più di 100 milioni di fatturato. La logistica ha giocato un ruolo importante in questo processo letteralmente elettrizzante e ce lo siamo fatto raccontare da Francesco Niggi, Direttore Logistica Mauri Group. "In un periodo caratterizzato da un così alto livello di complessità e da un mercato in tanto rapida trasformazione, si è rivelato vitale seguire un piano di sviluppo lungo percorsi e con obiettivi differenti, da sviluppare in modo armonico. Per Mauri Group la riorganizzazione del network e dei processi logistici ha rappresentato uno degli aspetti fondamentali di questo piano di aggiornamento, indispensabile per supportare la crescita dell'azienda.

Nata oltre cinquant'anni fa e specializzata da sempre nella distribuzione di materiale elettrico, negli ultimi anni Mauri ha continuato a crescere sia estendendo il proprio portfolio prodotti sia espandendosi dal punto di vista territoriale e tramite acquisizioni sia ampliando e rendendo sempre più capillare la rete di punti vendita, oggi composta da 27 filiali". Non si è però trattato esclusivamente di una crescita dimensionale, ma anche qualitativa, progredendo verso una sempre maggiore multispecializ-



Francesco Niggi, Direttore Logistica Mauri Group

zazione che oggi include 9 differenti settori: sistemi integrati, domotica, lighting, sicurezza, audio-video, trattamento aria, cablaggio strutturato, energie rinnovabili e automazione industriale. "Siamo così in grado", spiega Niggi, "di affiancare i nostri clienti per trovare la miglior soluzione alle sue esigenze, anche a quelle di cui ancora non ha consapevolezza, guidandolo nell'analisi delle sue necessità e agendo da consulenti per essere al passo con l'avanzamento tecnologico, cogliendone tutti i vantaggi".

La logistica è il core business

Secondo il solito canovaccio delle storie aziendali che abbiamo raccolto nel tempo, avremmo immaginato un'impresa in crescita e una logistica ad inseguire, non così invece in Mauri: "essendo una realtà non di produzione, ma di commercializzazione e di distribuzione, per



Sara De Checchi, Responsabile Implementazione e sviluppo del WMS

noi la logistica è, di fatto, il core business della nostra azienda perché garantisce la qualità del servizio. Operando in questa prospettiva", sottolinea Niggi, "la logistica non ha rincarso lo sviluppo aziendale, ma è stata propositiva sostenendolo e, in molti casi, anticipandolo". La complessità della logistica in Mauri Group non è rappresentata tanto dal tipo di lavorazioni richieste - la manipolazione dei prodotti è, infatti, prevista solo nell'attività di taglio cavi e in operazioni di kitting e copacking - quanto dal ristretto lead time richiesto unito

all'ingente numero di referenze: oltre 100mila nell'intero catalogo e più di 40mila presenti in magazzino, con esigenze di stoccaggio

ed handling molto diverse per la grande difformità di peso, dimensioni, valore, fragilità e velocità di rotazione.



La qualità del servizio in Mauri Group è frutto dell'impegno di una squadra affiatata



Grazie all'integrazione di StockSystemEvolution di Replica Sistemi, Mauri Group ha potuto velocizzarsi nella preparazione delle merci e nel picking dinamico con un ottimale raggruppamento ordini che ha portato a guadagnare un +25% di produttività

Gli articoli commercializzati variano, infatti, da piccole e ultratecnologiche luci a led a ingombranti componenti per impianti di trattamento dell'aria.

Cambia il mercato, la logistica propone soluzioni

Quattro anni fa, Mauri Group ha

EGOMauri: il futuro in una App

Web, social network, tecnologie mobile sono divenuti strumenti imprescindibili per le imprese e ancor di più per Mauri Group che ha fatto dell'innovazione la sua mission.

Per festeggiare alla grande i suoi cinquant'anni Mauri Group ha rilanciato con una veste rinnovata la propria presenza nel mondo digitale con un progetto cross mediale per e-commerce, social network, smartphone e tablet: attraverso una nuova piattaforma tecnologica Mauri Group si affaccia alla rete con un nuovo portale e una nuova piattaforma di e-commerce.

La vera rivoluzione è però la App EGOMauri per dispositivi mobile smartphone e tablet. Uno strumento che permette a mauri Group di essere sempre al fianco dei suoi clienti con una App disponibile per Android e per IOS.

Grazie ad EGOMauri è possibile ottenere informazioni sulle ultime novità del settore delle elettrofontiture; conoscere tutte le promozioni e ordinare quanto occorre immediatamente; restare aggiornati sul programma di seminari tecnico commerciali e gli eventi di presentazione.

Tutto ciò che occorre, in un semplice tocco.



IL MAGAZZINO DEL MESE

Mauri Group - Trezzo Sull'Adda (MI)

il **GIORNALE della LOGISTICA**

Carta d'identità

● LAZIENDA

Ragione Sociale: Mauri Elettroforniture S.p.a.
Indirizzo sede: Viale Lombardia, 64 20056 Trezzo sull'Adda (MI)
Internet: www.maurigroup.it
App per apple e android: EGOmauri
Fatturato 2013: 100 milioni di euro
Settore di riferimento: distribuzione di materiale elettrico
Data di fondazione: 1962
Collaboratori: 335
Numero localizzazioni: Trezzo sede e centro di distribuzione + 27 filiali + 5 showroom luce
Certificazioni: UNI EN ISO 9001 dal 1994
UNI 10425 dal 2003 - Commercio di materiale elettrico

● IL MAGAZZINO

Indirizzo: Viale Lombardia, 64 20056 Trezzo sull'Adda (MI)
Anno entrata in esercizio attuale configurazione: fine 2013
Turni di lavoro: inbound 6:00-14:30 e outbound 12:30-22:00
Persone per turno di lavoro: inbound 11 e outbound 16, complessivo 60 (cavi, GSB, controllo e packaging, layout)
Altezza sotto trave: 8 m
Superficie complessiva (3 plant): 15000 mq coperti + 2.200 scoperti
• Uffici + banco: 1150 + 1200 = 2350 mq
• Magazzino centrale: 6825 mq
• Magazzino stock/stagionali: picking minibatch: 2100 mq
• Magazzino corpi lunghi: picking singolo per ordine 1725 mq
• Magazzino minuteria: picking minibatch 2500 mq
• Area picking soppalco: picking minibatch 713mq
• Area Ricevimento merci: 700 mq
• Zona spedizioni: 1540 mq
• Zona controlli e packaging: 160mq
• Magazzino cavi 1546 mq (+gsb 3100)
• Magazzino GSB 1550 mq
• Magazzino Sovrstock: 580 mq
• Area scoperta con accumulo materiale: 2200 mq
Numero posti/pallets, ripiani: 15.000 celle
Numero referenze: 40.000 a scaffale, 100.000 complessive
Movimentazione inbound: 2.000 righe/gg
Movimentazione outbound: 4.500 righe/gg; 330000 colli outbound/anno
Tempi di messa a dimora: 1 giorno
Tempi di consegna alle filiali: 1 giorno in notturna
Tempi di consegna a cliente: NBD (Next Business Day)
Numero clienti: 15.000

I FORNITORI

Progettista: Studio Tecnico Associato Ghezzi e Cornelli
SW - WMS: Replica Sistemi
Scaffalature: • Reparto Cavi: Nicoletti
• Magazzino centrale: Armes scaffalature pesanti e soppalchi, Marcegaglia strutture leggere
Parco veicoli: motrici centinate Mercedes e Renault e furgoni 35q Mercedes e Renault
Terminali RF: Motorola, Intermec, Honeywell
Mezzi di movimentazione interna: Linde, BT Cesab

concretizzato l'acquisizione di FEP Rimondi, rivenditore di forniture elettriche con base a Casalecchio di Reno (BO) e una rete di 9 punti vendita dislocate in tutta l'Emilia Romagna. "Mauri ha guidato l'assorbimento della società emiliana in modo graduale", racconta Francesco Niggi, "così da rispettare le peculiarità del territorio e garantire la piena continuità nel servizio ai clienti locali. Solo dopo aver individuato e compreso le specificità del mercato regionale abbiamo apportato dei cambiamenti e solo con queste premesse si è potuto stabilire un percorso per evolvere e progredire con le nuove risorse e i nuovi clienti. Abbiamo, quindi, avviato un processo di razionalizzazione dei trasporti con un'iniziale operazione di insourcing: abbiamo cioè scelto

di gestire internamente la fase di consegna, consolidando in un unico hub a Bologna i due CeDi precedentemente ubicati in Emilia Romagna, per infine concentrare a maggio 2013 tutte le attività nell'unica piattaforma logistica di Trezzo sull'Adda. In questo modo abbiamo dal magazzino di Trezzo, che gestisce oltre 40.000 codici, si alimenta sia tutta la distribuzione diretta verso l'intera Lombardia sia il rifornimento via bilico della filiale di Casalecchio dove avviene poi l'organizzazione dell'ultimo miglio per i clienti emiliani". Solo dopo aver portato a regime la nuova organizzazione, Mauri Group è tornata ad esternalizzare il trasporto: "abbiamo selezionato partner radicati sul territorio che ci garantissero la continuità per le risorse impiegate nelle attività di trasporto, così da

salvaguardare l'occupazione ed il know how. Il ritorno all'outsourcing - un outsourcing completamente ripensato e riorganizzato - ci ha consentito di ritornare a focalizzarci sul nostro core business, mantenendo però la regia di questa funzione chiave. Definiamo volumi, flussi e rotte, ma lasciamo al trasportatore la gestione dell'ultimo miglio perché lì si esplica la sua professionalità e ed è lui che meglio conosce preferenze ed abitudini dei clienti per tempi e modi di consegna. È una logica di

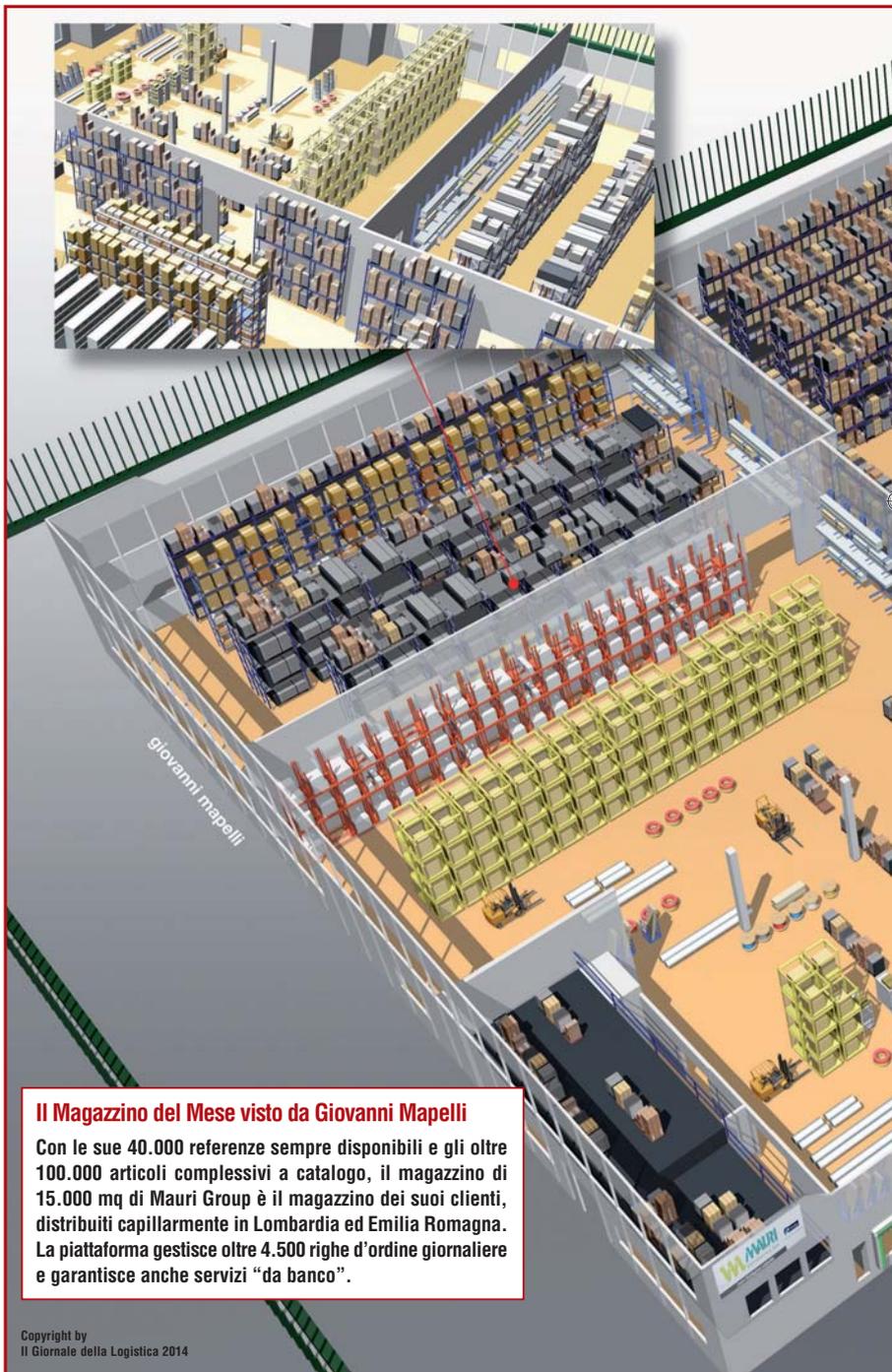
mutuo vantaggio.

In fase di contrattuale con i nostri partner per il trasporto abbiamo concordato un sistema di compensazione bonus-malus che non si limita, come si fa di solito, a penalizzare chi commette errori, ma premia i comportamenti virtuosi così da sviluppare un rapporto paritario basato sulla collaborazione e realmente win-win, ricalibrata periodicamente con regolari momenti di confronto e dialogo". Punto di forza di Mauri è il suo radi-

100.000

Le referenze
del catalogo
Mauri Group

ramento sul territorio, testimoniato dalla sua capacità di fatturare oltre 100 milioni di euro (dato 2013) con



Il Magazzino del Mese visto da Giovanni Mapelli

Con le sue 40.000 referenze sempre disponibili e gli oltre 100.000 articoli complessivi a catalogo, il magazzino di 15.000 mq di Mauri Group è il magazzino dei suoi clienti, distribuiti capillarmente in Lombardia ed Emilia Romagna. La piattaforma gestisce oltre 4.500 righe d'ordine giornaliere e garantisce anche servizi "da banco".

Copyright by
Il Giornale della Logistica 2014

un mercato che comprende due sole regioni italiane, ossia Lombardia ed Emilia Romagna.

Focalizzati sull'hub centrale

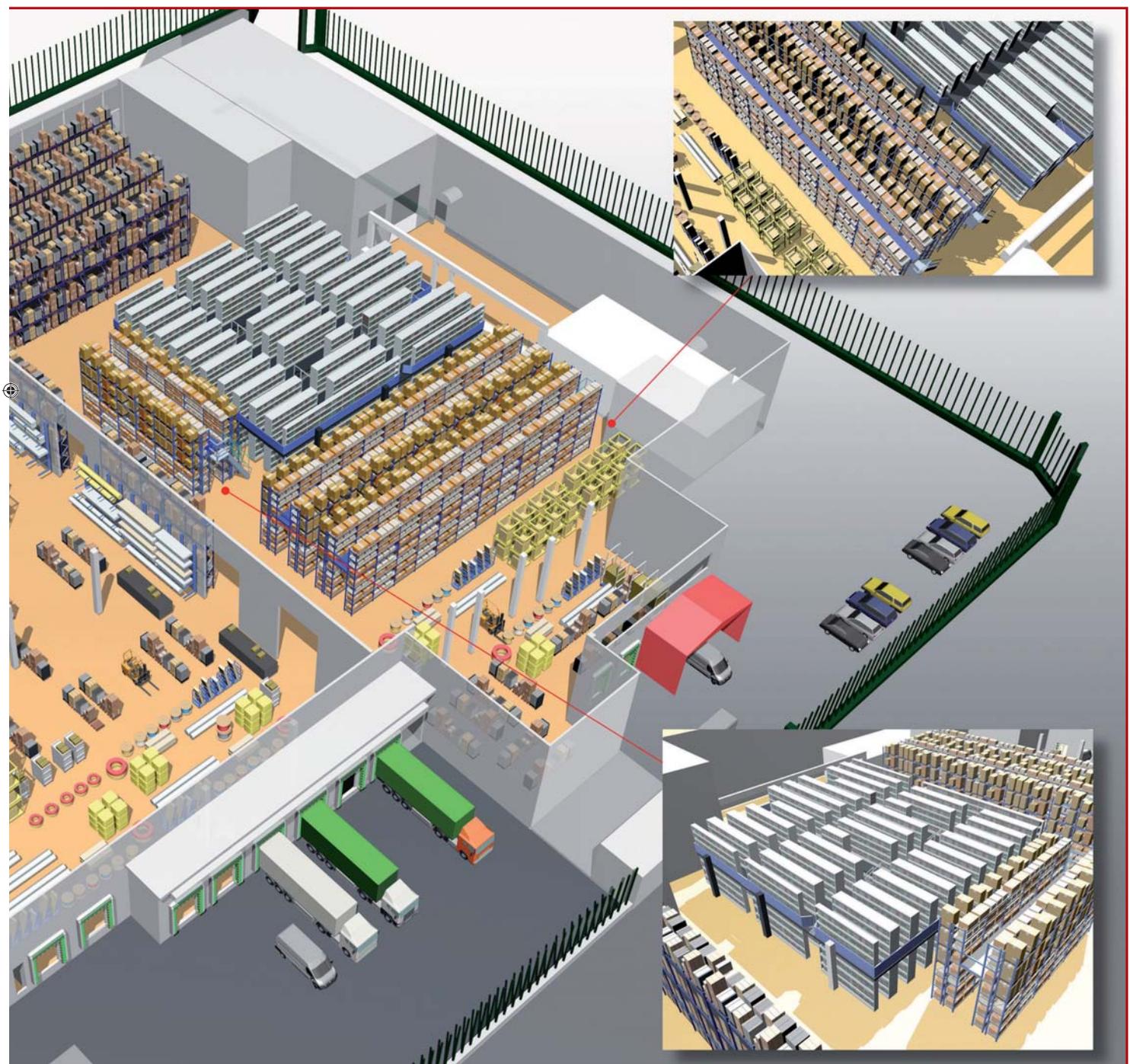
“Pur nelle successive fasi di ammodernamento e ripensamento della catena logistica, la linea tenuta è stata quella di mantenere un magazzino a zero automazione, investendo e lavorando su procedure e strategia così da garantirci la massima flessibilità”, premette Francesco Niggi.

Il magazzino di Trezzo è stato inaugurato a metà anni Novanta: nei decenni trascorsi la sua capacità di stoccaggio è più che raddoppiata, ma ha mantenuto la sua vocazione di interfaccia diretta con i clienti tramite il suo storico “banco”. Una caratteristica da non sottovalutare poiché le esigenze commerciali non sempre coincidono con quelle della logistica - il prelievo da banco non è affine al prelievo massivo classico - ma le prime devono comunque essere esaudite al meglio per garantire un



Mauri Group è una realtà multispecializzata in grado di fornire soluzioni in 9 differenti settori: sistemi integrati, domotica, lighting, sicurezza, audio-video, trattamento aria, cablaggio strutturato, energie rinnovabili e automazione industriale

alto livello di servizio, sia reale sia percepito. La piattaforma logistica centrale di Mauri Group a Trezzo sull'Adda si estende su 15.000 mq complessivi coperti e comprende tre magazzini



IL MAGAZZINO DEL MESE

Mauri Group - Trezzo Sull'Adda (MI)

il **GIORNALE** della LOGISTICA

distinti: al plant principale si affiancano un magazzino cavi e prodotti per la grande distribuzione GBS - Grandi Spazi Brico e un plant per il materiale bassorotante e stagionale. Tranne il canale distributivo per la GBS che segue un'attività autonoma e organizza le spedizioni secondo piani di consegna con orizzonti settimanali, da tutte le altre aree gli altri prodotti richiesti in ordine vengono consolidati nella zona spedizioni del magazzino principale, dopo essere stati sottoposti alle diverse operazioni di blisteraggio, etichettatura, kitting, palletizzazione e packaging, secondo le differenti e specifiche richieste del cliente.

"Nel ripensare il magazzino centrale non volevamo limitarci a rispondere al cambiamento, colmando eventuali gap, ma volevamo prepararci al futuro e alle nuove richieste dei nuovi clienti".

Il progressivo aumentare della complessità della nostra supply chain e la volontà di mantenere alto e anzi accrescere ulteriormente il livello di servizio hanno imposto la necessità di un'evoluzione tecnologica: è per questo che a novembre del 2013 - completata la ridefinizione del network distributivo e del layout della nuova piattaforma logistica - abbiamo integrato un nuovo WMS: Stock System Evolution di Replica Sistemi".

Come un WMS ti cambia la logistica

Per la gestione delle attività di magazzino Mauri Group ha adottato fin dal 1994 un sistema a radiofrequenza che scambia i dati con un gestionale Siro su base AS400 personalizzato interamente negli anni per rispondere ai cambiamenti in atto. "Grazie alla professionalità del nostro team IT, capitanato da Bruno Baggi, Responsabile EDR, disponevamo di un prodotto ERP perfettamente calzante alle nostre esigenze, letteralmente cresciuto insieme a noi, dotato però di un "motore" troppo vecchio per poter sostenere nuove evoluzioni. Le procedure stesse secondo le quali

operavamo erano ben fatte, ma non specializzavano il magazzino. Oggi, grazie al WMS di Replica Sistemi, abbiamo potuto organizzare la nostra piattaforma centrale in sotto-magazzini logici, caratterizzati da ambienti fisici differenti in base alle specifiche esigenze della merce allocata e da differenti logiche operative".

Cuore del magazzino è il plant principale suddiviso in cinque aree: una zona corpi pesanti e voluminosi; una zona minuteria; un soppalco per picking massivo ma basso-rotante; un'area per la preparazione, il controllo e l'imballo; un'area spedizione antistante alle baie di uscita.

La rivoluzione portata dal nuovo WMS StockSystemEvolution inizia già dall'inbound: mentre prima le operazioni di ricezione prevedevano la spunta manuale dei singoli colli, con l'uso del terminale solo per il consolidamento finale, oggi il sistema è in grado di consolidare tutte le differenti bolle in ingresso in un unico documento di messa a dimora, a cui può essere un numero di risorse variabile in base ai picchi di lavoro.

La valorizzazione del personale di magazzino è un importante plus per Mauri Group che presso la propria piattaforma logistica impiega solo personale interno, integrato da interinali nei momenti di maggior picco.

"La semplificazione delle operations e la razionalizzazione nell'impiego del personale ci ha garantito in quest'area un +30% di rapidità nelle attività di messa a dimora. Anche in outbound abbiamo riscontrato la velocizzazione nella preparazione delle merci e nel picking dinamico con un ottimale raggruppamento ordini che ci ha portati a guadagnare un +25% di produttività. Attraverso l'introduzione di una modalità mini-batch con prelievi multiordine secondo logica pick&pack si ottiene oggi, con un unico giro di magazzino, il prelievo di più ordini contemporaneamente pronti per la consegna.

Prima un servizio soddisfacente prevedeva tempi di consegna AxB con un cut off ordini alle 18:00. Oggi le richieste si fanno sempre più urgenti



Il magazzino di Trezzo gestisce oltre 40.000 codici e alimenta sia tutta la distribuzione diretta verso l'intera Lombardia sia il rifornimento via bilico della filiale di Casalecchio dove avviene poi l'organizzazione dell'ultimo miglio per i clienti emiliani, servendo così un totale di 27 filiali

Il parere di... Replica Sistemi

La crescita strutturale e lo sviluppo dell'e-commerce, in Mauri Group, hanno reso necessaria la ricerca di un prodotto software in grado di introdurre nuove metodologie di gestione del loro core business: la distribuzione di materiale elettrico.

Le esigenze manifestate erano:

- Velocizzare l'inbound dei materiali utilizzando i bar code dei fornitori e non la carta
- Creare le missioni di stoccaggio delle minuterie utilizzando dei mezzi di trasporto contenenti più materiali e quindi razionalizzando il percorso di magazzino
- Attivare le missioni di refilling al momento del sotto scorta di picking, anche per effetto dei prelievi diretti fatti dal banco
- Velocizzare le missioni di prelievo per gli ordini di poche righe provenienti anche dal circuito e-commerce, realizzando quindi tipologie di missioni mini batch, attraverso le quali con un unico giro di prelievo, vengono soddisfatti più ordini clienti
- Suddividere le missioni di prelievo in funzione della tipologia del mezzo di prelievo (minuterie, corpi lunghi, voluminosi) per poi riunire l'ordine nella zona di spedizione
- Controllare il carico automezzo
- Attivare la vendita al banco senza necessità di ordine cliente
- Introdurre la gestione dei cavi, dei tagli e delle bobine di legno
- Effettuare l'assegnazione delle bobine da prelevare anche in funzione del produttore di cavo
- Ottimizzare i tagli dei cavi

Abbiamo operato in modo da raggiungere tutti gli obiettivi stabiliti, in particolare StockSystemEvolution consente oggi agli operatori dell'e-commerce di guadagnare tempo e migliorare le performance del business online.

È stata creata una piattaforma software che permette una gestione semplice e rapida di tutte le principali operazioni che caratterizzano i sistemi logistici al servizio dell'e-commerce. Attraverso la modalità mini-batch con prelievi multi ordine con tecniche di Pick & Pack si ottiene, con un unico "giro di magazzino", il prelievo di più ordini contemporaneamente pronti per la consegna.

Claudio Caprari, Vice President Replica Sistemi



e i nostri clienti cercano di mantenersi snelli, senza più tenere magazzino: per questo noi dobbiamo essere più reattivi e disponibili. Nella configurazione attuale, le risorse dedicate al lavoro di magazzino operano organizzate in due squadre principali per il ricevimento e la preparazione. Riceviamo ordini fino alle 20:30 - lasciando così il tempo ai nostri clienti di tornare a casa o in ditta dal cantiere e fare mente locale di ciò che serve - e prepariamo le spedizioni fino alle 22:00. In questo modo le nostre filiali ricevono nel corso della notte quanto è stato ordinato e già a partire dalla mattinata sono pronte ad esaudire le richieste ricevute, così da non far perdere tempo prezioso ai nostri clienti. Per ottimizzare ulteriormente questa fase abbiamo iniziato, per quei clienti che hanno sostenibili, ad effettuare consegne dirette durante la notte. I nostri trasportatori consegnano direttamente presso l'indirizzo indicato nell'ordine. Avere le chiavi di "casa" dei nostri clienti è il massimo grado di fidelizzazione cui potevamo ambire: il fatto stesso che questo nuovo servizio sia in costante crescita è la dimostrazione che sempre più godiamo della fiducia dei nostri clienti e che ci stiamo muovendo nella direzione giusta. In più, con la programmazione dei viaggi notturni abbiamo potuto ridurre in modo sensibile le emissioni di CO₂".

Misurando i risultati raggiunti

"Lungo l'intera supply chain siamo stati in grado di abbattere del 30%

-30%

Riduzione degli errori grazie ad un track&trace completo lungo l'intera supply chain

gli errori, grazie un track&trace completo, garantito dal sistema che dandoci piena visibilità ci permette di reagire rapidamente e con efficacia in caso di anomalie. Tutto ciò nonostante un continuo aumento dei volumi che si aggirano oggi a una media di 4.500 righe d'ordine giornaliero".

Passo dopo passo lungo l'intera supply chain aziendale l'integrazione del nuovo WMS ha portato vantaggi interessanti in termini di recupero di efficienza e produttività, consentendo un monitoraggio continuo delle attività e realizzando in tempo reale un inventario rotativo e la verifica delle giacenze.

"Quanto ottenuto", tiene a sottolineare Niggi, "è stato frutto del lavoro di squadra e della proficua collaborazione tra Replica Sistemi e il nostro team. In Mauri sono stati coinvolti e hanno dato un prezioso contributo Bruno Baggi, Responsabile EDR, Sara De Checchi Responsabile Implementazione e sviluppo del WMS e Alberto Comotti, Responsabile CeDi. Quanto

ottenuto fino ad oggi non rappresenta però che la base per futuri sviluppi. Le novità introdotte - ossia un migliore servizio al cliente, più preciso ed efficiente, con consegne on time notturne e diurne; l'ampliamento del cut off time fino alle 20:30; l'introduzione di nuovi strumenti di e-commerce - sono lo stimolo per continuare a crescere ed innovare. Lato magazzino, il prossimo passo sarà l'ottimizzazione tramite StockSystemEvolution anche del reparto cavi, comprensivo di più di 2.000 posti bobina: con il nuovo WMS puntiamo a gestire al meglio la parte più critica di questa attività, ossia il fine cavo, sfruttando la visione d'insieme del sistema che ci permetterà di calcolare i tagli migliori per evitare sprechi. In più, nel corso dell'anno 2014 StockSystemEvolution verrà installato anche nei magazzini delle nostre 27 filiali del nord Italia, compresi i punti di distribuzione di recentissima apertura di Rovato, Montichiari e Verona. Per un'innovazione che non si spigne mai. ■