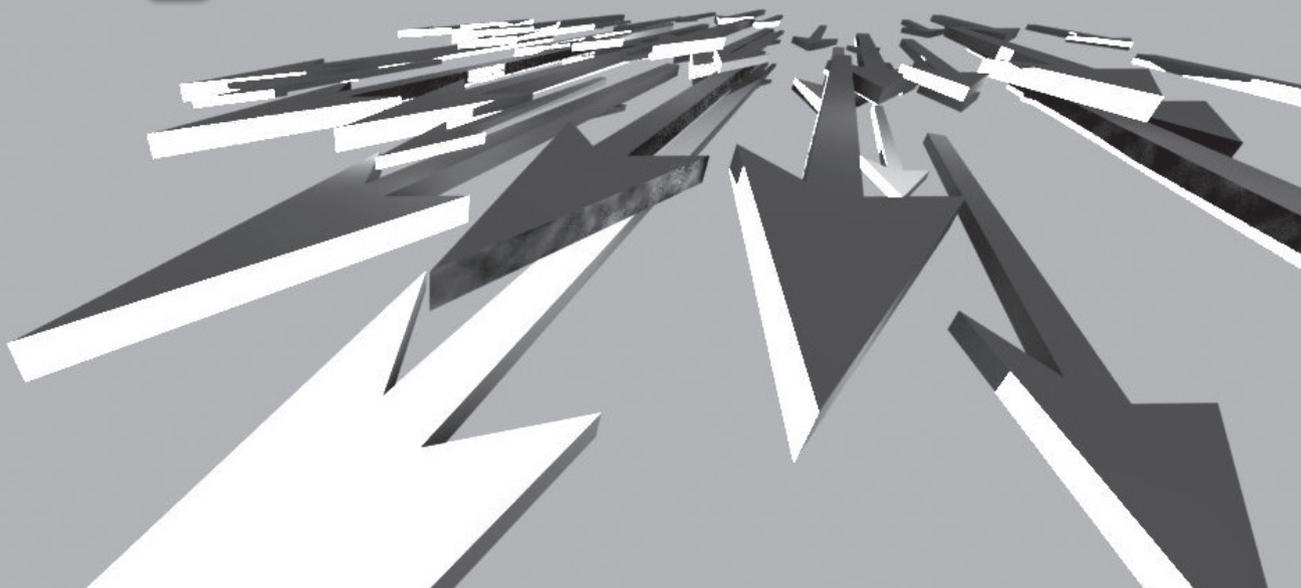


# La tecnologia rafforza un progetto vincente

Come una logistica dalle molteplici esigenze può migliorare sensibilmente i propri standard di rendimento grazie ad un innovativo sistema informatico.



Logistica

Una società dinamica ed in continua espansione, con una complessa diversificazione dei servizi offerti – dalla distribuzione “door-to-door”, all’e-commerce, alla grande distribuzione fino alla vendita al banco – ed un magazzino di oltre 15.000 m<sup>2</sup>. da gestire al meglio per soddisfare tutte le molteplici esigenze interne e dei propri clienti. E’ la Mauri Group, player di rilievo nel mercato della distribuzione di elettrodomestici, con CeDi a Trezzo d’Adda e ben 26 filiali tra Lombardia, Emilia Romagna e Veneto. Una società con oltre 50 anni di esperienza sul mercato (è stata fondata nel 1962), che conta 350 dipendenti ed ha un fatturato annuo che va ben oltre i 100 milioni di euro.

Ma – soprattutto – un’azienda che conta più di 15.000 clienti in tutta Italia: clienti che spaziano dai piccoli artigiani, alle aziende elettriche di medie e grandi dimensioni fino alle grandi catene di distribuzione. Senza contare poi la vendita diretta nei propri magazzini e – ultima novità – l’EGOMauri, un innovativo progetto Crossmediale per e-Commerce, Social Network, Smartphone e Tablet. Da questi numeri, dalla molteplicità dei servizi da fornire e dalla complessità delle merci trattate (si va dal fusibile di pochi grammi al cavo elettrico di parecchi metri e quintali) risulta ovvio che il core-business del gruppo sia sempre stata la logistica distributiva. Proprio per tutti i motivi sopracitati Mauri Group – azienda sensibile ed attenta alle nuove tendenze e sempre

in cerca di migliorare la propria competitività sul mercato grazie all’innovazione – ha deciso di scegliere un dipartimentale “ad hoc” per la complessa gestione dei flussi logistici del proprio magazzino. E dopo un’attenta “software selection”, la scelta è caduta su Replica Sistemi e sul suo “StockSystemEvolution”.

## Tecnologia a supporto delle capacità umane

Nel meeting che ha preceduto la visita al magazzino, Francesco Niggi - Direttore Logistica di Mauri Group - ed Ivan Novellini - Senior Account Manager di Replica Sistemi – hanno illustrato esaurientemente gli obiettivi prefissati e, soprattutto, i notevoli risultati ottenuti dalla partnership in soli 4 mesi. Dopo aver spiegato i “numeri” logistici del magazzino

centrale (30.000 referenze a scaffale e 100.000 complessive, 2000 righe giornaliere inbound e 4500 outbound di movimentazione per una capillare e variegata rete di approvvigionamento e di distribuzione), Francesco Niggi ha evidenziato come una simile mole di lavoro avesse assolutamente bisogno di un supporto informatico per supportare l’eccellente – ma ormai al limite di sostenibilità – lavoro degli addetti alla logistica. Una crescita tecnologica che permettesse di supportare una logica crescita di produttività per rispondere a necessità di rotazione e nuovi mercati, sia di territorio sia di tecnologia, come l’e-commerce. Da qui la scelta di affidarsi a Replica Sistemi, software house all’avanguardia in Italia nella creazione e nello sviluppo di prodotti software

## IL MODELLO LOGISTICO

### La rete

Un magazzino centrale e 26 filiali tra Lombardia Emilia e Veneto  
Consegne dirette a cliente

### Il magazzino centrale:

Numero referenze 30.000 a scaffale 100.000 complessive; movimentazione inbound 2.000 righe/gg outbound 4.500 righe/gg; superficie coperta di 15.000 m2. num clienti 15.000

### La filiale media:

Num referenze medie 4.000 num clienti 500

### Obiettivo in corso d'opera:

Consolidamento di una rete a seguito dell'importante acquisizione in Emilia Romagna

### Parametri di Servizio da erogare al mercato:

Profondita' di gamma  
Disponibilita' nei magazzini periferici e consegne a cliente

**MAURIGROUP**  
ELETTROFORNITURE

### Il modello logistico del Gruppo che opera nel campo della distribuzione di materiale elettrico

per la gestione della logistica. Precisi ed ambiziosi gli obiettivi fissati a novembre 2013, quando è iniziata la partnership: dall'ottimizzazione del picking per trasferimenti alle filiali e la distribuzione ai clienti ai carichi da fornitori di consegne multiple, dalla segmentazione degli ordini (3,7 righe per ogni

ordine medio) al minibatch, dai resi ed articoli RAEE al consolidamento in baia fino alla coesistenza con la vendita al banco, il tutto con un netto miglioramento di tracciabilità e rintracciabilità. Il tutto con un occhio di riguardo all'ambiente, riorganizzando la

logistica distributiva con la programmazione di consegne notturne con conseguente riduzione di emissioni di CO<sub>2</sub>. Obiettivi che – dopo soli 4 mesi – in gran parte sono già stati raggiunti (ed altri in fase di prossimo raggiungimento) grazie anche alla dedizione, alla disponibilità ed alle capacità di tutto lo “staff” Mauri Group. L'intervento di Ivan Novellini ha evidenziato, in prima battuta, i molteplici sistemi informatici a disposizione dei propri clienti: **StockSystemEvolution**, un warehouse management system all'avanguardia (anche grazie alle tecnologie integrate quali barcode e tag RFID e Voice system), standard, parametrico, multi-società e multi-lingua; **DFDDogana**, un software per la gestione dei depositi doganali, fiscali



**“Notevoli i risultati ottenuti dalla partnership in soli 4 mesi: si sono registrati un +20% di crescita produttiva outbound, un +25% di crescita produttiva inbound ed un calo di errori pari al 30%”**

Ivan Novellini,  
Senior Account  
Manager di Replica  
Sistemi



## IL PALLET ESPRESSO NON HA PIÙ CONFINI.

### PARTENZE GIORNALIERE PER TUTTA EUROPA. CONSEGNA IN 48/72 ORE.\*



**ONE  
EXPRESS**  
IL PALLET ESPRESSO

PER UN PREVENTIVO GRATUITO:



800 501 502



oneexpress.it

\* IN BASE ALLA DESTINAZIONE.

### REPLICA SISTEMI: PASSATO, PRESENTE E... FUTURO!

Replica Sistemi, società di progettazione e sviluppo di sistemi software con un particolare occhio di riguardo alla logistica, nasce a Mantova nel 1980: inizialmente a carattere prettamente regionale, si trasforma nel corso degli anni in azienda di riferimento assoluto in Italia (e non solo), con 145 dipendenti, oltre 17 milioni di fatturato e più di 1000 clienti sparsi in tutto il mondo, di cui oltre 750 appartenenti alla 'linea' di logistica e trasporti.

#### IL PASSATO "RECENTE"

**1995:** Replica Sistemi lancia il rivoluzionario software 'StockSystem' per la gestione avanzata del magazzino.

**1997-2013:** Replica Sistemi lancia prima 'ShowTrip', software per la gestione evoluta delle flotte, quindi 'StockVoice', software per la gestione avanzata del magazzino basato su un modulo di sintesi e riconoscimento vocale integrato a StockSystem, poi sviluppa e commercializza sistemi di geolocalizzazione satellitare in partnership con Transics Int.NV, e, ancora, immette sul mercato 'StockSystem Evolution', l'evoluzione di StockSystem in Microsoft.net, cui fa' seguito 'StockSystem Evolution Web', modulo per interrogazioni sulle attività del magazzino, ed infine l'App per il Pad, che permette il controllo e la gestione dei flussi di magazzino in mobilità.

#### IL PRESENTE

Febbraio 2014: Replica Sistemi avvia una partnership strategica con ICM.S, uno dei più importanti operatori SAP in Italia, al fine di creare un "Competence Center" di riferimento per la diffusione di soluzioni di Warehouse Management di eccellenza, nel panorama nazionale ed internazionale.

Giugno 2014: è la data prevista da Replica Sistemi per il rilascio completo di StockSystemEvolution Web.

#### IL FUTURO

Giugno 2015: è il termine prefissato per il lancio della cosiddetta "realtà aumentata", grazie all'utilizzo dei futuristici "Googleglass".

e Iva; **ShowTrip**, software dedicato alla gestione delle flotte, cui è affiancato il **Fleet Management System**, un sistema all'avanguardia per la geolocalizzazione satellitare delle flotte. Di seguito, Novellini ha focalizzato come le specifiche necessità tecnologiche di Mauri Group abbiano - ancora una volta - evidenziato la capacità del software StockSystemEvolution di "adattarsi" facilmente a qualsiasi tipo di richiesta o di esigenza e di come la partnership sia divenuta "vincente" in così poco tempo. E a colpire, infatti, sono soprattutto le mere cifre, "snocciate" a conclusione del meeting: da novembre ad oggi (considerando anche il periodo di "fermo" per l'implementazione del nuovo software e l'inventario del magazzino), si sono registrati un +20% di crescita produttiva outbound, un +25% di crescita produttiva inbound ed un calo di errori pari al 30%.

#### La visita al magazzino di Trezzo d'Adda

Quello di Trezzo è il CeDi della Mauri Group: 15.000 metri quadri, suddivisi in tre aree ben distinte: il magazzino "minuteria" (indubbiamente il più complicato da gestire sia in inbound sia in outbound), il

magazzino contenente i colli più pesanti ed ingombranti (matasse di cavi elettrici e i cosiddetti "corpi lunghi") e il magazzino esterno - separato dagli altri due da una strada - dove sono contenuti principalmente ... e devono soddisfare le esigenze di magazzino delle 26 filiali, i rifornimenti agli show room, le consegne ad oltre 15000 clienti di ogni "dimensione" sparsi su tutto il territorio nazionale, senza dimenticare la vendita al banco. Si capisce bene, quindi, come il magazzino centrale svolga un ruolo assolutamente fondamentale per le molteplici attività della Mauri Group e perché Replica Sistemi, con il suo software

StockSystemEvolution, sia divenuto basilare per il miglioramento produttivo e lo snellimento del lavoro di inbound e di outbound. Ad esemplificare tutto quanto è Francesco NIGGI, che ci accompagna nella nostra visita. Mentre ci guida attraverso gli scaffali del magazzino "minuteria", mette in evidenza come - con l'avvento di StockSystemEvolution - siano cambiate radicalmente le operazioni sia di stockaggio che di picking. Per quanto riguarda lo stockaggio - ad esempio - dati gli innumerevoli e "variegati" materiali elettrici di piccole dimensioni (ma di grande numero), i tempi "manuali" di scarico, controllo e messa

a scaffale di un bilico erano estremamente lunghi e l'area di ricevimento merci era sempre "intasata": grazie al sistema StockSystem, i suddetti tempi si sono molto ridotti tanto che l'area ricevimento è sempre libera e pronta per ricevere e stockare nuove merci. Lo stesso - ovviamente - dicasi i numerosissimi e differenti ordini da evadere, soprattutto quelli più "piccoli". Prima il sistema prevedeva una missione di prelievo per ogni ordine con un evidente spreco di tempo e di risorse umane. Con il sistema StockSystem, invece, anche il lavoro di picking è stato riorganizzato con la modalità "minibatch", suddividendo il magazzino in aree di competenza nelle quali si muovono operatori specializzati cui vengono assegnate missioni di prelievo relative a più ordini. Il tutto, ovviamente, con un parallelo sostanziale miglioramento di tracciabilità e rintracciabilità e con un elevato controllo delle scorte e dei relativi "abbassamenti" di scaffale. La piacevole ed "istruitiva" visita si chiude con la sensazione - confermata anche dalle parole di Francesco Niggi - che la partnership tra Mauri Group e Replica Sistemi sia destinata ad ampliarsi in vista di nuovi, ambiziosi progetti... ■

### I PRIMI RISULTATI

- ✓ **Crescita di produttività' in ingresso + 25%**
- ✓ **In uscita + 20%**
- ✓ **Qualità' di consegne errori -30%**
- ✓ **Crescita della disponibilità' di gestire informazioni : interne e verso il cliente**



**MAURIGROUP**  
ELETTROFORNITURE

La sfida dei numeri: ecco un primo report dei vantaggi ottenuti