

PERCHÉ UTILIZZARE UNA **SOCIETÀ DI CONSULENZA** NELLO SVILUPPO DI PROGETTI LOGISTICI

Via Giovanni Durando 38 - 20158 Milano Italy

Tel +39 02 39 32 56 05 - Fax +39 02 39 32 56 00

www.simcoconsulting.it - email c.cernuschi@simcoconsulting.it

PERCHÉ UTILIZZARE UNA SOCIETÀ DI CONSULENZA LOGISTICA

Molte aziende non hanno mai utilizzato una società di consulenza logistica; con questa breve presentazione evidenziamo le principali motivazioni per impiegarla e quale deve esse il giusto approccio per ottenere il miglior esito dell'intervento consulenziale.



LA CONSULENZA DEVE ESSERE VISTA COME UN INVESTIMENTO (MOLTE VOLTE CON UN PAY BACK VELOCISSIMO) E NON COME UN COSTO; LA CONSULENZA PERMETTE DI RISPARMIARE MIGLIORANDO IL PRESENTE EVITANDO DI COMMITTERE ERRORI (TALVOLTA IRREVERSIBILI) CHE POSSONO COMPROMETTERE IL FUTURO



L'IMPIEGO DI UNA SOCIETÀ DI CONSULENZA È UN FATTORE DI SUCCESSO PER QUELLE AZIENDE CHE LA UTILIZZANO COME FONTE DI INNOVAZIONE

PERCHÉ UTILIZZARE UNA SOCIETÀ DI CONSULENZA LOGISTICA

*Alcune aziende, per paura di spendere troppo, preferiscono farsi aiutare da consulenti free lance o da fornitori di impianti, software e servizi anziché avvalersi di una società di consulenza strutturata. Ciò può rilevarsi anche **un grave errore in quanto si corre il rischio di non individuare la soluzione ottima, ma solo una soluzione probabilmente buona.***

Come si differenzia una società di consulenza da un free lance:

- ❖ Dispone di una **struttura articolata su diverse competenze** (ad esempio: material handling, ITC, previsione della domanda, gestione delle scorte, trasporti, pianificazione della produzione, outsourcing, etc.) che **non possono essere patrimonio di una sola persona** e si avvale di **diversi livelli di professionalità** (Partner, Senior, Junior) che permettono di **sviluppare l'intervento nel modo più efficiente**.
- ❖ La forza che mette in campo consente di **realizzare gli interventi in tempi certi e brevi**.

Come si differenzia una società di consulenza da un fornitore:

- ❖ Affronta i progetti con **competenza multidisciplinare** e non si focalizza solo su alcuni aspetti specifici.
- ❖ E' **assolutamente indipendente** nei confronti delle scelte tecnologiche (non deve vendere nulla).
- ❖ **Non ha alcun altro interesse che quello del proprio Cliente** (solo se è completamente soddisfatto può sperare in nuovi incarichi futuri).

PUNTI DI FORZA DI UNA SOCIETÀ DI CONSULENZA LOGISTICA

*I principali punti di forza di una **società di consulenza logistica** sono:*

- ❖ specializzazione: la logistica è il suo core business
- ❖ competenza e visione innovativa: completa, multidisciplinare , indipendente
- ❖ visione strategica e consapevolezza di come la logistica sia una leva della competitività
- ❖ mette a disposizione team di progetto con specialisti delle varie aree della logistica (trasporti, stoccaggio e movimentazione, scorte, network distributivi, Supply Chain, terze parti, ICT, etc.)
- ❖ dispone di un metodo di lavoro consolidato e va oltre le opinioni: le tematiche sono sempre affrontate con un approccio quantitativo, che porta a soluzioni oggettive
- ❖ focalizza l'intervento sul risultato: il consulente lavora per centrare un obiettivo
- ❖ sviluppa molti progetti nella logistica e può quindi vantare una notevole esperienza
- ❖ ha la capacità di comprendere a fondo il punto di vista del cliente, senza però diventare un "yes-man"
- ❖ neutralità dal vissuto aziendale (non deve difendere decisioni pregresse o posizioni) e rispetto alle soluzioni tecnologiche (non vende prodotti e compara sempre soluzioni alternative)

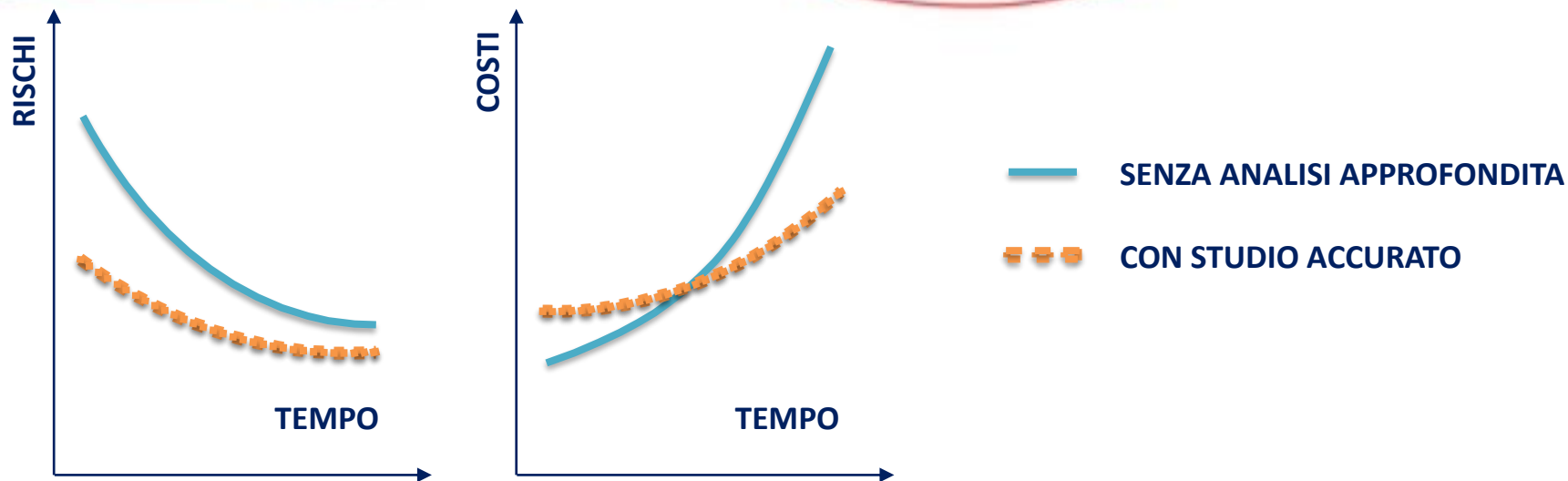
PUNTI DI FORZA DI UNA SOCIETÀ DI CONSULENZA LOGISTICA

- ❖ utilizza strumenti di progettazione avanzati, che non sono normalmente a disposizione delle aziende clienti (né dei freelance né delle società di consulenza generaliste), come ad esempio la simulazione dinamica
- ❖ conosce le più aggiornate soluzioni organizzative e tecnologiche: il rischio di dimenticare una possibile alternativa viene così evitato
- ❖ è capace di gestire team di progetto articolati, motivando, coinvolgendo e traendo il massimo del valore aggiunto che esprimono le varie funzioni aziendali
- ❖ conosce il mercato e i pregi e difetti dei vari vendor dell'area logistica
- ❖ e' in grado di effettuare attività di benchmarking e applicare le best practices



LA SOCIETÀ DI CONSULENZA METTE IL TEMPO E/O LE COMPETENZE CHE VOI NON AVETE ED È DEDICATA AL RAGGIUNGIMENTO DI RISULTATI CONCRETI PER IL VOSTRO PROGETTO E NEL FARE CIÒ CEDE KNOW HOW

COSTI E RISCHI NEI PROGETTI LOGISTICI



LA QUALITÀ E L'ACCURATEZZA DEL PROGETTO SONO DETERMINANTI PER EVITARE LA PERDITA DEL CONTROLLO DEI COSTI DI REALIZZAZIONE ED ERRORI CHE POSSONO DURARE A LUNGO NEL TEMPO.

SOLO UNA SOCIETÀ DI CONSULENZA DISPONE DI ADEGUATE PROFESSIONALITÀ, NEUTRALI DA SPECIFICHE SOLUZIONI TECNOLOGICHE

COME SCEGLIERE LA GIUSTA SOCIETÀ DI CONSULENZA

- ❖ Informarsi da quanti anni è sul mercato
- ❖ Verificare il livello dei suoi clienti
- ❖ Informarsi dai suoi clienti
- ❖ Misurare la concretezza sui progetti realizzati
- ❖ Partecipare ai suoi corsi per valutare la qualità dei consulenti
- ❖ Informarsi sulla sua dimensione e struttura. Una struttura adeguata garantisce continuità, ma anche competenze variegata e stabili per affrontare i temi a 360°
- ❖ Verificare le prassi di sviluppo delle consulenze e dei progetti per accertarsi della presenza di un approccio consolidato
- ❖ Valutare la completezza e la chiarezza della proposta di collaborazione: comprensione del problema, precisa definizione dello scopo del lavoro, chiarezza nella esplicitazione dei deliverables e della tempistica
- ❖ Informarsi sulla dimensione e sulle qualificazioni del team preposto all'intervento

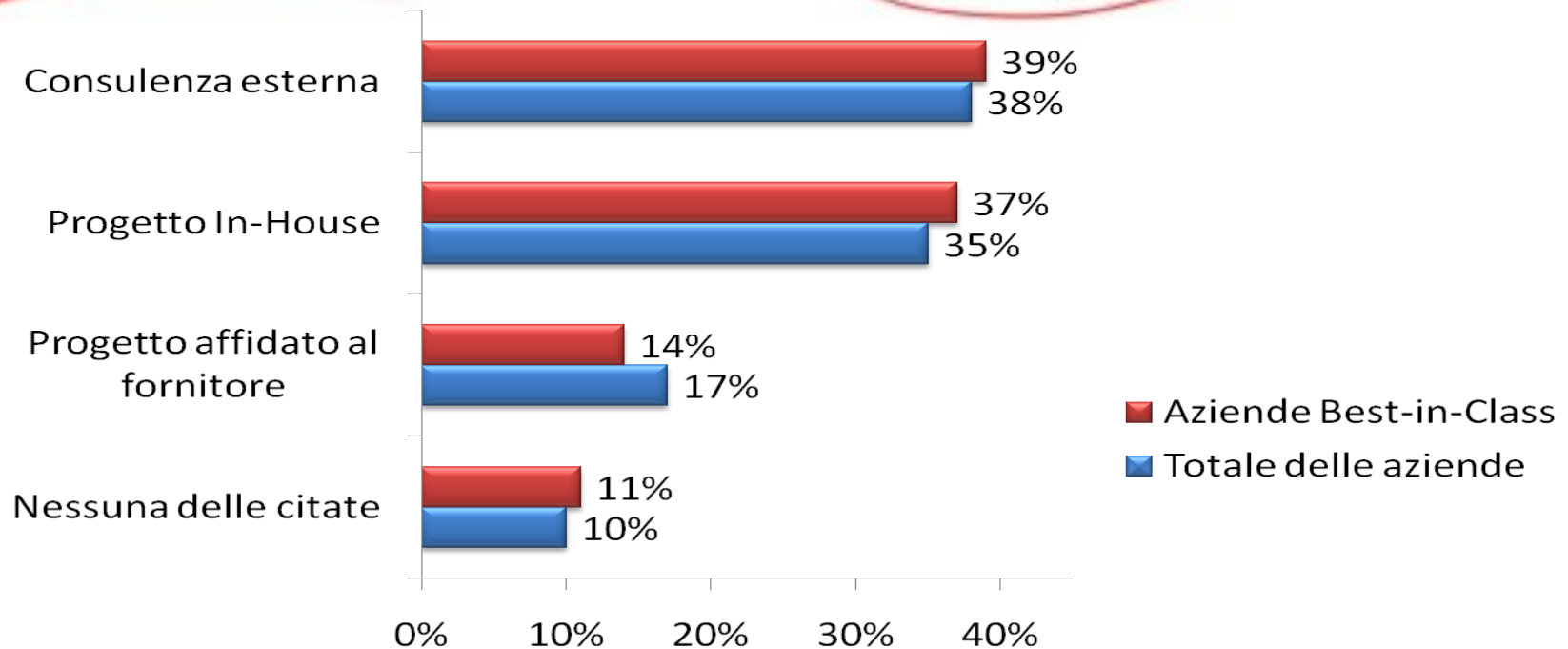
NON SEMPRE E' QUELLA PIU' ECONOMICA

IL GIUSTO ATTEGGIAMENTO DEL CLIENTE

Lavorare con una società di consulenza è solitamente un'esperienza appagante anche perché si riceve know how ; per ottenere il meglio dall'investimento in consulenza, suggeriamo di:

- ❖ avere un'idea chiara degli obiettivi del progetto: spesso è consigliabile definire tali obiettivi assieme al consulente
- ❖ essere realistici rispetto a ciò che vi aspettate di ottenere, in particolare per quel che riguarda i tempi di progetto che devono essere adeguati per sviluppare un lavoro ineccepibile
- ❖ essere aperti rispetto agli eventuali ostacoli che il consulente potrebbe trovare: manager "protettivi" o difficoltà al reperimento di dati affidabili e completi
- ❖ partecipare attivamente alle milestones del progetto, per assicurarvi che le vostre aspettative non vadano deluse e per dare la giusta guida al team
- ❖ essere aperti nei confronti delle proposte che vi vengono dal consulente: dategli ascolto e fornitegli un feedback.
- ❖ guardare alla relazione col consulente come ad una relazione di lungo termine. Se la società di consulenza offre davvero un valore aggiunto al vostro business può diventare un partner importante nel lungo termine.

UN ESEMPIO DAGLI USA: IL PROGETTO DEL MAGAZZINO



Fonte: Aberdeen Group - "Warehouse Automation"

PER L'ITALIA NON DISPONIAMO DI STATISTICHE COSI' ANALITICHE, PERO' POSSIAMO RICONTRARE CHE IL NOSTRO PAESE E' AGLI ULTIMI POSTI IN EUROPA NELL'IMPIEGO DI CONSULENZA SARA' ANCHE PER QUESTO CHE SIAMO FANALINO DI CODA NELLA PRODUTTIVITA'?