

Una profonda specializzazione nei servizi logistici, frutto non solo di settant'anni di esperienza, ma anche di un approccio moderno, strutturato, efficiente ed efficace a un'attività in costante evoluzione; la peculiarità di una realtà che dell'essere cooperativa fa ancora oggi un valore essenziale; la trasparenza e serietà nel rapporto con i clienti: tutto questo fa di Clo un partner affidabile per l'industria, food e non solo.

Una storia lunga settant'anni

Fondata nel 1937 da alcuni operatori del vecchio mercato ortofrutticolo di Milano, il Verziere, come Cooperativa Facchini, nel 1978 la società assume la denominazione di Clo srl, ovvero Cooperativa Lavoratori Ortomercato.

Lo sviluppo. Gli anni Ottanta segnano la prima svolta della società, che inizia a proporre i propri servizi alle imprese di una distribuzione moderna in forte sviluppo e quindi sempre più bisognosa non solo di manodopera, ma di efficienti servizi logistici. È del 1990 la costituzione, insieme con una cooperativa di trasporti, della società S.I.L.o. srl.

A fine anni Novanta viene costituita, insieme con altri partner, la Immobiliare Logistica spa, cui è affidata la gestione delle attività immobiliari del Gruppo, a partire dalle due piattaforme a temperatura controllata site a Siziano (oltre 42.000 mq), alle quali nel 2005 se ne affianca una terza (circa 11.000 mq). Nel frattempo, Clo si è dedicata a un'opera di valorizzazione della base sociale e si è ormai affermata come partner soprattutto

CLO

Esperienza, professionalità, consulenza a 360 gradi per una logistica integrata moderna ed efficiente



di grandi società, che ne premiano la solidità e l'affidabilità nell'affrontare progetti anche molto complessi. La crescita e il bisogno di specializzazione del mercato sono tali da convincere la società a varare, nel 2003, la Clo Management, specializzata in progettazione e ingegneria logistica. Così, il gruppo è in grado di presidiare non solo la filiera operativa, da monte a valle,

ma anche di affiancarsi proattivamente al cliente che necessita di un provider in grado di affrontare le sue esigenze

in modo molto approfondito, con un approccio consulenziale.

Un partner affidabile

Clo si configura come una sofisticata realtà di logistica integrata, capace di erogare servizi a 360 gradi puntando su un concetto di squadra molto forte (circa la metà dei 715 soci lavorano in azienda da più di 15 anni), sulla massima efficienza e produttività (i tassi di errore massimi ammissibili sono del 2-3% per i generi vari e del 3-4% per le merceologie più complesse), su un'estrema flessibilità e disponibilità a gestire anche particolari flussi di volumi: un "plus" molto apprezzato dalla gdo, al pari del fatto di avere sempre e comunque portato a termine un impegno assunto, senza un'ora di fermo lavoro nella storia della società.

Non stupisce allora che Clo sia cresciuta senza perdere un solo cliente negli ultimi 25 anni, superando nel 2006 i 22 milioni di euro di fatturato operativo (+12% medio annuo nell'ultimo quadriennio), con un capitale sociale di circa 1,6 milioni e partecipazioni per circa 5 milioni. Merito anche dell'adozione del modello della mutualità prevalente, sulla base del quale il risultato economico della cooperativa viene per il 20-30% redistribuito ai soci e per il 70-80% reinvestito in azienda.

Il che significa che Clo è una società totalmente autofinanziata, con oneri finanziari pari a zero e quindi una forte solidità e capacità di investimento. E non stupisce neppure la trasparenza dei costi: un'altra peculiarità

IL TREND DI SVILUPPO DI CLO

	2005	2006	2007*
Soci lavoratori	630	700	770
Fatturato**	20,9	22,3	24,5
Mezzi movimentazione interna	>550	>600	>650
Colli/anno movimentati***	>150	>170	>200
Ore/anno lavorate****	>1.000	>1.350	>1.500
*previsione - **milioni di euro - ***milioni - ****migliaia			

rità della società, che dichiara i propri margini operativi - tra il 2 e il 4% - e li condivide con i clienti in completa trasparenza.

Tutti i servizi del Gruppo

Oggi Clo offre una gamma di servizi davvero completa:

- **gestione magazzini:** organizzazione e gestione di tutta la "filiera", dal ricevimento alla spedizione merci con le connesse attività amministrative, operando con le tecniche di ventilazione, cross docking, batch picking e i più innovativi supporti tecnologici;

- **deposito conto terzi,** con aree destinate esclusivamente allo stoccaggio e gestione temporanea o straordinaria di merce a temperatura ordinaria o controllata;

- **trasporto e distribuzione,** con gestione di tutte le fasi, a partire dalla pianificazione e ottimizzazione del viaggio, avvalendosi di una flotta di automezzi propri e/o di terzi;

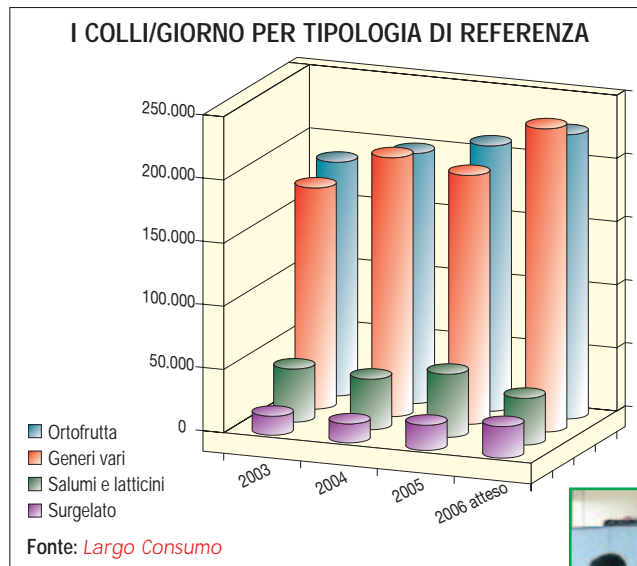
- **consulenza logistica** ad ampio spettro, attraverso la partecipata Clo Management srl;

- **altri servizi,** ovvero lavorazioni accessorie, quali packaging, etichettatura prodotti, merchandising, rifornimento scaffali, in store promotion, ecc.

Ecco perché si può ben affermare che Clo sia ormai in grado di supportare le più diversificate esigenze di grandi clienti sul fronte sia del food (generi vari, ortofrutta, salumi e latticini, surgelati, carni, petfood), sia del non-food (bazar, giocattoli, hi-tech, elettrodomestici, abbigliamento).

Tutte queste attività si riverberano nella segmentazione del fatturato che Clo sviluppa per il 65%

Dalla Cooperativa Facchini attiva dal 1937 al Verziere di Milano, alla grande società di oggi, specializzata nei servizi di trasporto e logistica, dotata di strutture e sistemi gestionali all'avanguardia, con le peculiarità della realtà fieramente cooperativa: Clo continua a crescere in un mercato sempre più esigente.



nella gestione di grandi piattaforme logistiche; per il 25% nell'attività sui mercati generali e grossisti di ortofrutta, mantenendo un ottimo rapporto con Sogemi, la società che gestisce l'Ortomercato di Milano; per il restante 10% nelle attività di deposito conto terzi, tutto gestito in radio frequenza, e di consulenza. Recentissima è l'attivazione, insieme con cooperative del territorio, di Movitrento, una società che consentirà a Clo di presidiare un'area di forte potenzialità, come il Trentino Alto Adige. Per concludere, tra i clienti più importanti di Clo annoveriamo Coop Lombardia, Coop Consorzio Nord-Ovest, Silo, Di Pilato, Gandolfo, Peviani, Ortofin, oltre ai grossisti dell'Ortomercato di Milano.

Clo Management, consulenza da esperti

Nata nel 2003 per rispondere a un crescente bisogno di specializzazione, Clo Management rappresenta bene la filosofia e l'approccio strategico del gruppo. Infatti, oltre a gestire le partecipazioni immobiliari e strategiche del gruppo, la società si è posta l'obiettivo di fornire -

partendo dalla propria esperienza sul campo - consulenze di direzione e assistenza gestionale a imprese attive nel mondo della logistica integrata. Per questo, Clo Management si è dotata - cosa piuttosto rara in questo comparto - di un pool di professionisti portatori di diverse specializzazioni di elevato livello: esperti di material handling e trasporti, project manager incaricati dell'ingegnerizzazione dei metodi, dei processi e delle soluzioni,



programmatore informatici. Ad affiancarli vi sono partner altamente qualificati provenienti dal mondo aziendale, accademico e della consulenza. Il cliente è così al centro dell'attività di Clo Management: individuare insieme la "best practice" nelle attività logistiche svolte, analizzare l'efficacia dei processi e delle soluzioni, studiare e progettare interventi ad hoc, condividere esperienze e valori, obiettivi e rischi è la mission della società. Tanto che, in un rapporto di piena partnership con il cliente, la politica di Clo Management è proprio quella del "risk & profit sharing", un meccanismo che prevede una chiara e trasparente condivisione dei rischi e dei profitti.



Clo Servizi Logistici
Via Guarino Veronese, 10
20137 Milano
Tel. 02.541931
Fax 02.54193210
Via Lombardia, 20/22/24
Siziano (Pv)
Tel. 0382.611597
Fax 0382.611620
www.clomilano.it
info@clomilano.it