

## UOMINI E STRATEGIE

**L**eader europeo e protagonista anche in Italia, all'insegna dell'efficienza e dell'innovazione nei servizi al cliente, Gefco propone una visione moderna della logistica e della supply chain. Ne parliamo con il general manager della filiale italiana, Christophe Poitrineau.

D. Come vede, dal suo punto di osservazione, la situazione della logistica in Italia?

R. Il mercato in Italia è abbastanza maturo, soprattutto al Nord: tutti i maggiori competitor sono presenti. Per la verità, il Sud offre ancora ampi margini di sviluppo. Osservo che in Italia è ancora basso il ricorso all'outsourcing, forse per una forma di "diffidenza culturale". In realtà, molte sarebbero le opportunità: le pmi, per esempio, hanno un grande potenziale di crescita, ma per evolversi devono considerare che la loro supply chain si allunga e occorre quindi affidarsi a gruppi logistici in grado di creare valore aggiunto. Un'altra carta da giocare per l'Italia è senza dubbio l'intermodalità. Il trasporto su gomma è sempre più oneroso, rischioso e inquinante: investire su treno e mare secondo me è essenziale, viste anche le opportunità che la penisola offre in questo senso.

D. Quali sono i principali plus di Gefco?

R. Le attività sulle quali ci concentriamo in Italia sono la logistica inbound e outbound, integrabile grazie al nostro network con la distribuzione nazionale e internazionale di groupage e lotti parziali/completi; le attività di trasporto overseas e la preparazione e distribuzione di veicoli a 2 e a 4 ruote, dove Gefco è leader in Europa. In sintesi, operiamo su tre fronti: l'automotive è la divisione "storica" della società;

## GEFCO ITALIA

### In Night Distribution e Supply Chain Fiscale, per una logistica sempre più efficiente



**Christophe Poitrineau è direttore generale di Gefco Italia. La società, controllata dal Gruppo PSA Peugeot Citroen, è una delle prime 10 realtà europee di trasporto e logistica, grazie alla propria rete integrata e all'offerta multimodale (strada, ferrovia, mare, aerea). Gefco è presente in oltre 80 Paesi, che rappresentano l'85% del commercio mondiale; nel 2005 ha fatturato 3 miliardi di euro (150 milioni di euro in Italia).**

**Gefco è un player leader nel trasporto e logistica a livello europeo, presidiando tutte le attività a 360 gradi, con un occhio sempre attento all'intermodalità.**

**Il servizio "In Night Distribution" sfrutta le ore notturne per ottimizzare il servizio al cliente.**

**Con il servizio "Supply Chain Fiscale", Gefco offre un supporto e una consulenza concreti per affrontare le problematiche fiscali e doganali delle aziende.**

il network offre una gamma completa di soluzioni per il trasporto terrestre di merci a tutti i livelli della supply chain; la supply è la divisione specializzata nella progettazione di soluzioni logistiche e nella gestione delle attività overseas. In sostanza, abbracciamo tutte le attività di logistica. Vorrei sottolineare che l'Italia per il Gruppo è uno dei Paesi più importanti: qui ci collochiamo tra i leader, grazie anche a una rete molto integrata che comprende strutture di proprietà fino a Roma e Atessa e corrispondenti di assoluta fiducia al Sud.

D. In cosa consiste il servizio "In Night Distribution"?

R. Si tratta del trasporto e consegna notturna delle merci avviato con successo lo scorso marzo: il cliente

può mandarci un ordine entro le 16 - presto diventeranno le 18 - e veder consegnata la merce entro le 8 dell'indomani. Questo si traduce in una serie di vantaggi oggettivi: maggiore celerità nelle consegne, diminuzione dei consumi e delle emissioni nocive. L'obiettivo di questo nuovo servizio è chiaramente quello di migliorare ulteriormente il servizio al cliente, allargando la distribuzione e agganciando altri flussi di merce. Il cliente può beneficiare di due modalità di massificazione: "lungo la strada" (aggiungendo punti di consegna lungo la strada) e "alla porta" (aumentando i volumi di merce da scaricare allo stesso punto di consegna). Oggi il servizio è operativo nel comparto della ricambistica, ma contiamo di allargarlo ad altri mercati.

D. Come si configura il servizio "Supply Chain Fiscale"?

R. Ci siamo resi conto che c'è una forte crescita dei flussi internazionali, in ragione del 5-6% annuo. Questo complica la supply chain: non a caso, i clienti ci manifestano crescenti problemi a gestire le pratiche fiscali e/o doganali. La nostra risposta di esperti di queste problematiche è duplice. Da un lato, diamo un servizio di gestione di tutte queste problematiche (dazi, iva, deposito doganale, ecc.) e quindi un supporto tecnico; dall'altro, possiamo mettere a disposizione anche un servizio di consulting, grazie al nostro personale specializzato. Registriamo che qui c'è davvero una concreta richiesta da parte dei clienti. Basti pensare che alcuni si rivolgono a noi esclusivamente per questo tipo di servizio.

D. Quali sono le prospettive di Gefco Italia?

R. Siamo attivi su diversi fronti: lo sviluppo logistico soprattutto nel Sud Italia; l'intermodalità: abbiamo aperto la linea Civitavecchia-Tolone; il supporto informatico: in autunno sarà operativo un nuovo sistema totalmente integrato a livello europeo, che permetterà la tracciabilità totale dei flussi, e saremo i primi del settore ad averlo in Europa; il centro di engineering: è una struttura molto importante, per la quale abbiamo pianificato diverse assunzioni.

LOGISTICS FOR MANUFACTURERS

Gefco Italia spa  
Via Palizzi, 89  
20157 Milano  
Tel. 02.390131  
Fax 02.39013240  
www.gefco.net