



Tecnologica e sostenibile, così la logistica del 2025

QUATTRO GRANDI NOMI DELLA DISTRIBUZIONE SPECIALIZZATA HORECA E DEI CASH&CARRY A CONFRONTO, PER CAPIRE L'EVOLUZIONE E LA SEMPRE MAGGIORE EFFICIENZA DEI PROCESSI LOGISTICI, TEMA FONDAMENTALE PER IL COMPARTO

 Alessandro Cicognani

Come sta evolvendo la logistica del comparto distribuzione food&beverage dedicata all'out of home? Una domanda importante, che ha alla base un tema cardine per il settore di cui si discute, se non fosse altro perché la consegna e la gestione dei prodotti è fondamentale, oltre a essere parte integrante del loro core business. Se la consegna della merce direttamente ai punti di consumo Horeca è un caposaldo storico della strategia dei distributori, questo asset

è diventato altrettanto rilevante anche per le insegne di cash&carry, che nel corso degli anni hanno sviluppato e potenziato il servizio di delivery.

Per capire come è strutturata oggi la logistica delle aziende e quali sono le evoluzioni che la stanno coinvolgendo, anche e soprattutto in termini di impatto sulla sostenibilità ambientale, abbiamo sentito quattro società di spicco che operano in questo sistema. Due di queste sono grossisti della di-

stribuzione specializzata, mentre altre due sono cash&carry tra i più celebri del panorama nazionale. Si tratta di **Partesa** e **Gruppo Meregalli** da una parte e di **METRO Italia** e **Sogegross**, con l'insegna **GrosMarket**, dall'altra.

LE CARATTERISTICHE DELLE STRUTTURE

Il primo punto in discussione è quello che riguarda la struttura logistica. E sotto questo profilo, una società come Partesa "vanta un

servizio logistico estremamente efficiente e capillare – conferma **l'Amministratore delegato Massimo Reggiani** -. Contiamo 36 depositi, 460 automezzi, 1,2 milioni di ordini e oltre 10 milioni di km percorsi per consegnare 22 milioni di colli a oltre 34mila clienti sparsi tra 73 province di 15 regioni italiane ogni anno, il tutto sostenendo un tasso di puntualità e completezza delle consegne pari al 96%".

Per il nome di riferimento del



“Il nostro tasso di puntualità e completezza delle consegne è pari al 96%”

Massimo Reggiani
Amministratore delegato
Partesa

vino Meregalli, il fiore all'occhiello sono invece i tre logistici di proprietà. “I nostri – intervienne **Corrado Mapelli, Direttore generale del Gruppo** – sono dislocati tra Monza (dove si trova anche l'enoteca storica), Lissone e Biassono. Si tratta di 15mila metri quadrati di superficie super tecnologici, dove gli ordini vengono gestiti e spediti, garantendo



Partesa vanta 36 depositi sparsi sul territorio italiano

consegne tra i due e i tre giorni”. L'ultimo miglio è stato invece affidato alla società Arco Spedizioni, così da fornire un servizio capillare.

Venendo ai cash&carry, un colosso come METRO Italia è presente sul territorio con 47 punti vendita e due depositi dedicati alle consegne dirette ai clienti nelle aree metropolitane di Roma e Milano. “Da maggio se ne affiancherà un terzo a Pontedera (Pisa) – spiega **Alessia Vanzulli, Head of E2E supply chain planning METRO Italia** –, con l'obiettivo di continuare a crescere in un territorio per noi strategico, quello della Toscana. Serviamo la rete con sei piattaforme logistiche, da dove consegniamo con bilici coibentati, anche tripla temperatura per consegne multifresco”.

Altrettanto organizzata è la rete della genovese Sogegross, presente nel canale cash&carry con l'insegna GrosMarket, come evidenziano le parole del **Direttore logistica Luca Vezzani**: “A Seravalle disponiamo di un deposito dedicato ai generi vari, che funge da hub principale per la gestione



Lo scorcio di un deposito del Gruppo Meregalli

e la distribuzione della maggior parte delle referenze di classe B e C. Per i prodotti deperibili, come ittico, carni, salumi, latticini e ortofrutta, operiamo attraverso due depositi a temperatura controllata situati a Genova Bolzaneto e Firenze. Infine, a completare il sistema è il nostro nuovo deposito di Novara, specializzato nella gestione dei surgelati. Da qui partono tutti i prodotti a temperatura negativa destinati ai nostri 22 punti vendita a marchio GrosMarket, garantendo un flusso costante di approvvigionamento e mantenendo elevati standard qualitativi”.

PROCESSI DI STOCCAGGIO E GESTIONE

Peculiare è anche il lavoro svolto da Sogegross nello stoccaggio e gestione dei prodotti, dato che il loro processo di distribuzione si basa su un lead time di consegna particolarmente ridotto, che permette alla società di gestire gli ordini principalmente con modalità AxA o, al massimo, AxB, garantendo così tempi di risposta rapidi. “Per le categorie di prodotti più

sensibili, come ittico, carni e ortofrutta – dice Vezzani – adottiamo un flusso logistico altamente ottimizzato, con rotazione giornaliera per assicurare che la freschezza e la qualità siano sempre al massimo. Per gli altri prodotti, invece, il nostro approccio prevede una gestione delle giacenze più orientata alla previsione delle vendite,



“Serviamo la rete con sei piattaforme, da dove consegniamo con bilici coibentati”

Alessia Vanzulli
Head of E2E supply chain planning
METRO Italia

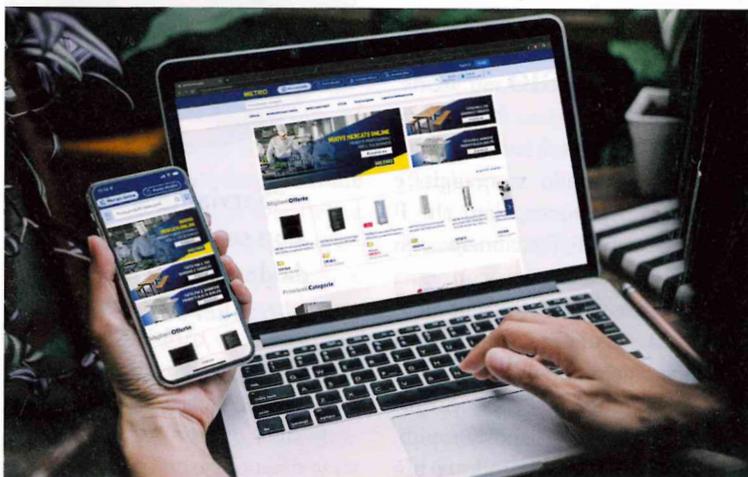


Le 4.500 consegne quotidiane di Partesa avvengono nel giro di 24 ore dall'ordine

permettendoci di pianificare accuratamente le scorte in base alle esigenze del mercato". Velocità è invece la parola d'ordine per METRO Italia. "Alla base del nostro lavoro – chiarisce Vanzulli – c'è l'ossessione per il livello di servizio al cliente, che in questo caso si traduce nella velocizzazione continua delle attività gestionali degli ordini e delle scorte, oltre alla massima accuratezza nell'evasione degli ordini e monitoraggio delle performance". Una parola, velocità, che piace molto anche ai manager di Partesa, dove gran parte delle 4.500 consegne che vengono effettuate quotidianamente avviene nel

giro di 24 ore dall'ordine; "sempre più spesso – aggiunge Reggiani – si tratta di prenotazioni fatte online tramite la nostra piattaforma digitale Eazle".

Gruppo Meregalli ha invece investito molto sull'innovazione tecnologica. "La logistica super moderna dell'azienda ci consente oggi di organizzare anche packaging personalizzati, fino alla singola bottiglia. Possiamo persino organizzare cartoni misti", afferma con orgoglio Mapelli. E l'aspetto più interessante "è che tutto il percorso è tracciabile e i prodotti sono certificati con blockchain, garantendone valore e qualità".



EFFICIENZA ABBINATA A FLESSIBILITÀ

Parlando sempre dei clienti che hanno scelto di lavorare col Gruppo Meregalli, tramite il portale a loro dedicato possono costruire un loro personale gestionale, tracciando le statistiche e la rotazione di tutto ciò che acquistano. È così che l'azienda è riuscita a migliorare molti dei suoi processi interni. L'evoluzione della domanda Ho-

reca verso modelli di acquisto multicanale ha invece guidato la trasformazione della rete vendita e logistica di METRO Italia "portandoci a ripensare i nostri store come veri e propri hub distributivi" sottolinea Alessia Vanzulli. Li chiamano Multichannel Fulfillment Center "e sono caratterizzati da processi di efficientamento nella ricezione merce e gestione dei flussi all'interno dello store, in particolare per lo stoccaggio, la tracciabilità, il monitoraggio degli stock e la produttività".

Come METRO, anche Sogegross è partita dall'evoluzione della domanda per fornire un servizio sempre più in linea con gli standard richiesti. E la risposta è arrivata organizzando un lavoro a stretto contatto con ogni cliente per definire giorni e orari di consegna ottimali, creando per ognuno un servizio su misura. "Questo approccio – mette in luce Flavio Zago, Direttore canale GroMarket – ci consente di garantire un livello di servizio costante e affidabile per i clienti professionali". Allo stesso tempo, "grazie a una profonda conoscenza del settore e della variabilità dei suoi consumi non sempre prevedibili dai nostri



"Per le categorie di prodotto più sensibili, come carne, ittico e ortofrutta, adottiamo un flusso con rotazione giornaliera"

Luca Vezzani
Direttore logistica Sogegross



“La nostra tecnologia ci consente di organizzare packaging personalizzati, fino alla singola bottiglia”

Corrado Mapelli
Direttore generale Gruppo Meregalli

clienti, garantiamo la flessibilità necessaria per gestire anche le richieste dell'ultimo minuto”.

E per quanto riguarda Partesa? Reggiani su questo aspetto sottolinea l'approccio digitale: “In magazzino ci avvaliamo di un sistema Warehouse Management System per automatizzare le operazioni, sostituendo alla carta terminali portatili e sistemi audio integrati con lettori ottici”. Inoltre, la pianificazione delle consegne è supportata da una piattaforma digitale

che li aiuta a prevedere i picchi di domanda e a ottimizzare carichi e viaggi. “Infine – afferma ancora Reggiani –, impieghiamo il sistema di Digital Proof of Delivery con una serie di vantaggi, come una gestione efficace della gestione dei vuoti e dei resi, e la possibilità di ricevere aggiornamenti continui sullo stato delle consegne e di vedere in tempo reale le disponibilità per ogni referenza”.

IMPEGNO VERSO L'AMBIENTE

E ora il nodo del nostro tempo: la sostenibilità. Una tematica complessa, su cui l'Europa tutta chiede un impegno serio da parte delle aziende, tra cui chiaramente anche quelle della distribuzione food&beverage, che portando cibo e bevande in giro per l'Italia hanno un impatto notevole. “La sostenibilità è fondamentale, sia dal punto di vista ambientale sia finanziario”, mette subito in chiaro Vanzulli. Da sottolineare che METRO Italia ha sottoscritto un protocollo con l'impegno a ridurre le emissioni di CO₂ entro il 2040. “La nostra strada verso la decarbonizzazione parte dal miglioramento energetico e dall'impiego di fonti rinnovabili, attraverso investimenti per l'am-



pliamento del parco fotovoltaico, piani di rinnovo tecnologico degli impianti del freddo alimentare e misure di energy saving, fino a soluzioni per la mobilità sostenibile”. A oggi sono già attive 94 prese di ricarica in 19 punti vendita METRO Italia, a disposizione della clientela e di chiunque voglia ricaricare il proprio veicolo. “Sul piano strettamente logistico – aggiunge – da anni lavoriamo per ottimizzare le rotte di consegna e la saturazione dei mezzi. Anche la nuova struttura di Pontedera è stata sviluppata secondo i criteri più sostenibili ed è certificata Breem excellent”.

“La sostenibilità è al cuore della nostra strategia aziendale – torna a prendere la parola il Direttore logistica di Sogegross Vezzani –, rappresentando non solo un valore importante per la nostra comunicazione, ma anche una leva fondamentale per la competitività e il successo commerciale. Grazie all'introduzione di tecnologie innovative, riusciamo a ottimizzare i costi operativi e, al contempo, a generare un impatto positivo sulle comunità locali, rafforzando l'impegno di GrosMarket per un futuro più sostenibile”.

L'impresa sta progressivamente

implementando Building Management System, sistemi che consentono di monitorare e ottimizzare i consumi energetici all'interno dei depositi, con l'obiettivo di ridurre l'impronta sul pianeta. Inoltre, attraverso l'utilizzo di software avanzati per la pianificazione e ottimizzazione dei percorsi, “siamo riusciti a ridurre significativamente i chilometri percorsi dalla nostra flotta – conclude Vezzani –, abbattendo le emissioni di CO₂ e contribuendo attivamente alla tutela dell'ambiente”.

Molto differenti sono state invece ad oggi le scelte intraprese dai due grossisti della distribuzione specializzata. Gruppo Meregalli ha scelto di ricorrere all'acquisto di carbon credit per arrivare al livello di impatto zero. Partesa, dal canto suo, ha chiesto aiuto alla tecnologia. Così l'Amministratore delegato Reggiani: “Una gestione efficiente del magazzino ci aiuta a evitare sprechi, la pianificazione ottimale delle consegne a minimizzare il numero di viaggi (e, di conseguenza, le relative emissioni), e la digitalizzazione dei documenti di consegna ci permette di risparmiare imponenti volumi di carta ogni anno”.

© Riproduzione Riservata



Sopra, una delle piattaforme distributive di Sogegross. In alto, il polo logistico di Cameri (No)