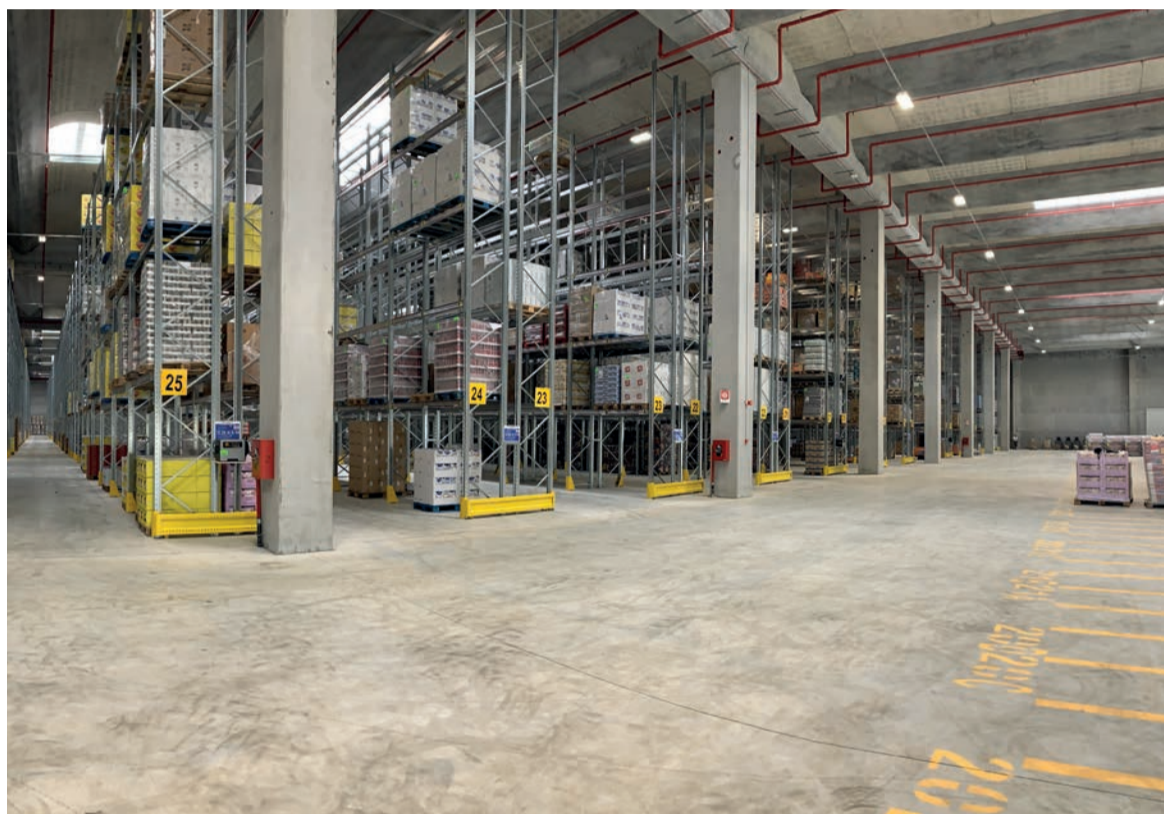


NEW FDM CON F.LLI DI MARTINO

Quando la collaborazione È LA CARTA VINCENTE



Giuseppe Spadaro, Direttore Generale di New FDM: “La nostra forza è nella capacità di presidiare il territorio. È grazie alla capillarità e alla relazione di fiducia alimentata dalla vicinanza ai nostri clienti che, nel 2020, abbiamo potuto sviluppare un fatturato in crescita di oltre il 20%”

■ **Francesca Saporiti**

Con l'obiettivo di mantenere alto il livello di servizio e implementare maggior efficienza e sostenibilità, New FDM ha ridisegnato processi e network logistico attivando un nuovo polo ad alta innovazione in partnership con F.Lli Di Martino

Per raccontare al meglio questa storia ci vorrebbe la luce, i colori e i profumi unici della Sicilia. Perché è una storia che parla di terra, di radicamento, di esperienze e visioni condivise. Parla di innovazione e collaborazione. Una rete distributiva di circa 350 punti vendita che copre l'intera regione Sicilia grazie ad un'attenzione al territorio e una crescita costante che hanno portato la società a triplicare i propri pdv negli ultimi cinque anni, con un'espansione in tutti i differenti formati, dal piccolo negozio di prossimità ai superstore di 1.500-2.000 mq fino agli ipermercati di 5.000-6.000 mq. Questa è New FDM, operatore del settore GDO.

“Possiamo dire”, sottolinea Giuseppe Spadaro, Direttore Generale di New FDM, con il giusto orgoglio, “che la nostra forza è nella capacità di presidiare il territorio, con un focus non solo sulle grandi città, ma anche e soprattutto sui piccoli comuni, riuscendo a servire al meglio anche le località più periferiche della regione. È grazie alla capillarità e alla relazione di fiducia alimentata dalla vicinanza ai nostri clienti che, nel 2020, abbiamo potuto sviluppare un fatturato importante, in crescita rispetto all'anno precedente di oltre il 20%. Un dato che conferma un trend di sviluppo a doppia cifra che ha caratterizzato gli ultimi anni e che già da solo rivela l'esigenza che

la nostra realtà ha maturato nel tempo di riorganizzarsi e ottimizzare le proprie infrastrutture e attività dal punto di vista logistico.

Una parte imprescindibile del nostro lavoro è il servizio al punto vendita e la logistica è dunque un asset fondamentale per consentire all'intero “meccanismo” di funzionare al meglio e generare valore”.

Viaggio in Trinacria

New FDM - Gruppo Radenza ha la sua sede principale a Modica, dove è nata nel 2012, e proprio il ragusano è stato il primo territorio di radicamento dell'operatore GDO. Da qui il raggio d'azione si è esteso all'area di Siracusa, per poi ampliarsi ulteriormente grazie alle opportunità avveratesi con il processo di concentrazione e riorganizzazione della distribuzione organizzata in Sicilia che ha consentito alla società di sviluppare rapidamente, anche tramite acquisizioni, la propria area di influenza e il numero di punti vendita gestiti. “Grazie al percorso fatto”, conferma Spadaro, “siamo oggi sul territorio siciliano il terzo player nel canale supermercati, con una quota di mercato del 14%”.

L'originaria organizzazione logistica di New FDM rifletteva il percorso sin qui raccontato. L'azienda, infatti, disponeva di un centro distributivo a Modica di circa 13.000 mq, gestito direttamente. “La velocità di crescita ci ha imposto una riorganizzazione e già nel 2017 abbiamo deciso di cambiare modello operativo avviando un progetto di outsourcing. Per compiere questo passo”, racconta Spadaro, “abbiamo scelto di affidarci a Gruppo Di Martino, con cui abbiamo definito una strategia di polarizzazione dei flussi di distribuzione, attivando un secondo CeDi a Catania (di 9.500 mq iniziali, portati poi a 16.000 mq). Poter disporre di un doppio polo – organizzato in maniera perfettamente speculare per la gestione dei prodotti – fresco, secco e ortofrutta - ci ha permesso di ridisegnare il servizio ai punti vendita in base alla geografia e aumentando così il livello di servizio sia

per efficienza sia per puntualità, con vantaggi che si sono riverberati lungo l'intera supply chain fino al singolo negozio e ai clienti finali.

Questa scelta, unita all'ulteriore crescita conseguita con l'ampliamento del network, ci ha confermato il ruolo strategico di Catania come punto nevralgico del sistema distributivo siciliano. Soprattutto, abbiamo voluto guardare al futuro e definire un nuovo assetto che ci consentisse di supportare e stimolare al meglio il progresso che intendiamo perseguire, attraverso gli obiettivi prefissati. Da qui, la decisione di concentrare in un unico polo logistico a Catania tutte le attività di distribuzione di New FDM per la Sicilia”.

Tra conferme e innovazioni

“L'esperienza di outsourcing avviata nel 2017 non ci ha confermato solo la strategicità dal punto di vista logi-



Il CeDi New FDM – Gruppo Radenza di Catania si sviluppa su quasi 30.000 mq coperti per la gestione – dal ricevimento allo stoccaggio fino al picking e la spedizione - di 9.500 referenze continuative per il secco, il fresco e l'ortofrutta

Franco Spampinato, coordinatore dei progetti logistici di Gruppo Di Martino: "Il nuovo CeDi coniuga continuità ed innovazione. La nuova piattaforma, infatti, è frutto del know how operativo raccolto negli anni di collaborazione con il Gruppo Radenza e sviluppa tutte le opportunità di ottimizzazione date da una nuova struttura con un alto grado di personalizzazione"



stico della città di Catania", tiene a sottolineare Spadaro, "ma ha anche e soprattutto consolidato un rapporto di fiducia con Gruppo Di Martino, di cui abbiamo potuto apprezzare giorno dopo giorno, direttamente "sul campo" le capacità in termini di reattività, flessibilità, problem solving e affidabilità. Ecco perché abbiamo voluto rafforzare la partnership e affidarci al provider logistico catanese anche per lo sviluppo del nuovo centro distributivo". Un CeDi attentamente customizzato in base alle specifiche esigenze di New FDM ed inserito all'interno del polo che Di Martino ha sviluppato a Catania, a partire dal 2015. Di fatto, il primo polo logistico privato in Sicilia, realizzato secondo alti standard qualitativi per assicurare efficienza e sostenibilità e organizzato per operare al meglio come piattaforma multicliente in logica collaborativa, per assicurare

vantaggi condivisi a tutte le realtà che vi partecipano. Ad oggi, oltre a New FDM, il polo ospita, tra gli altri, anche operatori del calibro di Amazon e PENNY Market. "Affidare un asset strategico quale è la logistica a un soggetto terzo è, per un operatore del retail di una certa dimensione, un passaggio delicato. Sviluppando un progetto di outsourcing si condivide una parte importante del proprio business, per questo la scelta del giusto partner è decisiva", afferma Giuseppe Spadaro, "Del Gruppo Di Martino abbiamo apprezzato sia la qualità del servizio offerto, sia la capacità di visione. Il progetto stesso del polo di Catania, basato su innovazione e integrazione, testimonia la capacità del 4PL di creare soluzioni di valore. Poter operare in un contesto come quello del polo catanese ci permette di creare sinergie ed efficienze lungo tutta la filiera. È

questo uno dei plus del nuovo hub che si presta e sempre più si presterà a rendere più snelli ed efficienti i diversi processi logistici".

Vantaggi condivisi e opportunità di ottimizzazione

Scopriamo ora il CeDi nel dettaglio. Il magazzino New FDM - Gruppo Radenza di Catania è stato attivato a maggio 2021 e si sviluppa su quasi 30.000 mq coperti, per la gestione - dal ricevimento allo stoccaggio fino al picking e la spedizione - di 9.500 referenze continuative per il secco, il fresco e l'ortofrutta. Un numero che arriva a raddoppiare nei periodi di picco e alta stagione raggiungendo le 20.000 referenze per il riassortimento di tutto il canale retail, ossia degli oltre 350 punti vendita attivi sul territorio siciliano, serviti mediamente 3 volte a settimana. "La precedente organizzazione, basata su due poli gestiti in logica di ridondanza, creava delle fisiologiche disottimizzazioni sia nella ricezione delle merci sia nella preparazione e nella distribuzione. Grazie al nuovo hub centralizzato", rivela Spadaro, "abbiamo innanzitutto ottimizzato la ricezione della merce dai nostri fornitori - oltre 800 - che hanno oggi un unico punto di riferimento, mitigando così la complessità precedente data dai frazionamenti, ottimizzando, in più, gli stock e migliorando la nostra reattività e velocità di approvvigionamento". Parallelamente, anche tutti i processi a valle sono stati ridisegnati e perfezionati, fino all'uscita delle merci che nelle fasi di preparazione e consegna ai punti vendita hanno guadagnato in termini di velocità e precisione, grazie a flussi più tesi e gestiti con una miglior tracciabilità. Inoltre, nella nuova organizzazione, le consegne di secco, fresco e ortofrutta sono accorpate su un unico mezzo, così da saturare al meglio gli spazi e razionalizzare le rotte. Eccoci a ricollegarci con il tema iniziale della prossimità. "I consumatori", spiega Spadaro, "vedono nella prossimità un punto di forza, ma questo implica un notevole impegno in termini di servizio, dato che parliamo di punti vendita non sempre semplici da raggiungere, di ridotte dimensioni, con spazi di magazzino praticamente nulli. Ogni giorno ci impegniamo per migliorare costantemente l'esperienza d'acquisto dei nostri clienti e il nostro partner logistico ha un ruolo fondamentale nel supportarci a mantenere questo impegno. E questo non vale solo per il canale retail - che rappresenta oggi il 95% dei volumi gestiti - ma anche per il neonato canale e-commerce: un'attività avviata nel 2020, che cresce in modo rapido, generando

F.Ili Di Martino SPA

Il Gruppo Di Martino nasce nel 1968, come operatore specializzato nel trasporto intermodale (strada-mare-ferrovia), core business dell'azienda sin dalla sua fondazione. Oggi la F.Ili Di Martino collega giornalmente tutta l'Area Mediterranea (Europa e Nord-Africa) attraverso lo short-sea ro-ro, e il Sud dell'Europa al Centro Nord con il trasporto combinato ferroviario. Inoltre, grazie alle varie sedi dislocate in prossimità dei principali terminal portuali e ferroviari è garantito un servizio efficiente in tutti i mercati di riferimento nazionali ed internazionali (Grecia, Spagna, Tunisia, Marocco, Finlandia ecc.).

L'offerta è poi ampliata dalla crescente importanza del comparto logistico con servizi altamente customizzati su tutta la supply-chain: dal primo all'ultimo miglio, dall'inbound all'outbound.

Tratto distintivo è inoltre la capacità di avviare le collaborazioni con i clienti all'insegna della personalizzazione, per rispondere al meglio alle loro esigenze: può trattarsi di un progetto di magazzino build-to-suit alimentato con energia rinnovabile, della gestione dei flussi di merci con l'intermodale, della distribuzione sul territorio nazionale con le motrici elettriche, o del trasporto su strada con i mezzi a gas naturale, lo scopo ultimo è quello di costruire con i partner una supply-chain più efficiente sia in termini di servizio che di sostenibilità.

sempre più interesse. Al momento il progetto sviluppato si basa su un modello misto di click&collect e di consegna diretta dal punto vendita di prossimità. La strada tracciata è in direzione di una sempre maggior omnicanalità: ci manteniamo in ascolto delle esigenze espresse dai consumatori per essere pronti a future evoluzioni, anche, necessariamente, logistiche. Quello che è certo è che uno dei punti di forza della nuova organizzazione e del nuovo hub è proprio il fatto di essere aperta al cambiamento e alla crescita". Potenzialmente, infatti, il nuovo CeDi ha una capacità produttiva di 35.000.000 colli/anno.

La forza della collaborazione

"Il nuovo CeDi sviluppato per New FDM", racconta Franco Spampinato, coordinatore dei progetti logistici di Gruppo Di Martino, "coniuga continuità ed innovazione. La nuova piattaforma, infatti, è frutto del know how operativo raccolto negli anni di collaborazione con il Gruppo Radenza e sviluppa tutte le opportunità di ottimizzazione date

da una nuova struttura con un alto grado di personalizzazione, a partire dal layout di magazzino, studiato a misura di specifiche esigenze. La piattaforma è suddivisa in due impianti principali: circa 30.000 mq sono dedicati al secco e ulteriori 6.000 mq al fresco e all'ortofrutta. Internamente, il magazzino dispone di una superficie di 19.000 mq equipaggiata con scaffalature intensive porta pallet - fornite da Dalmine LS - organizzate in altezza su 5 livelli di stoccaggio e picking per una capacità complessiva di 45.000 posti pallet. Questa soluzione ci ha assicurato uno sfruttamento razionale degli spazi, unito all'ottimizzazione delle operazioni svolte grazie a una flotta di carrelli elevatori elettrici. Si tratta di una flotta di oltre 100 mezzi, a marchio Jungheirich, dotati di batterie al litio di ultima generazione così da coniugare efficienza, sicurezza e sostenibilità. Tre pilastri fondamentali del nostro modo di concepire la logistica e che hanno trovato perfetta risonanza nella visione di New FDM. Il flusso informativo è gestito tramite WMS, interfacciato con un

New FDM - Gruppo Radenza

La New FDM Spa fonda le sue radici nella profonda passione posta dal suo fondatore, Salvatore Radenza, nel mondo della distribuzione di prodotti di largo consumo; tale passione, successivamente trasmessa ai figli, unitamente alla ferma convinzione che solo l'attenzione ed il rispetto delle persone possano generare un valore aziendale duraturo, hanno consentito alla società di divenire, nel tempo, uno dei maggiori player nel contesto economico dell'intera regione Sicilia, con la prospettiva, nel breve periodo, di consolidare tale presenza senza perdere di vista, in ogni caso, quei principi e quei valori che hanno garantito tale sviluppo. L'amministratore delegato del gruppo è Danilo Radenza.

Per capire meglio la realtà New FDM Spa, la quale, ricordiamo, opera in Sicilia come Concessionario in esclusiva del Marchio/Insegna CRAI, risulta necessario sintetizzare alcuni valori aziendali:

Fatturato anno 2020: 450 Mil/Euro
Numero dipendenti occupati: circa 850
Patrimonio Netto della società: 33 Mil/Euro circa
Quota di mercato Nielsen canale IPER -SUPER -LIS regione Sicilia: circa 14,5%
Reti di punti di vendita di proprietà: circa 50
Punti vendita Affiliati: circa 300



Uno dei punti di forza del nuovo hub è il fatto di essere aperto al cambiamento e alla crescita. Potenzialmente, infatti, il nuovo CeDi ha una capacità produttiva di 35.000.000 colli/anno

sistema di voice picking voce-CE di ITworks – integrato in modalità veicolare direttamente sui carrelli elevatori - scelto per assicurare le mani libere agli operatori ed evadere gli ordini con maggiore celerità e aumentare il livello di servizio. Le tecnologie implementate e le soluzioni operative adottate ci consentono di gestire un flusso di consegna piuttosto teso”.

Tecnologie che non mirano solo all'efficienza logistica, ma anche alla sostenibilità: il magazzino, infatti, è dotato di impianto fotovoltaico che rende energeticamente autonomo l'edificio alimentando gli impianti con energia pulita. In più, sono stati adottati sistemi di illuminazione intelligenti a risparmio energetico con sistema di attivazione al passaggio dell'operatore e il polo è predisposto con colonnine per la ricarica di mezzi elettrici.

La chiave per affrontare la complessità

“L'attività svolta per New FDM ha un alto livello di complessità da gestire”, non esita ad ammettere Spampinato, “una sfida logistica che si rinnova ogni giorno. Il polo di Catania, infatti, opera quotidianamente su due turni 6 giorni su 7 al servizio dei punti vendita

situati in tutte le province siciliane, diversi per ubicazione, metrature ed abitudini d'acquisto. Ciò implica un'attività di prelievo molto impegnativa, con una densità molto bassa, vicina ad un collo per riga d'ordine. La preparazione di una spedizione implica, quindi, percorsi di picking mediamente molto lunghi, anche oltre i 4km, lungo corridoi di picking che possono contare anche più di 250 differenti referenze! Una situazione che sarebbe stata insostenibile senza l'adozione di specifiche strategie di ottimizzazione, a partire dalla corretta allocazione dei prodotti in base a categoria merceologica, frequenza di prelievo, impilabilità e peso”.

A ciò si somma la forte variabilità legata a picchi stagionali – con

punte più alte nei mesi estivi, legati agli afflussi turistici – e l'incertezza e volatilità vissute nei mesi della pandemia che hanno privato di significato gli anni di stici consolidati, dal punto di vista dei consumi. “L'essere all'interno di un polo logistico integrato - con più clienti attivi in differenti settori – per i quali gestiamo non solo l'handling, ma anche i servizi di trasporto - ci consente di gestire le risorse con flessibilità e affrontare al meglio la marcata variabilità dei volumi”, sottolinea Spampinato.

“È questo un vantaggio che riscontriamo ogni giorno”, interviene a confermare Spadaro, “e che ha acquisito ancor più valore adesso che dobbiamo gestire gli effetti della pandemia che ha reso ancora più critica l'attività previsionale. In più, speriamo di dover gestire gli effetti della ripresa, con il tanto agognato ritorno alla normalità, almeno per quanto riguarda il turismo”.

Guardare insieme nella stessa direzione

“Credo che il percorso fin qui fatto insieme abbia dimostrato il valore che si può sviluppare scegliendo un modello di logistica collaborativa e questo successo traccia la rotta per gli sviluppi futuri. Già oggi stiamo

Tutti i numeri del polo New FDM a Catania

29.000 mq	la superficie coperta complessiva del CeDi
19.000 mq	la superficie dell'area scaffalata
45.000	i posti pallet per il secco, organizzati su 5 livelli di stock
3.500	posti pallet per il fresco
37 baie	le di carico/scarico
11,5	altezza sotto trave
2,5 mega	la capacità produttiva dell'impianto di fotovoltaico
100	i carrelli di ultima generazione attivi nel magazzino
220	posti di lavoro generati tra deposito ed indotto
340	punti vendita

valutando nuove possibili ottimizzazioni, anche con l'integrazione di nuove tecnologie” rivela concludendo Franco Spampinato.

È d'accordo Giuseppe Spadaro: “Siamo una realtà molto dinamica che ha saputo cogliere tutte le opportunità offerte dal mercato e che è pronta ad affrontare nuove sfide. Per il futuro, per quanto riguarda la logistica, guardiamo con interesse all'automazione e ai possibili scenari che si potranno con essa

abilitare. Puntiamo, in più, a sviluppare l'omnicanalità e tra le possibilità al vaglio per spingere l'e-commerce vi è la realizzazione di un dark-store dedicato per servire le aree ad alta densità. Le dimensioni del nuovo deposito ci permetteranno uno sviluppo muscolare importante: una garanzia per affrontare prossimo triennio con serenità ed essere pronti a reagire alle sfide che il futuro ci presenterà, in squadra con i nostri partner”. ■

“

Coniugare
esperienza
e innovazione
per sviluppare
valore ”



Fai del tuo marchio la marca del tuo cliente

Lavoriamo sulla personalità delle aziende.
Le rendiamo riconoscibili, distinguibili, uniche.

Siamo un'agenzia di comunicazione specializzata nel settore trasporti e logistica.
Offriamo servizi di branding e marketing comunicativo ad aziende che operano nel mercato B2B.