generix GROUP

COLLABORATE » ACCELERATE

GUIDA al TMS Edizione 2022

Scegliere la soluzione adatta ad ottimizzare la gestione del trasporto

Gartner®

La soluzione Generix nel

TMS Magic Quadrant

2022

Sommario

SOMMARIO

Editoriale 3

Prefazione 4

Capitolo 1
Comprendere il mercato del TMS e le offerte disponibili 5

Capitolo 2
Le leve di performance del TMS per i caricatori 7

Capitolo 3
I vantaggi legati all'implementazione di un TMS 10

Capitolo 4
I criteri imprescindibili per scegliere il TMS più adatto alle proprie esigenze 16

Capitolo 5
La messa in opera tipo 25

Conclusioni 28

Editoriale

Il trasporto contribuisce oggi alla creazione di valore e alla performance economica delle aziende.
In un contesto caratterizzato da una complessità crescente dei flussi e da promesse di consegna fatte a clienti sempre più esigenti, **la gestione dei trasporti è diventata un'attività strategica.**
La richiesta di flessibilità da parte del consumatore finale sottolinea costantemente per le aziende l'importanza di reinventarsi e di ripensare il trasporto per restare competitivi.

Per ottimizzare le loro operazioni, produttori e distributori possono avvalersi dei vantaggi offerti dai sistemi TMS (Transport Management System), scegliendo la soluzione maggiormente adatta alle esigenze della loro azienda e che consentirà di ottenere la massima efficienza nel lungo periodo.

Il ventaglio delle soluzioni in grado di agevolare la gestione del trasporto è ampio e variegato, in termini sia di ambito funzionale che di modalità di utilizzo (SaaS – Software as a Service oppure licenza).
Senza dimenticare che il TMS è lo strumento che dispone del perimetro di azione più esteso, dalla definizione dell'organizzazione del trasporto all'invio di alert in caso di slittamento delle operazioni o di imprevisti.

Identificare chiaramente la soluzione che risponderà alle esigenze correnti e future può risultare quindi complesso ed è proprio per questo motivo che abbiamo realizzato questa guida, analizzando il mercato dei TMS e le specificità di questo tipo di soluzione.

Come selezionare lo strumento che risponderà agli obiettivi di business? Come avere la certezza di una soluzione in grado di soddisfare tutte le esigenze? E come essere sicuri di sfruttare al massimo i vantaggi della tecnologia, ottimizzare il budget di trasporto e migliorare la qualità del servizio offerto ai clienti?

Questa guida propone un **metodo standard per scegliere il TMS più adatto**, basandosi su criteri di selezione obiettivi, dalla copertura funzionale della soluzione alla capacità del vendor di supportarne l'implementazione.
Un approccio che contribuirà parimenti, ci auguriamo, a gestire il cambiamento a livello aziendale.

Isabelle Badoc, Product Marketing Manager, Generix Group

Prefazione

Il trasporto non è più una semplice commodity: oggi l'industria e la distribuzione organizzata lo considerano una leva strategica essenziale, avendo compreso che l'ottimizzazione di questa attività può **accrescere la soddisfazione del cliente e preservare i margini commerciali.**

L'emergenza sanitaria ha poi fatto evolvere il ruolo della logistica ponendolo al centro delle sfide economiche e industriali. Se da un lato si è osservato un consumo elevato da parte delle famiglie nel settore agroalimentare e nella grande distribuzione, altri comparti hanno subito pesanti battute d'arresto che hanno influito sui trasporti aerei e marittimi. Sono quindi emerse nuove sfide: mancanza di visibilità, in particolare a livello internazionale, necessità di flessibilità, accelerazione della digitalizzazione e rilocalizzazione delle produzioni (reshoring) in Europa. Oggi più che mai, **la resilienza della supply chain** è determinante per riuscire a consegnare i prodotti giusti, nel luogo giusto e nel momento giusto.

Questa affermazione è ancora più vera e rilevante di fronte a un incessante aumento della complessità dei flussi e a un innalzamento del livello delle aspettative dei consumatori: strategie omnicanale, fornitori e clienti sempre più distanti dal punto di vista geografico, tracking merci e invio delle informazioni sullo stato di avanzamento degli ordini ai destinatari...

Con la digitalizzazione in pieno sviluppo, i vecchi documenti cartacei o le tabelle Excel non rappresentano più un'opzione, mentre le soluzioni tecnologiche disponibili sono numerose e portano con sé molteplici possibilità modulabili. Non resta dunque che compiere la scelta corretta, considerando attentamente alcuni spunti di riflessione.

- **Comprendere il mercato con le diverse soluzioni disponibili** e le specificità del TMS rispetto ad altri sistemi progettati per i caricatori
- **Conoscere i campi d'azione delle soluzioni e i vantaggi** che si possono ottenere
- **Utilizzare i criteri di selezione corretti** per operare una ricerca quanto più possibile oggettiva
- **Seguire un approccio strutturato** per trarre vantaggio da una soluzione TMS adatta ai propri obiettivi

Questa guida al TMS vuole essere proprio questo, uno strumento a supporto della vostra scelta e della realizzazione del vostro progetto.

Capitolo 01

Comprendere il mercato del TMS e le offerte disponibili

Sotto l'acronimo TMS sono raggruppate diverse soluzioni eterogenee e molte di esse, se inizialmente rispondevano a esigenze ben specifiche, sono poi andate arricchendosi di nuove funzionalità. Alcune presentano delle similitudini tra loro, ma non si possono tutte considerare veri e propri TMS. Vediamo innanzitutto alcuni esempi di soluzioni che non dovrebbero essere incluse in questa categoria.

- **Le stazioni di carico o le aste,** la cui missione principale consiste nel garantire la comunicazione tra cliente e fornitore.

- **Le soluzioni di ottimizzazione dei giri,** finalizzate a definire itinerari di consegna che minimizzino i chilometri percorsi nel rispetto degli obiettivi del livello di servizio.

- **Le soluzioni di tracciabilità** in grado di centralizzare, tramite un sistema unico, le informazioni sugli stati di avanzamento delle consegne degli ordini da parte dei fornitori in tempo reale – con un ambito di applicazione limitato al solo trasporto.

I TMS coprono un perimetro d'azione decisamente più ampio e possono essere distinti in due macro-categorie:

- I **TMS progettati per i trasportatori,** che rappresentano uno strumento operativo e consentono ai trasportatori di ottimizzare la saturazione dei mezzi e quindi i margini commerciali (pianificazione, manutenzione, cronotachigrafo ecc.).

- I **TMS progettati per i caricatori,** che offrono a chi carica e spedisce un ampio ventaglio di funzionalità, dall'ottimizzazione dei costi alla tracciabilità, passando per la gestione delle controversie.

Di fronte a una simile varietà di soluzioni, sono soprattutto le esigenze aziendali a guidare le scelte.
In particolare, potrà essere vantaggioso implementare una soluzione modulare che consenta di gestire un progetto passo dopo passo, favorendo in primo luogo l'implementazione di moduli/funzioni per la gestione delle esigenze prioritarie, lasciando ad una fase successiva le priorità di livello più basso.

Occorrerà quindi **verificare che il sistema scelto copra un perimetro più ampio rispetto a quello riguardante esclusivamente le esigenze iniziali.** Se si pensa soltanto al guadagno immediato, infatti, c'è il rischio di non scegliere la soluzione migliore per la propria attività.

Capitolo 02

Le leve di performance del TMS per i caricatori

Un TMS permette di ottimizzare la performance di trasporto dell'azienda mediante diverse leve di azione, dalla strategia all'execution. In che modo?

Definire e gestire la strategia di trasporto

Un **TMS permette di definire le linee principali della funzione trasporto** tra cui le reti logistiche di distribuzione, la selezione dei fornitori, la gestione dei contratti di trasporto.
A seconda dei vincoli e degli obiettivi, la soluzione simula degli scenari (modalità, condivisione ecc.) fornendo all'azienda un supporto prezioso nel processo decisionale.

Mediante l'utilizzo di dashboard, consente inoltre di monitorare la performance dell'azienda su diversi parametri:

- attività,
- cliente,
- area geografica,
- prodotto,
- etc.

L'azienda può dunque contare su uno strumento utile anche per progettare le basi della struttura su cui farà affidamento quotidianamente nello svolgimento delle proprie attività.

Ad esempio
Il TMS per i caricatori elabora e mette tra loro a confronto scenari di assegnazione delle missioni ai fornitori in base a tariffe, accordi di volume, quote di mercato, qualità ecc.

Organizzare i flussi del trasporto

Una volta definite queste basi, il TMS assicura l'assegnazione dei vettori ai flussi, ottimizza i tragitti e i piani di carico, dimensionando di conseguenza la flotta.

Il sistema permette inoltre di simulare diversi scenari in termini di costi e di qualità, in modo da misurare gli impatti di un nuovo contratto, trasportatore o servizio di trasporto, tra le altre cose.

Ad esempio
Il TMS consente di confrontare facilmente tra loro schemi logistici di approvvigionamento su scala internazionale, in funzione delle prestazioni offerte dai diversi spedizionieri.

Ottimizzare le performance operative

Il TMS organizza concretamente l'invio e gestisce il controllo della fatturazione, con l'obiettivo di **ottimizzare l'esecuzione delle operazioni di trasporto** mediante:

- il raggruppamento degli ordini,
- l'ottimizzazione dei carichi e dei giri,
- l'assegnazione dei vettori agli ordini,
- il noleggio automatico,
- la gestione delle prenotazioni fissate con i vettori.

Infine, il TMS genera tutti i **documenti di trasporto** e, attraverso il **monitoraggio degli indicatori,** garantisce che le operazioni si svolgano correttamente segnalando gli adeguamenti da effettuare.

Ad esempio
Il TMS permette di monitorare il tasso di saturazione dei mezzi per determinare se vi è la possibilità di riempimenti supplementari o, al contrario, se è necessario reperire mezzi di trasporto aggiuntivi.

Monitoraggio in tempo reale delle attività di trasporto

Una volta pianificato il trasporto, è ovviamente necessario garantirne un'esecuzione efficace. Grazie al TMS è possibile **monitorare in tempo reale l'attività di trasporto** e prevedere con sufficiente anticipo eventuali malfunzionamenti che potranno essere risolti tempestivamente mediante la configurazione di diversi livelli di alert.
Parallelamente, anche **la gestione delle controversie** e della relativa documentazione viene effettuata tramite lo strumento, che permette inoltre di adeguare l'organizzazione del trasporto mediante:

- la registrazione di nuovi ordini da prendere in carico,
- la selezione di un vettore spot.

Ad esempio
Durante lo svolgimento delle operazioni di trasporto il TMS è in grado di ricalcolare il percorso e l'orario previsto di consegna, individuando un eventuale scarto rispetto alla fascia oraria inizialmente programmata. In base alle soglie di tolleranza configurate, tale scarto potrà attivare eventuali azioni correttive

Capitolo 03

I vantaggi legati all'implementazione di un TMS

L'emergenza sanitaria ha messo a dura prova il settore della logistica e reso evidente l'importanza della resilienza della supply chain. Le aziende devono effettuare nuovi investimenti per poter ridurre i costi, identificare i rischi che potrebbero influire sulla loro attività e trovare la struttura più adatta per poter rimanere efficienti. L'implementazione di un TMS porta dunque con sé una serie di benefici che consentiranno di soddisfare le diverse aspettative delle aziende. Vediamo insieme i principali vantaggi.

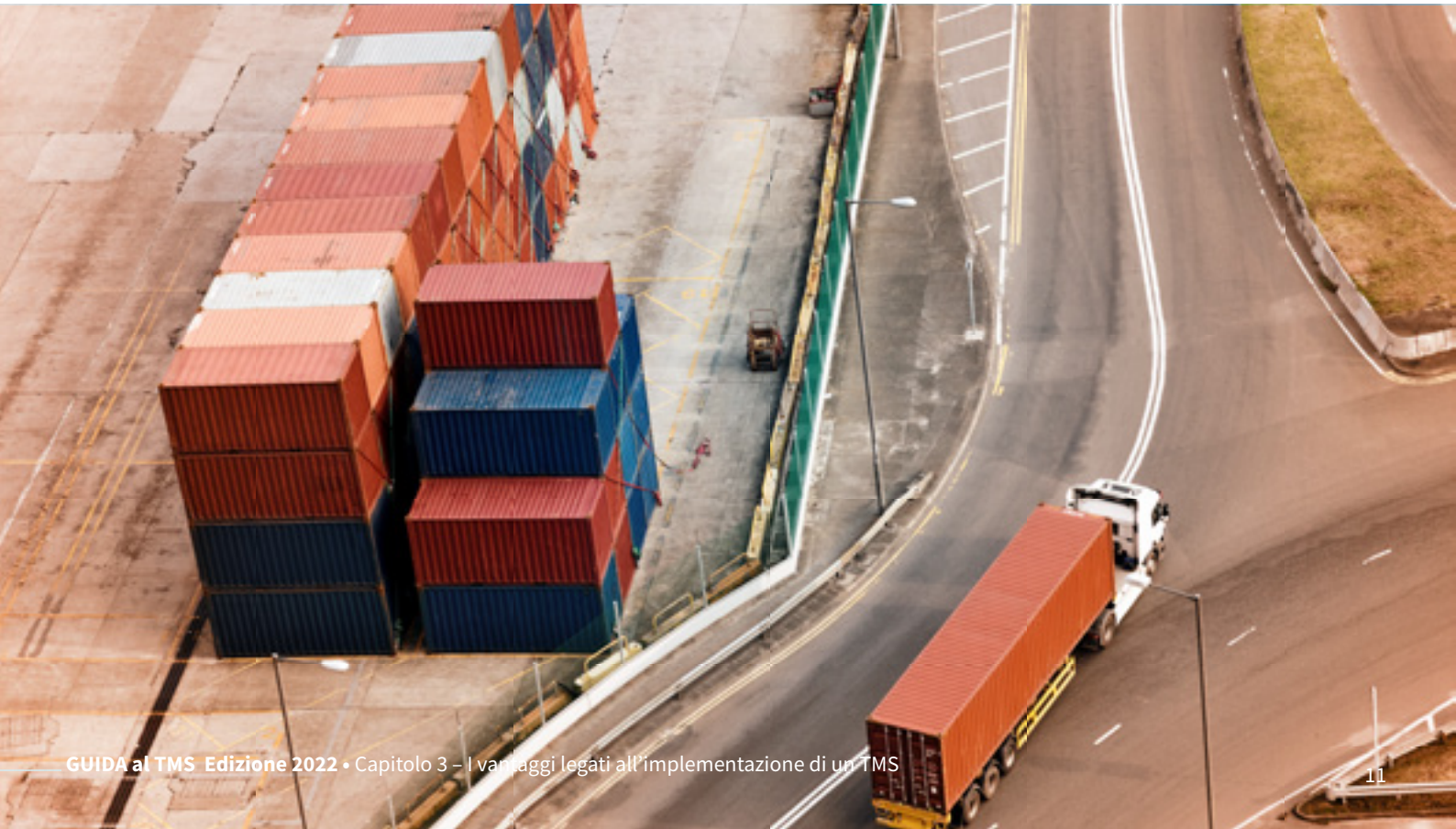
Una conoscenza precisa dei costi di trasporto

Fino a qualche anno fa non tutte le aziende erano in grado di dotarsi di un TMS per **misurare e ottimizzare adeguatamente il costo delle operazioni di trasporto**.
Potevano farlo soltanto le organizzazioni più grandi, per le quali una modesta riduzione del budget di trasporto avrebbe comunque significato un risparmio nell'ordine di milioni di euro.

Da allora, la situazione si è evoluta rapidamente grazie allo sviluppo del SaaS e del pagamento in base al consumo, tant'è che oggi è possibile avvalersi di una fatturazione per supporto o per tonnellata spedita, in modo da soddisfare meglio le effettive esigenze.

La stima dei costi non avviene più a livello macro, senza possibilità di individuare le aree di miglioramento prioritarie su cui intervenire. Indipendentemente dalle loro dimensioni, le aziende possono dotarsi di un TMS e beneficiare di report che permetteranno loro di:

- comparare nello specifico le spese effettivamente sostenute con quelle messe in preventivo,
- simulare gli effetti dell'introduzione di nuovi flussi,
- ricavare con precisione i costi del trasporto in base a griglie predefinite (cliente, prodotto, consegna ecc.),
- seguire l'evoluzione dei costi,
- soprattutto, assegnarli con estrema esattezza.



L'ottimizzazione del budget di trasporto

Oltre alla conoscenza dei costi, che rappresenta un prerequisito, il TMS permette di ottimizzare il budget del servizio di trasporto agendo su tre leve: il costo del trasporto stesso, il controllo della fatturazione e il costo amministrativo della gestione delle operazioni di trasporto.

Il costo del trasporto

L'ottimizzazione dei giri e dei carichi aiuta quotidianamente gli operatori a svolgere le diverse attività, potendo essi **selezionare i vettori** in base alla tipologia di servizio necessaria, alle caratteristiche volumetriche degli ordini e al costo proposto.
Ma possono anche **ottimizzare i carichi in modo da aumentare la saturazione dei mezzi**, così il numero totale di chilometri percorsi diminuisce, con una ricaduta positiva a livello dei costi.

Essere in grado di **automatizzare le chiamate dei mezzi** consente di poter contare su un maggior numero di vettori e di tariffe: in questo modo, le aziende possono fare a meno di schemi di organizzazione del trasporto predefiniti che limitano il ventaglio dei fornitori utilizzabili. Si aprono così interessanti opportunità tariffarie, in particolare con la possibilità di gestire gare d'appalto mediante la simulazione di scenari che semplificano la comparazione delle offerte ricevute a seconda delle aziende interessate. Vengono così calcolati i **costi preventivi** se si ha la possibilità di porre in competizione tra loro i diversi fornitori partendo dalle basi definite.

Gli importi di fatturazione del trasporto possono così essere ridotti, fermo restando la necessità di verificare che quanto fatturato dai vettori corrisponda realmente ai flussi operati e alle prestazioni effettivamente erogate.

Il controllo della fatturazione

Una volta ricevuta la fattura del vettore, il TMS permette di verificarne in modo automatico l'importo applicando le tariffe negoziate ai flussi realmente operati.

Sarà quindi possibile **tenere sotto controllo con precisione gli importi da corrispondere ai fornitori**, evitando qualunque spesa non dovuta.

Grazie alla funzionalità per la prefatturazione, le attività di controllo inoltre possono essere quasi eliminate: la soluzione, infatti, è in grado di indicare al vettore la fattura che il cliente si aspetta di ricevere.

Il costo amministrativo della gestione delle operazioni di trasporto

L'automatizzazione della creazione dei giri di consegna consente di ridurre i budget delle operazioni di trasporto. Inoltre, attraverso il controllo delle fatture, come dicevamo sopra, si è certi di pagare esattamente quanto dovuto per le prestazioni effettuate.

Vi è poi un altro tipo di vantaggio economico derivante dall'adozione di tali ottimizzazioni: un risparmio amministrativo reso possibile dalla semplificazione e dall'**automatizzazione di alcune attività**.

Un TMS permette, in effetti, di elaborare volumi maggiori senza tuttavia dover aumentare il numero degli addetti. Affrancate da oneri che comportano un inutile dispendio di tempo e sono privi di un reale valore aggiunto, le risorse preposte alla gestione del trasporto possono finalmente dedicarsi alle vere sfide del settore: risolvere i problemi operativi, rispondere ai clienti, gestire i casi specifici ecc.

NOTA

Il potenziale di un TMS è ancora più rilevante se si sta valutando di passare da un modello organizzativo in cui il trasporto viene gestito in modo autonomo da ciascun sito a un modello che prevede invece la gestione centralizzata di questo servizio.

Miglioramento della qualità del servizio offerto ai clienti

L'implementazione del TMS mira inoltre a offrire una migliore gestione dei processi di approvvigionamento e di distribuzione. A questo scopo, la soluzione agisce sul recupero delle informazioni e sulla comunicazione con i sistemi informativi esterni.

Il monitoraggio delle operazioni

Le nostre abitudini di consumatori digitali si estendono ormai anche all'ambito professionale: il monitoraggio delle spedizioni è diventato un prerequisito nelle transazioni B2B per tutte le fasi dell'instradamento merce.

Si tratta di uno dei punti di forza dei TMS che propongono un'offerta di visibilità globale sulla supply chain, end-to-end: consentono infatti di monitorare tutte le operazioni, dall'uscita dallo stabilimento fino alla consegna della merce presso i clienti finali.

A ogni tappa, le operazioni vengono **monitorate in tempo reale** e, mediante l'adozione di sistemi di alert, è possibile reagire rapidamente in presenza di un problema. Nel caso di una controversia o di un guasto, ad esempio, la risoluzione può essere gestita facilmente.

Queste soluzioni favoriscono **la puntualità degli approvvigionamenti e delle consegne**, perché permettono di far fronte con rapidità alle oggettive difficoltà in cui possono venirsi a trovare i trasportatori nel corso di una missione.

L'integrazione con la supply chain della filiera

Il corretto funzionamento di un TMS è condizionato dal suo livello di integrazione con i sistemi informativi esterni all'azienda, quelli cioè dei fornitori, dei trasportatori, dei clienti ecc.

Il compito dei **moduli di monitoraggio degli ordini** dei TMS (*Order Tracking*), è di interfacciarsi con l'ecosistema per recuperare i dati, raffrontarli tra loro, inviare alert e consentire la visualizzazione di sintesi.

La gestione documentale offerta dal TMS consente altresì di:

- generare documenti a partire dall'applicativo – ordini di trasporto, prefatture ecc.
- ricevere e archiviare documenti – fatture, documenti doganali ecc.

Una migliore collaborazione con i vettori

La collaborazione con i vettori dev'essere ottimale. Oltre alle operazioni di quotazioni spot o borse di carichi, i portali collaborativi che si basano sui TMS consentono di **semplificare gli scambi** tramite:

- l'organizzazione delle prenotazioni,
- il track & trace,
- la gestione dei documenti.

Con l'accelerazione della "uberizzazione" del trasporto merci, l'interesse in una soluzione che faciliti l'accesso ai piccoli vettori assume ancora più valore. Il TMS, infatti, consente di beneficiare di livelli di servizio identici a quelli che si potrebbero ottenere con i grandi fornitori: tracciabilità, informazioni sugli orari previsti di arrivo e di consegna, visibilità per i clienti...

Coordinamento operativo con il magazzino

Vincolando il WMS per la gestione del magazzino al TMS, è possibile ottenere un migliore coordinamento operativo tra la logistica e il trasporto.
Il WMS esegue infatti la preparazione in funzione del piano di trasporto definito dal TMS e degli stock disponibili.

Dal canto suo, **il TMS organizza il carico in funzione dei supporti che verranno utilizzati in magazzino** e sarà in grado di stimare il numero di furgoni necessari, mixare efficientemente i prodotti e ottimizzare le spedizioni.

Impegno ecosostenibile

Analogamente alla conoscenza dettagliata dei costi, il TMS rende possibile la **misurazione delle emissioni di anidride carbonica generate dalle operazioni di trasporto**.

Ciò costituisce la prima fase di qualunque percorso volto alla sostenibilità ambientale e consente di dare visibilità ai clienti sulle emissioni di CO2 correlate alla consegna degli ordini in base alle modalità di trasporto utilizzate.

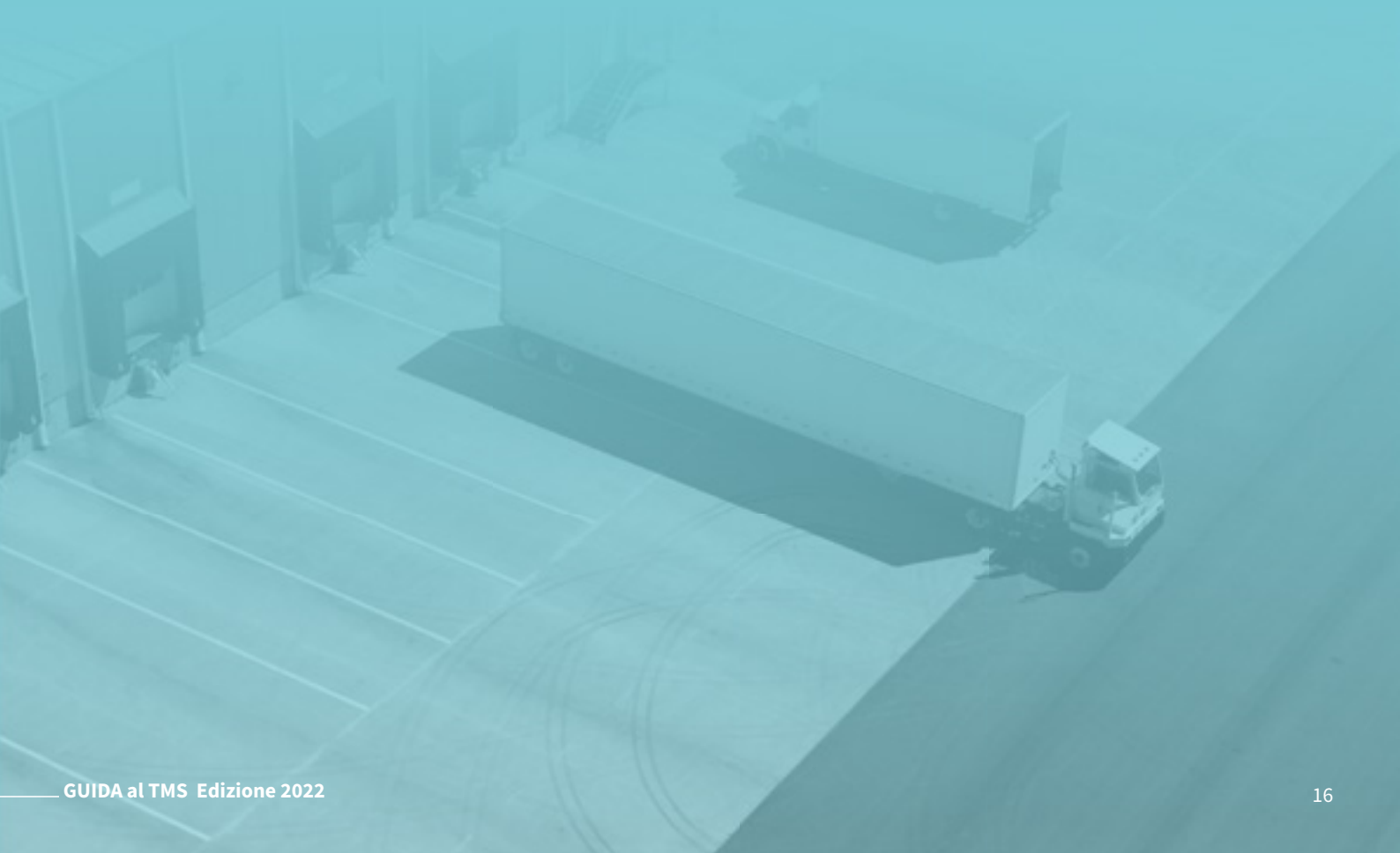
L'ottimizzazione dei giri si traduce in un miglioramento dei livelli di saturazione dei mezzi e logicamente in una riduzione dei chilometri percorsi, ovvero meno furgoni in circolazione sulle strade, con conseguente limitazione dell'impatto ambientale.

NOTA
La riduzione delle emissioni di CO2 è uno degli obiettivi che è possibile favorire nelle fasi di simulazione dei processi target.

Capitolo 04

I criteri imprescindibili per scegliere il TMS più adatto alle proprie esigenze

I vantaggi che si possono ricavare da un TMS sono quindi numerosi, ma come assicurarsi di scegliere la soluzione più idonea alle proprie esigenze nel rispetto del budget stanziato dall'azienda? Considerate le numerose offerte disponibili, la questione è complessa e le sfide sono tante. Ai fini di un'analisi oggettiva, bisogna quindi vagliare alcuni criteri imprescindibili relativi sia alla soluzione sia al vendor che la propone.



I criteri relativi alla soluzione

Privilegiare una soluzione consolidata da tempo può ovviamente rivelarsi una buona scelta. Questo consente di sfruttare una piattaforma solida, collaudata su un gran numero di progetti e in grado di evolversi in funzione dei feedback forniti dai vari utenti. Oltre a questo, è tuttavia importante considerare altri criteri.

La ricchezza funzionale

Sarà opportuno assicurarsi che la soluzione individuata consenta di affrontare le problematiche inerenti al trasporto sotto molteplici aspetti (costo, qualità, collaborazione ecc.) e, soprattutto, di raggiungere gli obiettivi specifici dell'azienda.

Considerato che il trasporto si evolve rapidamente, il TMS dev'essere in grado di rispondere alle nuove sfide, tra le quali assume particolare importanza la visibilità sulla supply chain estesa. I player end-to-end che partecipano ai processi aziendali sono numerosi (fornitori, operatori logistici, noleggiatori, vettori e relativi subfornitori, clienti ecc.), per cui la soluzione deve garantire una visione complessiva sull'intera supply chain e la possibilità di interfacciarsi con tutti gli stakeholder.

Occorrerà quindi fare attenzione a scegliere una soluzione all'avanguardia in termini di innovazione, in grado di stare al passo con le future evoluzioni del mercato.

La modularità dell'offerta

Esiste un elemento strettamente connesso alla ricchezza funzionale a cui si è accennato in precedenza: la modularità dell'offerta.
Anziché installare subito tutte le funzionalità, può essere opportuno dare la precedenza all'implementazione di quei moduli che risponderanno alle principali problematiche dell'azienda e che le consentiranno di registrare più rapidamente i primi guadagni, giustificando gli investimenti effettuati.

Potrebbe ad esempio essere utile avviare il TMS su alcune esigenze prioritarie quali:

- la prefatturazione, per evitare gli errori di fatturazione
- la ripartizione dei costi, in modo che la direzione amministrativa e finanziaria possa integrare il trasporto nella propria contabilità generale;
- l'ottimizzazione del riempimento dei mezzi, per ridurre i costi delle operazioni.

Per poter procedere in tal modo occorrerà scegliere una soluzione modulare, che consentirà da un lato di accelerare i tempi della messa in opera e dall'altro di pagare solo ed esclusivamente i moduli realmente utilizzati.

SPUNTO DI RIFLESSIONE

Sarà opportuno non soffermarsi solo su queste prime funzionalità, ma verificare che il TMS prescelto possa fornire ulteriori leve di risparmio, quand'anche l'implementazione di queste ultime non fosse una priorità a breve termine. Insomma, ancora una volta occorrerà fare attenzione alla ricchezza funzionale della soluzione prescelta e alla sua scalabilità nel tempo

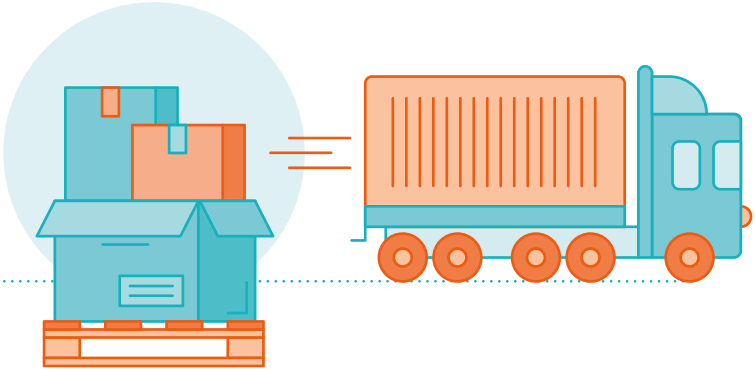
Adattabilità della soluzione

Il livello di standardizzazione della soluzione è importante. È il frutto di adattamenti e di ottimizzazioni apportati al sistema nel corso dei vari progetti e sviluppi.

Ciascuna azienda ha tuttavia le proprie specificità legate al settore di attività, alla propria storia e organizzazione: occorrerà quindi **adottare una soluzione che possa gestire tutte le specificità rilevate**.

Il TMS prescelto deve quindi essere adattabile e fornire flessibilità all'azienda al fine di evitare che una modifica troppo rapida dei processi operativi comprometta la riuscita del progetto.

Parimenti, sarà opportuno scegliere **uno strumento aperto all'ecosistema**, che non ponga vincoli di partnership esclusive con altre soluzioni. Ciò sarebbe limitante, dal momento che non esiste un sistema in grado di collegare tutte le modalità e tutti i vettori su tutti i perimetri geografici, ed è quindi evidente l'opportunità di trovare un TMS in grado di integrarsi alle soluzioni che si desidera conservare.



Modalità di trasporto e perimetro geografico

Ovviamente, la soluzione scelta deve consentire di coprire:

- i **tipi di flusso** legati all'attività dell'azienda,
- le **modalità di trasporto** operate,
- il **modo in cui viene gestito il trasporto** (noleggio al 100% o mix con la propria flotta),
- il **perimetro geografico** su cui opera

Ancora una volta, ciò riguarda sia il presente sia il futuro: ad esempio, un'azienda che desideri mettere in piedi una politica di approvvigionamento in Asia o lo sviluppo delle esportazioni verso il Nord America dovrà ovviamente aver esplicitato queste sue esigenze al momento della ricerca del TMS.

Nei flussi internazionali, gli aspetti relativi alla gestione delle relazioni con gli spedizionieri, alle dogane, alla tracciabilità delle operazioni di trasporto e al multimodale (via aerea, su ferro, via mare con pre e post instradamento delle merci) rappresentano prerequisiti fondamentali.

Nel far fronte alla complessità di una **logistica sempre più internazionale**, l'utilizzo di un TMS assume tutto il suo valore, in particolare da un punto di vista tattico: consente infatti di simulare i costi e di identificare la soluzione migliore in funzione delle esigenze dei caricatori, comparando le prestazioni dei diversi spedizionieri. Senza un ausilio di questo tipo per un caricatore è estremamente complesso, se non impossibile, effettuare valutazioni di tale portata.

Il TMS consente quindi di uscire da una gestione a "scatola chiusa" e di arrivare a "mettere in discussione" ciò che viene proposto da un fornitore in termini di organizzazione delle proprie spedizioni. Si potrà allora prevedere di proporre a quest'ultimo l'applicazione di un Incoterm diverso (ad esempio franco fabbrica) più vantaggioso in termini di costo totale reso.

Infine, se oltre al noleggio classico si impiega in parte una flotta propria, sarà necessario assicurarsi che il TMS permetta di arbitrare in modo intelligente i mezzi, utilizzando ad esempio un sistema di quote.

L'ergonomia

Sempre nell'ottica di far sì che gli utenti finali, interni o esterni all'azienda, riescano a **padroneggiare realmente la soluzione, l'ergonomia** del TMS riveste una notevole importanza. Ormai avvezzi all'uso quotidiano di soluzioni informatiche dal design user-friendly, gli utenti si aspettano gli stessi livelli di **confort** e di **semplicità** dagli strumenti che impiegano professionalmente. Tale ergonomia potrà essere convalidata al momento della realizzazione del POC (Proof Of Concept).

Contemporaneamente, grazie alla ricchezza della configurazione e al grado di automatizzazione delle regole di gestione, questa ergonomia permette di analizzare la produttività amministrativa offerta dalla soluzione. Nello specifico, sarà necessario assicurarsi di non mantenere contemporaneamente dei file Excel (ad esempio, per calcolare la ripartizione dei costi).

I costi

Stimare il costo totale di un progetto non è certo una questione di poco conto.
In modalità licenza, oltre alle spese di acquisizione della soluzione, è opportuno prendere in considerazione un certo numero di costi ricorrenti legati all'infrastruttura, agli aggiornamenti ecc.
In modalità **SaaS** (Software as a Service), di contro, l'utilizzo della soluzione si paga al consumo, con tutti i costi già inclusi (abbonamento, manutenzione, aggiornamento ecc.). In un certo senso, si noleggia **un servizio "tutto compreso"**.

È importante comparare le soluzioni disponibili in licenza e quelle in SaaS includendo parametri simili e onnicomprensivi, altrimenti si rischia di non realizzare dei raffronti pertinenti. Anche i costi andranno considerati su una durata idonea di utilizzo del TMS.

NOTA
Uno dei vantaggi del SaaS sta nella sua flessibilità, che permette alle aziende di calcolare il consumo del servizio rispetto alle proprie esigenze effettive.

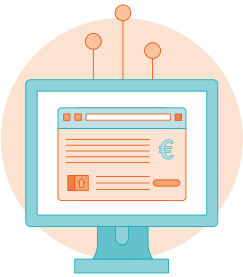
Capacità di integrarsi negli ecosistemi informativi in uso

Il trasporto è un anello della supply chain che fa parte di un sistema di processi, gestiti sia internamente che esternamente all'azienda. Da questo punto di vista, il SaaS facilita enormemente l'integrazione del TMS nell'ecosistema informativo esistente.
Un TMS che abbia già dimostrato di potersi interfacciare con i principali ERP permette **un risparmio di tempo e un beneficio in termini di sicurezza** durante l'implementazione della soluzione.
Il caricatore potrà quindi sin da subito sfruttare le interfacce standard esistenti e le specifiche dettagliate già compilate dal vendor. Dal canto suo, il dipartimento IT potrà basarsi su queste ultime per far comunicare l'ERP con il futuro TMS.

Il SaaS (Software as a Service)

Spese di gestione (OPEX) anziché di investimento (CAPEX), costo in base al consumo effettivo, abbonamento a un servizio “tutto incluso”, semplicità di implementazione: i punti di forza del SaaS, rispetto alla modalità licenza tradizionale, sono notevoli. La soluzione prescelta dovrà quindi offrire questa possibilità.

I vantaggi del SaaS



Il **pagamento in base al consumo** è particolarmente adatto alle aziende la cui attività può subire fluttuazioni (forte crescita e/o stagionalità).

È possibile **sollevare l’area IT dell’azienda dalla gestione delle problematiche inerenti all’architettura**, alla scelta e alla gestione dell’hosting: ci si abbona a un servizio ed è responsabilità del vendor della soluzione fornire il livello di performance promesso, spesso definito tramite SLA (Service Level Agreement).

La soluzione può essere **implementata molto rapidamente**, senza alcuna necessità di installazione sulle infrastrutture aziendali. Tutto avviene tramite un semplice accesso Web.

Se tali vantaggi non sono intrinseci alla piattaforma TMS di per sé, è pur vero che la gestione del trasporto mediante una soluzione in cloud offre tutta una serie di vantaggi che rende assai allettante l’adozione della modalità SaaS.
Si tratta inoltre della modalità da privilegiare affinché gli applicativi possano comunicare in modo dinamico tra loro, mediante API e web service.
Il SaaS rappresenta la soluzione migliore per operare in maniera efficace in una supply chain end-to-end con visibilità a 360°.

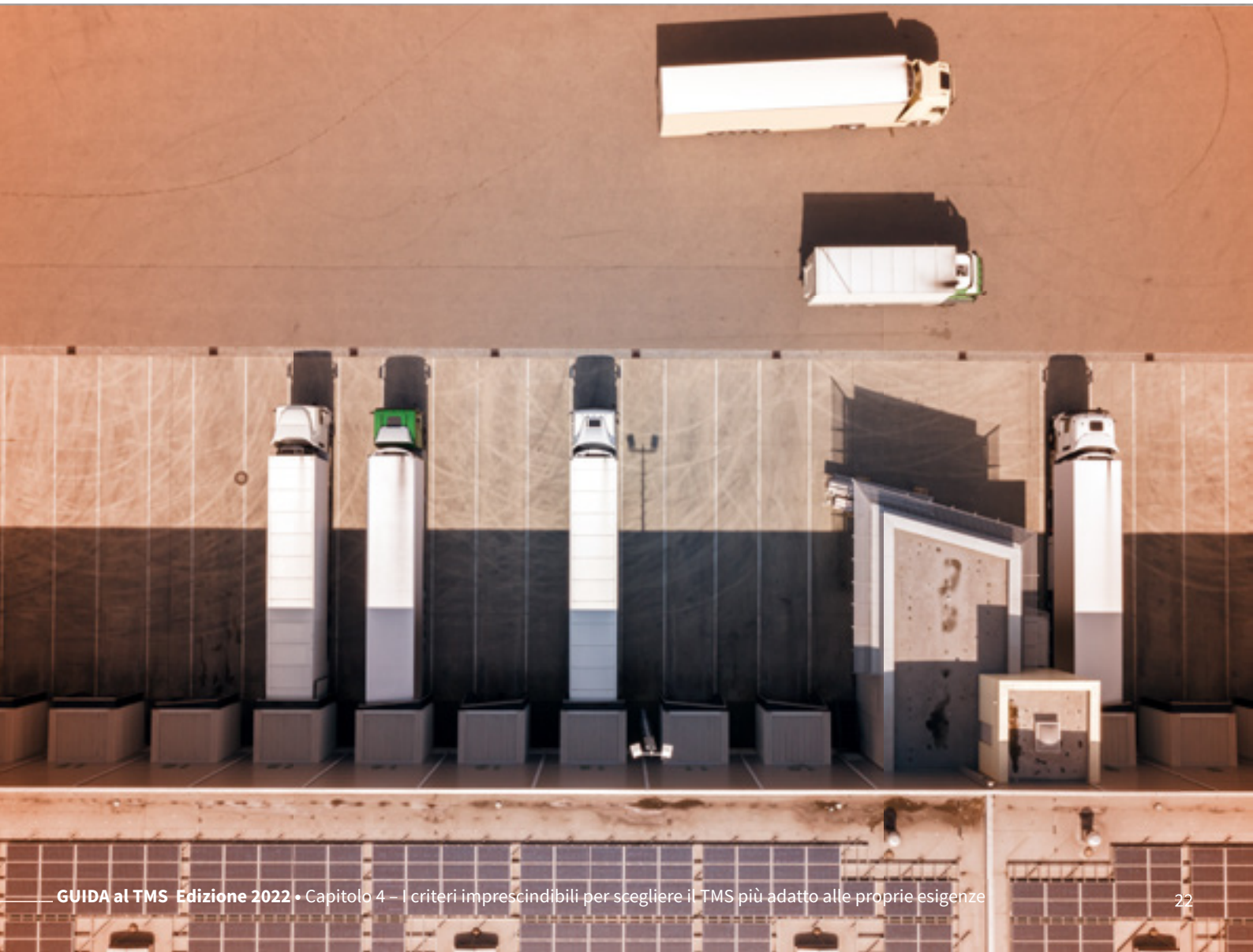
Le altre soluzioni del vendor rispetto al magazzino

Il limite tra ciò che compete al magazzino e ciò che compete al trasporto è spesso molto sottile. Il TMS può ad esempio integrare moduli di **Yard Management** volti a organizzare l'attività delle banchine in base ai dati provenienti dalle due funzioni. Il TMS può arrivare anche a integrare veri e propri processi di magazzino.

Scegliendo un vendor che offre soluzioni sia **WMS** che **TMS**, ci si assicura:

- la gestione globale dei processi,
- la conoscenza precisa di ciò che avviene nel magazzino,
- gli impatti di quest'ultimo sul trasporto.

La performance degli scambi e l'allineamento dei dati tra i sistemi di gestione del trasporto e del magazzino sono naturalmente favoriti, il che consente, inoltre, di assicurare pianificazioni di carico definite dal TMS totalmente coerenti con i supporti preparati dal magazzino.



I criteri relativi al software vendor

La scelta del TMS e la sua implementazione devono essere considerate come un progetto unico. Oltre alla performance della soluzione, le competenze del vendor sono quindi fondamentali per facilitare l'adozione effettiva dell'applicativo, tenendo conto che esse influiranno notevolmente sul successo del progetto. Vediamo insieme alcuni criteri su cui basare le proprie scelte.

Profilo

Tra i principali criteri pertinenti ci sono:
- la **solidità finanziaria**,
- il **numero di referenze**,
- l'**esperienza nel settore di attività**.

Un'esperienza di questo tipo si matura grazie all'implementazione di numerosi progetti, all'attenta definizione dei criteri di standardizzazione ed al consolidamento di una solida metodologia.

Metodologia e gestione del progetto

L'accettazione della soluzione e il suo utilizzo ottimale dipendono in particolare dalla messa in opera del progetto, che dovrà essere eseguita in modo rigoroso e discussa e concordata preventivamente, durante il processo di selezione.

La gestione del progetto deve, nello specifico, **coprire le fasi di configurazione, test, implementazione, manutenzione e supporto**.

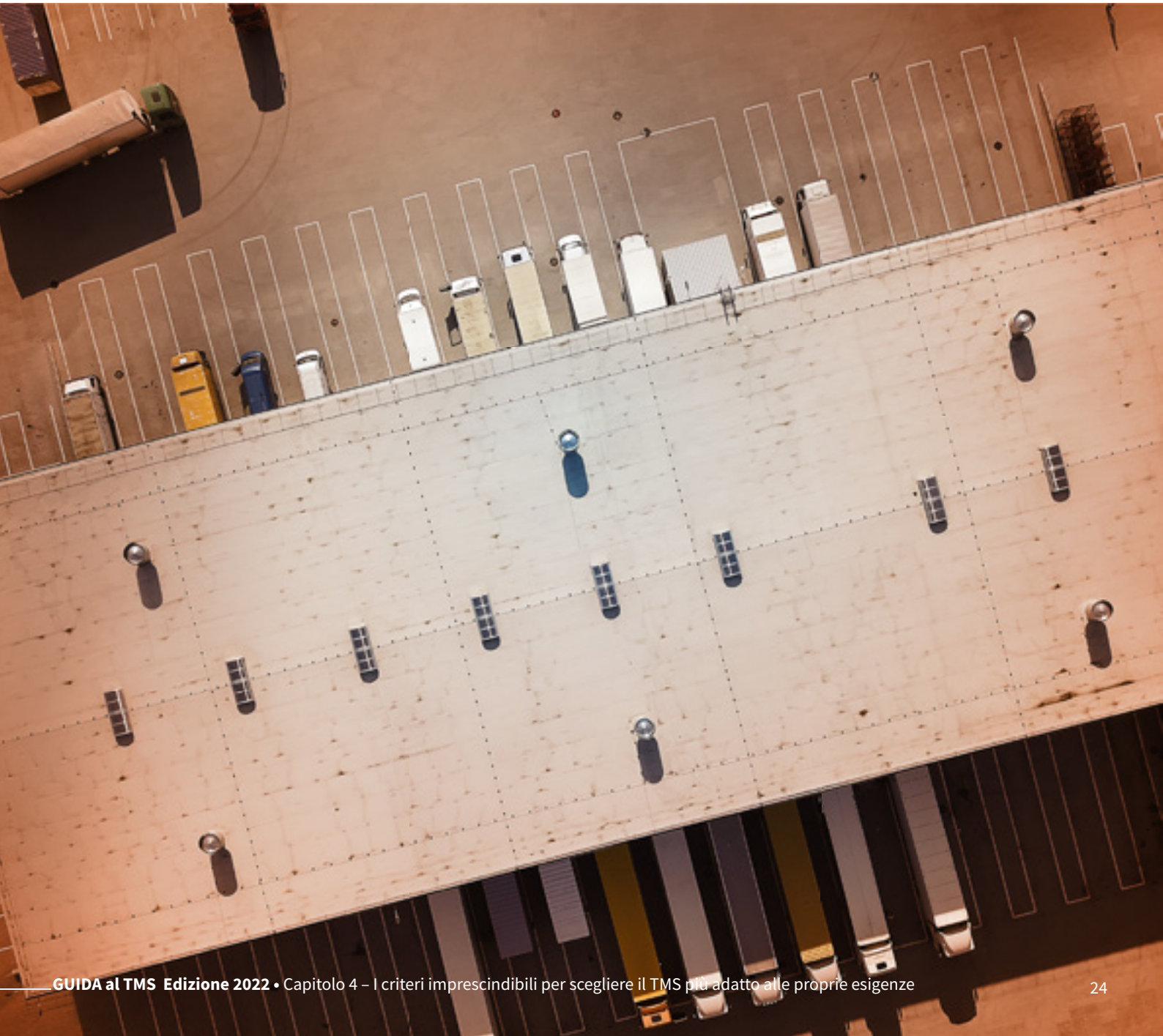
L'interesse di adottare una soluzione di mercato dovrà essere spiegato chiaramente e "venduto" ai team. In questo, la capacità del vendor di offrire un sostegno al cambiamento è determinante: tutti i player devono essere convinti del progetto e del modo in cui viene portato avanti.

Comunicazione e gestione diventano così parole d'ordine. Tutti gli stakeholder devono essere coinvolti e integrati in modo da facilitare la successiva implementazione e garantire un riscontro reale dei benefici attesi. Tra le figure coinvolte ci sono:
- gli **operatori interni** – IT, vendite, marketing, direzione e soprattutto i futuri utenti della soluzione;
- gli **operatori esterni** – dato che il trasporto si effettua di per sé al di fuori delle mura aziendali, vettori e fornitori devono essere coinvolti quanto prima in maniera che sappiano esattamente ciò di cui dovranno occuparsi.

Capacità di supporto nel post-implementazione

Una volta implementata la soluzione, il ruolo del vendor non è esaurito: vanno garantite la disponibilità dell'applicativo, l'efficienza del team di supporto, gli aggiornamenti costanti. Questo è indispensabile affinché i vantaggi legati all'adozione della soluzione non vengano meno nel tempo.

L'utilizzo di un TMS in modalità SaaS potrebbe facilitare ampiamente questa fase: l'azienda acquista un servizio e il vendor s'impegna a far sì che lo strumento renda al suo massimo potenziale.
Contestualmente, può essere interessante verificare se l'offerta del vendor include anche un catalogo di servizi aggiuntivi, come ad esempio la formazione, l'implementazione di indicatori di performance, ecc.



Capitolo 05

La messa in opera tipo

L'aspetto metodologico di gestione del progetto da parte del vendor costituisce un criterio essenziale nella scelta della soluzione. Occorrerà quindi strutturare sapientemente la messa in opera tipo.

La definizione del perimetro

Il primo passo da compiere è la definizione del perimetro delle esigenze riscontrate. Ed **è bene non limitarsi alle aspettative a breve termine**.

Infatti, se si ha necessità di adottare una soluzione che consenta di gestire rapidamente le priorità in termini di attività, si dovrà peraltro essere sicuri che il TMS selezionato sia in grado, se necessario, di **coprire un ventaglio di esigenze più ampio**. Per orientare la propria scelta nella direzione giusta, sarà opportuno proiettare le proprie aspettative oltre la mera ricerca di un beneficio immediato.

Sarebbe poi più semplice e meno costoso abilitare una funzione in un TMS che già si interfaccia con il proprio sistema ERP piuttosto che acquisire un nuovo applicativo... È quindi necessario che la soluzione scelta sia in grado di soddisfare anche le esigenze future.

Nella selezione di una nuova soluzione, si potrà anche decidere di avvalersi di una società di consulenza esterna, il cui supporto aiuterà a definire i perimetri correnti e futuri che dovranno essere coperti dal TMS.

Preparazione e presa in carico dell'implementazione

Affinché il progetto abbia successo, come dicevamo è indispensabile **coinvolgere gli utenti futuri del TMS quanto prima possibile**, ovvero sin dall'esplicitazione delle esigenze.

Ciò faciliterà l'accettazione della soluzione, in particolare se essa andrà a sostituire un prodotto in uso realizzato "su misura". Questo è l'unico modo per far sì che i vantaggi attesi si concretizzino una volta implementato il TMS.

Redazione di un capitolato e di un dossier sul ROI atteso

Piuttosto che dar voce alle aspettative dell'azienda in termini di software, il capitolato avrà come scopo essenziale quello di **mappare gli obiettivi delle varie attività e i risultati attesi**, distinguendo ciò che è imprescindibile ("must have") dalle esigenze complementari ("nice to have").

Scegliendo la modalità SaaS, non sarà necessario preoccuparsi del sistema informativo, perché sarà il vendor a occuparsi di questo aspetto: partendo dalla mappatura dei processi e dei requisiti aziendali, egli proporrà le soluzioni più appropriate.

Al capitolato dev'essere associato **un dossier sul ROI atteso**, in cui si descriveranno i vantaggi offerti dal TMS e il modo in cui esso contribuirà all'attuazione della strategia commerciale dell'azienda. Una volta avviato, il progetto servirà come riferimento interno, soprattutto nei momenti di "turbolenza" che si verificano prima o poi in qualunque attività: sarà infatti possibile consultarlo per richiamare gli obiettivi della soluzione.

Selezione dei vendor

Il mercato delle soluzioni di trasporto non è strutturato, i budget e le coperture funzionali variano da un vendor all'altro. La fase di selezione dei fornitori dovrà mettere l'azienda nelle condizioni di valutarli alla luce di alcuni parametri essenziali.

Consultazione dei vendor

La consultazione dei vendor non deve limitarsi all'invio di un capitolato, ma dovrà comprendere:

- scambi di informazioni,
- presentazioni,
- demo,
- POC,
- visite a clienti ecc.

Il numero dei criteri da considerare è importante e la qualità della fase di selezione è fondamentale per permettere all'azienda di risparmiare tempo prezioso.

Prima di arrivare a questa fase, l'ideale sarebbe costruire una griglia di valutazione multicriterio utile a confrontare in modo obiettivo le soluzioni e i vendor. Tale griglia permetterà inoltre ai diversi membri del team di selezione di discutere a partire da una base comune.

Conclusioni

Per gestire efficacemente l'implementazione di un TMS è necessario **collocare il progetto in una visione globale d'impresa**.
Le esigenze di trasporto devono essere collocate in prospettiva rispetto alla strategia e ai piani di sviluppo dell'azienda.
Al fine di operare la scelta corretta, potrà rivelarsi utile in tal senso il **supporto di una società di consulenza esterna**: oltre ad essere di aiuto nella selezione stessa del TMS, essa sarà in grado di definire i vantaggi che deriveranno dall'implementazione della soluzione al fine di agevolare la decisione dei responsabili.
L'obiettivo precipuo di un TMS è, innanzitutto, consentire alla funzione trasporto di mantenere la promessa formulata dall'azienda ai propri clienti e avvalorare le decisioni strategiche.

Il TMS per i caricatori proposto da Generix si integra in una piattaforma che comprende varie soluzioni:

- visibilità;
- gestione collaborativa;
- WMS ;
- YMS ;
- OMS.

Questa ricchezza funzionale permette di offrire un TMS davvero completo in termini geografici, di trasporto, di flussi e di merci.

In base alle diverse situazioni di partenza, i clienti beneficiano di notevoli risparmi sui costi di trasporto grazie all'ottimizzazione dell'acquisto del servizio e alla riduzione delle spese amministrative.

Questi risparmi risultano ancora più importanti quando l'azienda sceglie una gestione centralizzata del trasporto utilizzando il TMS di Generix, beneficiando così di nuove leve di negoziazione con i vettori. Altri clienti, poi, preferiscono dotarsi di un TMS senza modificare la propria organizzazione, riuscendo così a conquistare qualche piccolo vantaggio sul piano amministrativo o in termini di fatture di acquisto del trasporto.

I vantaggi derivanti dalla soluzione TMS di Generix Group non si limitano ai risparmi economici, ma si traducono anche nel miglioramento della qualità del trasporto e nella possibilità di usufruire di tutta una serie di opzioni pensate per i caricatori.

www.generixgroup.com

Chi è Generix Group

Generix Group è un software vendor specializzato in soluzioni SaaS per la gestione della supply chain collaborativa, presente in oltre 60 paesi, grazie alle filiali e ad un'estesa rete di partner. I suoi servizi applicativi in SaaS vengono utilizzati da circa 6.000 aziende nel mondo e gli 800 collaboratori del gruppo sono impegnati quotidianamente nell'assistere clienti quali Carrefour, Il Gigante, Lavazza, Lactalis, Brivio&Viganò, Kuhne+Nagel e Geodis nella trasformazione digitale delle loro supply chain.

Generix Supply Chain Hub, la piattaforma collaborativa del gruppo, aiuta le aziende a mantenere la promessa fatta ai loro clienti. Con essa è possibile gestire l'esecuzione dei flussi fisici, la digitalizzazione dei flussi informativi e l'integrazione delle aziende con la totalità dei partner con cui operano, in tempo reale. Generix Supply Chain Hub supporta tutte le tipologie di player della supply chain: l'industria, la distribuzione e gli operatori logistici (3PL/4PL).

Fondato in Francia nel 1990, Generix Group è quotato alla Borsa Euronext di Parigi (mercato Eurolist).