

■ MARCHE DISTRIBUZIONE E LOGISTICA TRASPORTI / Due realtà di servizi per le imprese dei trasporti su strada. Report anche quotidiani, se servono

Tutto chiavi in mano per il mondo dell'autotrasporto

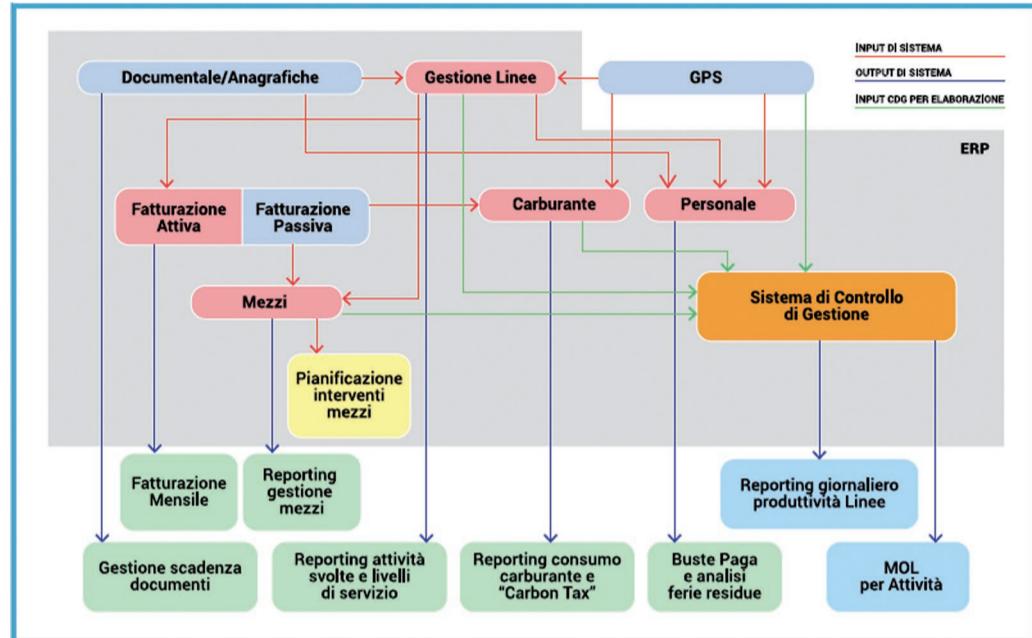
Controllo di gestione e chiusure contabili dettagliate grazie all'integrazione di tutte le voci di costo: carburante, leasing, personale

Marche Distribuzione e Logistica Trasporti offrono soluzioni integrate, dal noleggio automezzi su tratte fisse fino alla chiusura mensile della contabilità. Proponendo ai clienti strumenti e report per generare maggior marginalità. Marche distribuzione e Logistica Trasporti sono due società che operano nel settore dei trasporti su strada. Mission delle due realtà che hanno sede a Falconara Marittima è offrire mezzi e servizi ad altre imprese di trasporto e distribuzione. In particolare Marche Distribuzione ha messo a punto un efficiente tool basato su sistema Gps che consente alle società clienti, grazie all'Abc, Activity Based Costing, di ottenere la marginalità per servizio svolto, per singolo viaggio e per ogni singola attività, perfezionando quelli che sono i costi diretti e indiretti relativi ai mezzi utilizzati.

Partendo da una verifica della tipologia di costo e alla loro gestione si generano dei costi standard per la generazione delle chiusure giornaliere, che verranno poi confrontate con i costi rivenienti dalla contabilità industriale a fine mese e questo permetterà di ottenere, in un sistema Erp unico (Enterprise resource planning), una reportistica di analisi del risultato mensile sia come somma di risultati giornalieri già dal primo giorno del mese, ma anche a verifica di quanto prodotto come analisi dei dati contabili al momento della chiusura contabile del mese (generalmente il 15 di ogni mese). Ai risultati ottenuti, dal punto di vista contabile, si possono poi associare tutti gli altri costi e generare quello che è definito il Conto Economico Aziendale rive-

niente dalla somma dei conti economici per servizio svolto e inoltre avere tutta una serie di strumenti e report (verifiche dei consumi del gasolio, verifiche delle attività svolte, verifica dei chilometri "a vuoto", verifica dei costi e ricavi per km e quant'altro) per poter muovere le giuste leve per generare sempre maggior marginalità nei servizi svolti.

"Per lo sviluppo del Controllo di Gestione in una società di trasporti - afferma Antonio Vici, Cfo del Gruppo - è necessario integrare le funzioni operative, amministrative e gestionali in un unico strumento che permetta di elaborare le attività che generano fatturato e a queste andare a decurtare i costi relativi alla medesima attività ovvero tutti quelli che possono essere definiti come il "costo del venduto". Integrando le varie tipologie di costi, sia direttamente legati alle attività, che definiremo costi diretti, che quelli non direttamente applicabili alle attività, che definiremo costi indiretti, per ottenere il Margine Operativo Lordo di ogni servizio svolto". Per costi diretti si intendono quei costi che sono direttamente legati alla funzione svolta, si possono considerare costi diretti, a titolo esemplificativo e non esaustivo i seguenti costi: i costi di manutenzione ordinaria e straordinaria; il costo del carburante; il costo del personale direttamente collegato all'attività (costo del personale che svolge le singole tratte); Possiamo invece considerare costi indiretti, sempre a titolo esemplificativo, quelli non legati direttamente alle attività svolte e possono essere indicate quei costi che vengono comun-



Schema di elaborazione dei dati per il Controllo di Gestione

bollo e assicurazione sui mezzi; il costo del leasing; il costo dell'ammortamento dei mezzi. "Il sistema per l'analisi dei costi e per la gestione dei ricavi - prosegue Vici - si basa sull'integrazione di una serie di dati, derivanti da uno o più sistemi informativi che ci permetteranno di ottenere un unico risultato conclusivo. I sistemi informativi aziendali genereranno tutte le informazioni necessarie, che dovranno poi essere integrate in un unico sistema di gestione, facendo riferimento a una serie di strumenti da integrare che gestiscano le seguenti funzioni: sistema di fatturazione attiva e passiva, sistema di gestione dei servizi svolti, sistema di gestione carburante, sistema di gestione documentale/anagrafiche, sistema di gestione mezzi, sistema di gestione del personale, sistema di Controllo

di Gestione".

L'integrazione di tali sistemi porterà allo sviluppo di un unico Data Warehouse che raccoglierà dai vari sistemi, giornalmente, tutti i ricavi e i costi di ogni servizio svolto generando contestualmente un Conto Economico Mensile (ma per le necessità aziendali anche giornaliero o settimanale) di riepilogo. Saranno quindi possibili le analisi per natura e destinazione dei costi e ricavi, che per semplicità definiremo analisi verticali quelle fatte per destinazione di ogni costo e ricavo (ad esempio non esaustivo per ogni tipologia di business o per aggregazione di linea di business) e analisi orizzontali quelle realizzate per la natura di ogni costo e ricavo, quindi per esempio ricavi da trazione, ricavi da collettame/groupage, costi di manutenzione, costi per il carburante e quant'altro.



Antonio Vici, Cfo del Gruppo



Andrea Rizzi Consulente d'Azienda

Noleggio, logistica e controllo di gestione

Nel core business di Marche Distribuzione l'attenzione alla "green mobility" e al continuo ampliamento dei servizi

Marche Distribuzione, nata nel 2012, si occupa di noleggio automezzi e di logistica. Il libro matricola oggi è composto da oltre 100 mezzi, di cui una settantina a motore. La percorrenza giornaliera di tali mezzi è di circa 32 mila chilometri con un consumo medio di 8 mila litri di gasolio complessivo.

Logistica Trasporti si occupa di logistica e trasporto su gomma pesante e nello specifico di assunzione di mandati con o senza deposito connessi con il trasporto merci e dell'attività di logistica e di facchinaggio.

"La nostra mission - afferma Andrea Rizzi Consulente d'Azienda - è il noleggio full rental e l'offerta di tutto il servizio disponibile tra cui il controllo di gestione per la gestione delle buste paga e dei servizi paralleli, come il costo del carburante, i costi di transito autostradale con Telepass e quant'altro".

La società da qualche mese sta attuando

una vera e propria trasformazione verso quella che è comunemente chiamata Green Mobility.

Un processo di trasformazione verso un sistema più economico ed ecocompatibile che ha visto la sostituzione di oltre il 20% del parco automezzi da alimentazione a gasolio a quella a metano. "Questo ci consente, oltreché di ridurre i costi per tratta del 20/25%, anche di effettuare uno svecchiamento del nostro parco automezzi. Contiamo per la fine del 2016 di sostituire un'ulteriore quota di mezzi fino al 50% del nostro parco macchine".

La sostituzione completa non potrà avvenire fino a che condizioni oggettive esterne all'azienda non cambieranno: aumento dei distributori di metano lungo le tratte autostradali, possibilità di rifornimenti con Pos, disponibilità di metano liquido che riduce il volume del carburante nei serbatoi.

"Con i nostri sistemi di reportistica basati

su tool informatizzati - sottolinea Rizzi - offriamo un servizio completo di informazioni sia per quanto riguarda gli automezzi sia per quanto riguarda gli autisti, con dati sulle ore residue, la percorrenza e i consumi. Per il 2015, oltre a sostituire un'altra quota di mezzi alimentati a metano, abbiamo l'obiettivo di consolidare il fatturato, aumentare il numero dei clienti e attivare tutte le funzioni relative al controllo di gestione e della sicurezza. Inoltre intendiamo diventare partner a 360° dei nostri clienti, acquisendo anche servizi di distribuzione secondaria, ma anche offrendo loro un supporto per tutte le problematiche economiche e finanziarie".

Sempre nel 2015 le due società, Marche Distribuzione e Logistica Trasporti approderanno in Internet con portali dedicati e di grande visibilità per tutto il settore dell'autotrasporto. Oggi è attiva una rete privata in cui i singoli clienti hanno completa visibilità delle attività, dei consumi e quant'altro dei mezzi noleggiati: "Con la realizzazione del sito Internet - conclude Rizzi - vogliamo iniziare a dialogare con tutti i potenziali clienti e iniziare a fare attività di marketing".