

Logistica collaborativa per le cascine milanesi

La vendita di prodotti alimentari "a km zero" rappresenta una tendenza alla quale molti consumatori guardano con interesse sempre maggiore. Il progetto U-TURN, cofinanziato dalla Commissione Europea all'interno del Programma strategico europeo HORIZON 2020, ha come obiettivo l'individuazione di strategie di logistica collaborativa per la distribuzione dei prodotti alimentari nelle aree urbane, al fine di ridurre il numero di veicoli in circolazione, i costi per il trasporto e l'inquinamento che questo genera

In Europa, circa il 75% della popolazione vive nelle città e l'Agenzia Europea per l'Ambiente (EEA) stima che questa quota crescerà ancora sino a raggiungere l'80% nel 2020. I forti impatti che questo tasso di urbanizzazione genererà si sommano alla già elevata domanda di trasporto merci che interessa i centri urbani e con la quale cittadini e amministrazioni si trovano a convivere ogni giorno. Una quota sempre maggiore del traffico merci è da imputare al trasporto alimentare (43% a Milano), non solo a servizio della media e grande distribuzione e della ristorazione, ma anche determinato dal crescente trend dei consumatori che acquistano prodotti online attraverso siti di e-commerce. Questa tendenza caratterizza prevalentemente i grandi centri urbani, in

primo piano Milano con una crescita superiore al 20% dell'e-commerce tra il 2012 e il 2014. Tale trend ha determinato la nascita di diverse società di trasporto locali focalizzate sul last mile delivery, a fianco delle già consolidate società di logistica, con concezioni di trasporto spesso innovative come l'utilizzo di veicoli elettrici e cargo bike. Se il fronte della vendita online e degli impatti che questa genera sul traffico merci in ambito urbano sono oggetto di numerosi studi e analisi, il tema della vendita di prodotti alimentari "a km zero" costituisce un filone che merita di essere ulteriormente approfondito. La cosiddetta "filiera corta", infatti, sta trovando negli ultimi anni una moltitudine sempre più variegata di canali di vendita, che permettono al consumatore



di conoscere e acquistare direttamente dal produttore locale, spesso per principi etici e di valorizzazione del territorio. Ancora una volta sono i grandi centri urbani a fare da apripista e Milano, grazie alla vicinanza con uno dei maggiori parchi agricoli d'Europa, ha potuto sviluppare una densa rete di collegamenti con le realtà agricole situate nel parco regionale lombardo. Il Parco Agricolo Sud Milano comprende un'estesa area di 47.000 ettari tra Milano, Novara, Pavia e Lodi, in cui si inseriscono 61 dei 134 comuni della città metropolitana e dove hanno sede oltre 1.000 aziende agricole.

Un progetto pilota per Milano

In questo contesto, tra città e ambienti rurali, si sviluppa l'attività pilota del progetto U-TURN (www.u-turn-project.eu), cofinanziato dalla Commissione Europea all'interno del Programma strategico europeo HORIZON 2020, che ha come obiettivo l'individuazione di strategie di logistica collaborativa per la distribuzione dei prodotti alimentari nelle aree urbane, al fine di ridurre il numero di veicoli in circolazione, i costi per il trasporto e l'inquinamento che questo genera. Il progetto U-TURN vede impegnate diverse università, società di ricerca e consulenza tra Grecia, Germania, Italia e Inghilterra, nello sviluppo di attività congiunte e parallele nei rispettivi ambiti di intervento. Ad Atene, i partner greci del progetto stanno conducendo un'analisi sui flussi di traffico generati dal trasporto di generi alimentari tra le aziende di produzione e i punti vendita nel centro di Atene con l'obiettivo di individuare opportunità e sinergie nella gestione delle attività di trasporto e logistica, anche attraverso la condivisione di centri di distribuzione. Parallelamente, a Londra si sta analizzando quale impatto possa avere l'adozione di una gestione collaborativa delle attività di trasporto e logistica tra le società della grande distribuzione organizzata che effettuano consegne a domicilio tramite i propri siti di e-commerce (Tesco, Morrisons, Asda,

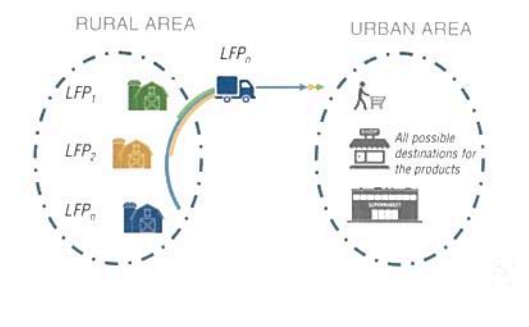
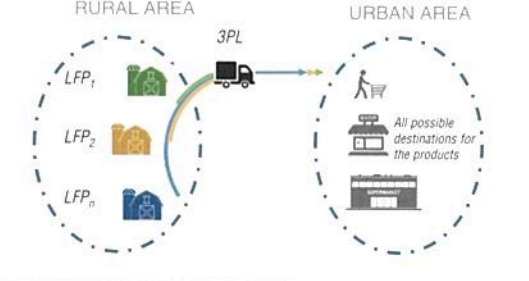
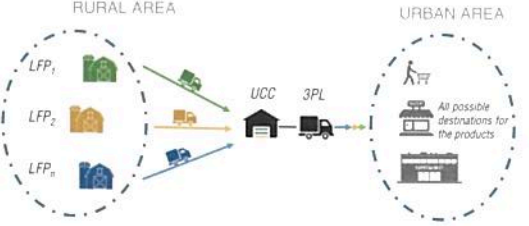
ecc.). La vocazione agricola del capoluogo lombardo vede, invece, lo sviluppo di un'attività di ricerca incentrata sulla consegna in città dei prodotti agricoli coltivati e lavorati nei territori che circondano l'area urbana di Milano. In questo contesto, la società di ricerca e consulenza TRT Trasporti e Territorio, partner italiano del progetto U-TURN, sta promuovendo lo sviluppo di un'azione pilota che riprodurrà un modello di logistica collaborativa a sostegno del commercio di filiera corta, coinvolgendo i produttori locali, a partire da un'indagine nel territorio della Città Metropolitana di Milano. L'indagine ha l'obiettivo di individuare e analizzare le modalità di vendita e distribuzione utilizzate dalle aziende agricole, approfondendo le dinamiche di funzionamento dei principali canali di vendita, nello specifico i mercati, i ristoranti, i negozi e i Gruppi di Acquisto Solidale nel Comune di Milano e

i motivi che ne determinano l'utilizzo. Obiettivo principe di questa attività di ricerca è valutare i possibili benefici ambientali ed economici, legati alla riduzione dei costi sostenuti dal singolo produttore agricolo per le attività di trasporto del prodotto. Il territorio di azione del progetto pilota italiano comprende le campagne milanesi e l'area periurbana, dove, grazie alla vicinanza con il Parco Agricolo Sud Milano, molte cascine hanno sviluppato un ambiente agricolo fortemente legato alla città che spesso ne costituisce il principale mercato di vendita.

Ora ognuno fa da sè

Attualmente, gli agricoltori operano con un basso grado di collaborazione per il trasporto della merce, organizzando prevalentemente in maniera autonoma la spedizione del prodotto; pertanto, la compravendita dei prodotti genera un elevato

Tre scenari per una logistica condivisa

| | | |
|---|---|---|
| <p>Scenario 1 [logistics sharing]</p> | <p>Un agricoltore effettua le operazioni di raccolta dei prodotti di diverse aziende e li distribuisce nei vari punti di destinazione del centro città. Le attività di trasporto sono quindi effettuate da un singolo agricoltore che condivide il proprio mezzo di trasporto con altri agricoltori. La piattaforma permetterebbe di gestire l'incrocio tra le richieste di trasporto e i soggetti che offrono la propria disponibilità al trasporto.</p> |  |
| <p>Scenario 2 [logistics pooling]</p> | <p>La raccolta e la distribuzione dei prodotti viene affidata ad un soggetto terzo (un trasportatore, un corriere o un provider logistico). La piattaforma permetterebbe di gestire le richieste di trasporto da parte degli agricoltori e il servizio del trasportatore.</p> |  |
| <p>Scenario 3 [centro di consolidamento]</p> | <p>Viene utilizzato un centro di consolidamento (UCC) localizzato nell'area periurbana della città, dove i produttori consegnano la merce e un provider logistico consolida e organizza la distribuzione nell'area urbana.</p> |  |

numero di spostamenti, svolti principalmente dall'agricoltore con il proprio mezzo di trasporto, verso il centro urbano e nella vicina periferia. Lo sviluppo dell'azione pilota mira quindi a dimostrare come le pratiche di logistica condivisa, applicate nello specifico al trasporto di prodotti agricoli, possano portare ad un aumento dell'efficienza nella gestione delle attività di consegna e conseguentemente ad una riduzione dei costi, sia per l'agricoltore che per il consumatore, favorendo anche il commercio di filiera corta.

La ricostruzione dello scenario AS-IS in cui operano gli agricoltori è avvenuta attraverso un'indagine su larga scala che ha visto l'utilizzo di un questionario on-line inviato ai produttori agricoli locali e alla conduzione di numerosi incontri con aziende agricole, associazioni e altre realtà operanti in questo settore.

Ad oggi, l'indagine, inviata a oltre 200 soggetti, ha permesso di raccogliere informazioni provenienti da 24 aziende agricole differenti. Il campione è eterogeneo e include aziende di piccola dimensione, a conduzione spesso familiare con produzioni concentrate in un unico prodotto, ed aziende di medie dimensioni la cui produzione è molto diversificata. In totale, il campione raccoglie 26 differenti produzioni alimentari, concentrate prevalentemente in cereali e prodotti caseari. Il territorio di riferimento per la distribuzione delle produzioni si conferma essere il comune di Milano con il 48% delle

destinazioni di vendita, la restante parte è invece diretta all'area metropolitana e in minor parte al territorio regionale e nazionale. Attraverso l'indagine è stato inoltre possibile verificare la disponibilità degli agricoltori a collaborare per le attività di trasporto, attraverso lo sviluppo di una logistica condivisa (logistics sharing), in cui il trasporto viene svolto da un provider logistico per conto di un gruppo di soggetti, oppure attraverso un gruppo logistico (logistics pooling), dove gli agricoltori sono direttamente coinvolti nella condivisione del mezzo di trasporto; rispetto al tema della condivisione, l'indagine ha evidenziato un elevato grado di interesse, in particolare per le pratiche collaborative cui la piattaforma informatica, sviluppata all'interno del progetto, mira a fornire un supporto organizzativo.

Mentre la compravendita dei prodotti viene gestita autonomamente dagli agricoltori, le attività di trasporto e logistica possono essere organizzate attraverso una piattaforma logistica secondo tre diverse modalità operative promosse dal progetto U-TURN.

I risultati dell'indagine

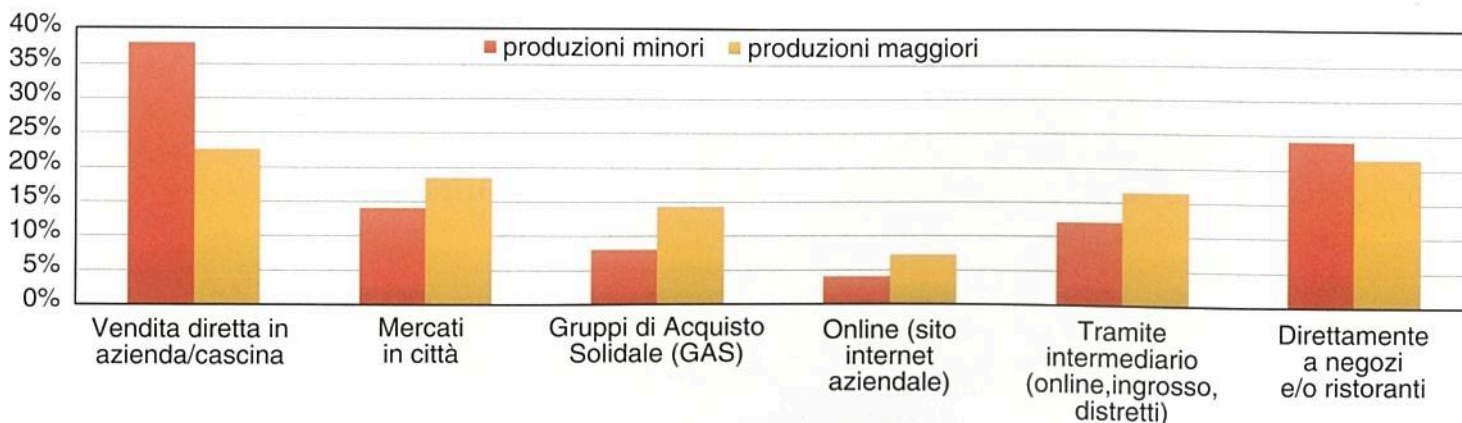
Il campione di aziende (24) è distribuito all'interno del territorio metropolitano con prevalenza a sud, dove si trova il Parco Agricolo Milanese, all'interno del quale molte delle aziende coinvolte hanno sede.

La concorrenza nelle produzioni si concentra sui prodotti caseari, le verdure in genere e le culture cerealicole, in particolare

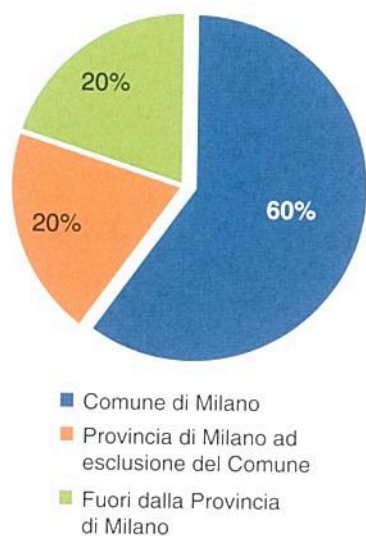
il riso. Produzioni minori e meno frequenti riguardano invece il miele, la soia, erbe e piante aromatiche, prodotti venduti principalmente attraverso canali di vendita diretta o mercati urbani. Rispetto al campione, il 45% concentra la propria produzione su un singolo prodotto. Un aspetto rilevante emerso dall'indagine è il diverso utilizzo dei canali di vendita in relazione alla tipologia di prodotto; le produzioni principali sono quasi equamente distribuite tra vendita diretta in azienda (22%), ristoranti e negozi (21%) e mercati urbani (19%), mentre le produzioni minori evidenziano la forte dipendenza dalla vendita diretta (38%) e un ridotto utilizzo di canali che prevedono l'uso di ordinazioni on-line o attraverso i Gruppi di Acquisto Solidale, che assieme costituiscono circa il 12% delle vendite. Tra le motivazioni che inducono gli agricoltori a non utilizzare la vendita a gruppi di acquisto, come testimoniato durante le interviste condotte, vi è la difficoltà a coprire i costi di trasporto viste le esigue quantità vendute; parallelamente, nel caso della vendita attraverso siti di e-commerce, sorge il problema di soddisfare un mercato molto ampio e diversificato a fronte di ordini a valore contenuto.

Per il 60% degli intervistati il comune di Milano rappresenta il principale territorio di vendita e risulta evidente l'esistenza di una relazione tra la tipologia di prodotto e il territorio in cui questo viene venduto; prodotti freschi caseari e carni hanno infatti, nei due terzi dei casi, come pri-

Canali di vendita



Principale territorio di vendita (>50%)



mo mercato di riferimento il comune di Milano. Anche il riso, lavorato prevalentemente nel pavese, mantiene un forte legame con Milano come testimoniato da diversi agricoltori del Distretto Riso e Rane che recentemente (2015) ha instaurato una collaborazione con la grande distribuzione per la vendita del riso con il marchio del distretto nei su-

Chi trasporta il prodotto



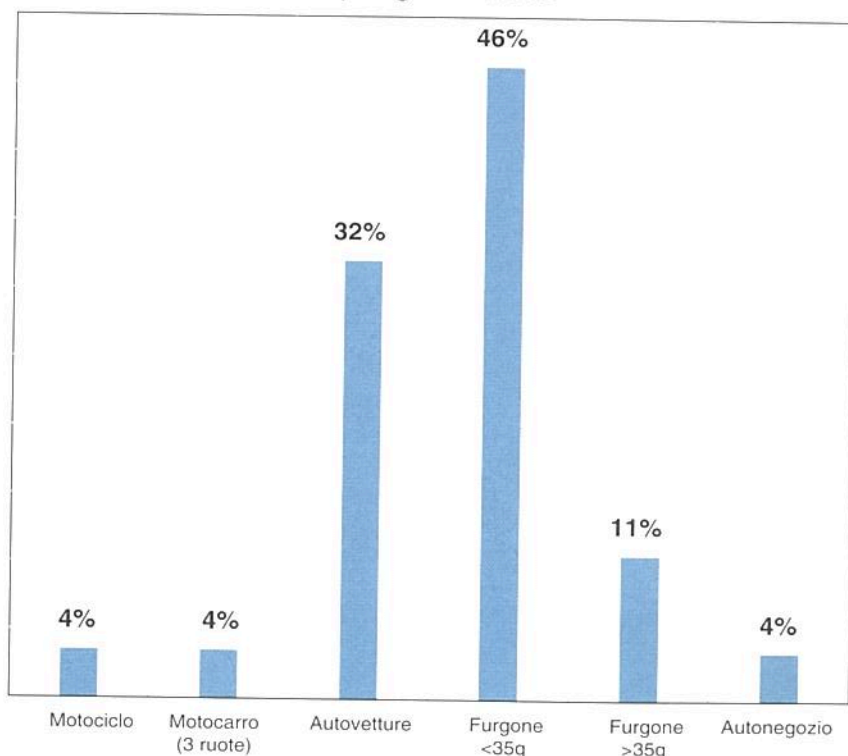
permercato del centro città, conferendo oltre 150 mila scatole di riso all'anno

Chi trasporta il prodotto

Rispetto al trasporto dei prodotti, per la vendita diretta attraverso i mercati urbani o la consegna ai clienti finali, è il produttore agricolo che nel 55% dei casi ha in carico le attività di trasporto facendo uso del proprio veicolo. Si ricorre invece all'uso di servizi di trasporto terzi nel 16% dei casi. La sottoscrizione di contratti di servizio con trasportatori, corrieri o pro-

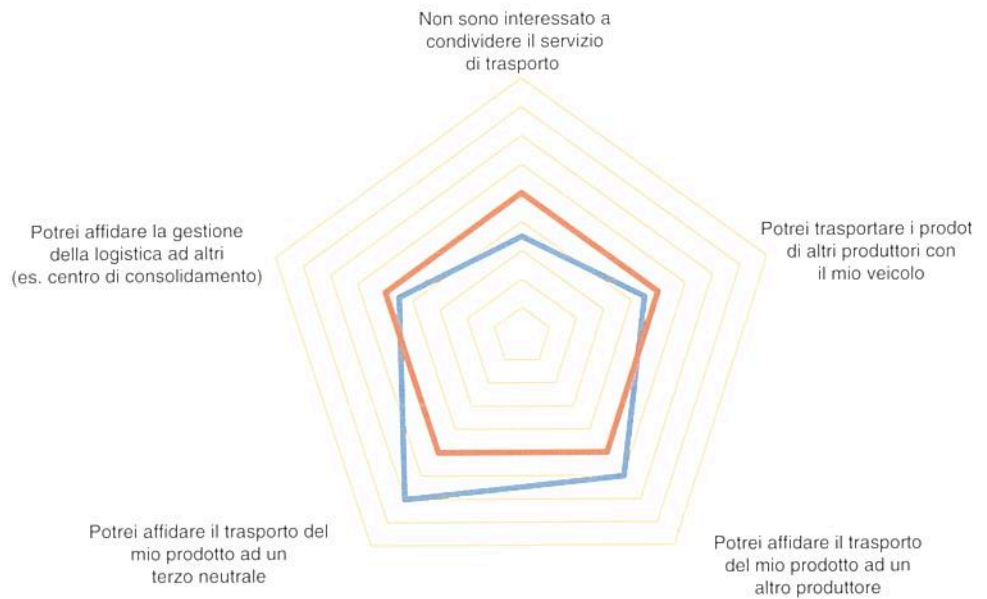
vider logistici permette al produttore di risparmiare tempo per la consegna, ma comporta anche costi considerevoli, che spesso disincentivano il ricorso a questa modalità. L'uso di corrieri e 3PL è solitamente legato alla compravendita di prodotti on-line attraverso siti di e-commerce che oggi rappresentano solo il 7% delle vendite ma evidenziano un trend crescente anche tra i piccoli produttori. Una pratica meno diffusa è la condivisione del mezzo di trasporto tra agricoltori (8%), spesso operanti negli stessi territori, con l'obiettivo di ridurre i costi legati al trasporto per la consegna dei prodotti. Questa modalità non viene chiaramente regolamentata dalla normativa e in seguito alle interviste è emerso come spesso ci sia una sostanziale difficoltà nel praticarla per incompatibilità con le attività svolte dall'agricoltore e mancanza delle informazioni necessarie. Il veicolo maggiormente utilizzato dagli agricoltori, per il trasporto della merce in ambito urbano, è il furgone fino a 35 quintali (46%), mentre il ricorso all'automobile privata (32%) e a mezzi di piccola dimensione, quali i ciclomotori e motocarri (8%), testimonia come più di un terzo dei viaggi venga condotto con quantità di prodotto non elevate, rendendo spesso i costi del trasporto rilevanti rispetto al fatturato generato dalla vendita della merce trasportata. Raramente vengono invece impiegati veicoli di grandi

Tipologia di veicolo



Disponibilità a collaborare per il trasporto del prodotto

dimensioni, con portate superiori ai 35 quintali (11%). (inserire tipologia di veicolo) A seguito dell'indagine, il progetto mira ora a coinvolgere un gruppo di produttori agricoli interessati e disposti a collaborare per le attività di trasporto attraverso una logistica condivisa, al fine anche di testare la piattaforma informatica che è in corso di progettazione. Attraverso l'indagine è stato possibile, oltre a raccogliere preziose informazioni relative all'attività svolta, verificare quale interesse vi fosse da parte dei produttori agricoli rispetto ad ognuna delle tre pratiche di logistica collaborativa che il progetto promuove. Rispetto a questi temi, è stato riscontrato un elevato grado di interesse: il 33% del campione si è detto favorevole a trasportare prodotti di altri agricoltori in uno scenario di logistics pooling, mentre il 54% è più propenso a lasciare che sia un terzo neutrale ad



occuparsi delle attività di trasporto e logistica in uno scenario di logistics sharing. La linea blu nella figura sottostante mostra la propensione degli intervistati verso le pratiche di logistica collaborativa promosse dal progetto U-TURN, rispetto

ad un'equa distribuzione delle risposte (linea rossa). Risulta pertanto evidente la preferenza dei produttori ad affidare il carico ad un trasportatore terzo (che sia un produttore o un operatore specializzato). ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA

T
TRANSPOREON
GROUP

SCOPRITE IL VALORE DI UNA SUPPLY CHAIN DIGITALIZZATA

- Accesso alla più grande rete al mondo di trasportatori
- Collegamento vettori interamente gestito
- 57.000 partner mondiali
- Riduzione delle spese di trasporto fino al 19%
- Risparmio sui costi di processo del 30%
- ROI entro 2 mesi

info@transporeon.com
Tel.: +39 02 947 501 66
www.transporeon-group.com/it

