

Una efficiente Grande Distribuzione ai punti vendita

Gruppo Sogegross

“I chilometri risparmiati con la nostra flotta si attestano su oltre il 10%, talvolta abbiamo addirittura sfiorato il 15%” | Rüdiger Pfeiffer, Direttore Logistica di Lekkerland



L'azienda

Il Gruppo Sogegrosso, con il suo centro direzionale a Genova, è attivo nella maggior parte delle regioni del centro-nord Italia, con oltre 2.300 addetti, 5 canali, più di 260 punti vendita e una presenza capillare in tutte le tipologie di canale distributivo. In particolare: Cash & Carry (Sogegross), Supermercati e Superstore (Basko), Discount Alimentare (Ekom), Supermercati e Superette in franchising (ad insegna DORO supermercati e Dorocentry), e-commerce (www.basko.it).

Uno dei punti di eccellenza dell'organizzazione è la **gestione della filiera distributiva e logistica al servizio delle diverse insegne del Gruppo Sogegross**.

Nei 3 Centri Distributivi in provincia di Alessandria, della sede centrale di Genova Bolzaneto e di Genova Campi (sviluppati su un totale di 40.000 m²) sono attive 7 piattaforme dedicate a specifiche tipologie di prodotto - freschi, ortofruttilicoli, ittici, carni, secchi e freschi discount, grocery

(confezionati), surgelati – che movimentano oltre 65.000 tonnellate all'anno di prodotti freschi e più di 33.000.000 di colli di prodotti confezionati.



La soluzione software PTV Intertour

Dal Febbraio 2005, il Gruppo Sogegross utilizza PTV Intertour per la pianificazione strategica della distribuzione verso i propri negozi di proprietà e della rete franchising.

TPS-PTV
Perugia - Bologna - Milano

tel.: 800.25.35.15
logistics@ptv.it
www.ptv.it





Per il Gruppo Sogegross è stata studiata una soluzione personalizzata che legge gli ordini evasi dall'ERP e permette di:

- > rigenerare all'interno del software i giri di distribuzione effettuati giornalmente,
- > evidenziare i costi di ciascun viaggio secondo una logica a scaglioni chilometrici,
- > ripartire i costi per ciascun punto vendita servito,
- > generare una reportistica dettagliata con indicatori su km effettuati, tempi di marcia, saturazione dei mezzi, fuori standard di servizio, etc.

Inoltre, grazie a PTV Intertour, partendo dalla rete attuale, è possibile pianificare nuovi scenari ottimizzati e ottenere risposte immediate in termini di costi variando uno o più fattori coinvolti nella pianificazione (finestre temporali di servizi dei punti vendita, tipologie di mezzi utilizzati, inserimento di nuovi punti vendita da servire o servibili da altri magazzini, apertura di nuovi magazzini, ecc.).