

MHW

News

www.mhwsrl.it

ManHandWork House Organ
Informazioni sul mondo della logistica



numero SETTE

Anno 3 : Dicembre 2019



Auguri!

ManHandWork è pronta
per un anno di grande crescita

MethodHelpsWork

26 ottobre: prima convention di MHW

Diamo i numeri!

I dati di MethodHelpsWork



Foto: G. Galleano

Convention: **1^a**

Data: **26 ottobre**

Dove: **Torino**

Partecipanti: **5** Operativi
38 Responsabili Impianto e Team Leader
14 Staff Direzione

Relatori: **9**

Cari ragazzi, che squadra!

È proprio così, io e Annalisa Cavallo, oggi *Amministratore Delegato* dell'azienda, abbiamo letteralmente costruito un gruppo di giovani (!) veramente in gamba. È un potente strumento a nostra disposizione per ottenere risultati di business altamente soddisfacenti; non possiamo che accompagnarli, farli crescere ancora.

Sono giovani di talento e dotati di abilità personali che non cedono tuttavia alla tentazione individualistica. L'approccio collaborativo è per loro il vero punto di forza, giocano di squadra.

ManHandWork ha un'incredibile forza: le sue persone.

Tutto questo lo hanno dimostrato ancora una volta durante la prima *Convention Aziendale, MethodHelpsWork*, tenutasi presso l'Unione Industriale di Torino il 25 e 26 ottobre e riservata ai responsabili e team leader di tutti i nostri impianti. Slogan dell'evento una citazione di Alessandro Manzoni, di grande attualità: "Operare senza regole è il più faticoso e difficile mestiere di questo mondo".

In questa occasione sia lo staff di sede nell'organizzare l'evento che tutti i partecipanti nel condividere i temi discussi hanno dimostrato un'incredibile voglia di fare e di crescere.

Qualcuno mi ha confidato che nessuno prima li aveva mai considerati tanto. Da qui la riflessione sul diffuso atteggiamento del mondo imprenditoriale, spesso più attento a pretendere che a valorizzare.

È stato un investimento, un grande strumento per coltivare e crescere le competenze; è stata una bella emozione, una straordinaria soddisfazione.

Le persone tendono a replicare schemi consueti, "abbiamo sempre fatto così". E questo per le nostre aziende è devastante. Per questo continuiamo convinti e decisi più che mai sulla strada della valorizzazione e della crescita delle persone; le competenze e le capacità ci sono, dobbiamo farle emergere.

È pertanto da tale profonda convinzione che deriva la scelta di acquisire nuove professionalità e istituire nuovi ruoli all'interno dello staff di sede. La decisione di dotare *ManHandWork* di un Consiglio di Amministrazione e la designazione di Annalisa Cavallo nel ruolo *Amministratore Delegato* ratifica pertanto la coerenza dei nostri intendimenti in materia di strategia organizzativa.

La decisione su Annalisa discende dal Suo percorso manageriale e dalle capacità che ho avuto modo di apprezzare in questi tre anni; *ManHandWork* è cresciuta insieme a Lei e grazie a Lei e già da tempo è stata il riferimento per molti in azienda. Per me rappresenterà un importante termine di confronto e di crescita e avrà i miei stessi poteri all'interno del CdA.

Le altre novità attengono al nuovo ingresso di Alessandro Sbardolini con il ruolo di *Business Development*, e al nuovo ruolo di Simone Ghiazza, che oltre a mantenere la Responsabilità dell'area Commerciale, Marketing e Comunicazione si occuperà della *Logistic Intelligence*, nuovo ufficio tecnico creato all'interno della struttura, e di Rosario Wiliam Pace con il ruolo di *Responsabile Operativo Area Nord Ovest*.

Inoltre sono state create due divisioni: la *Divisione Vetro*, la cui responsabilità è stata assegnata a Stefano Calò e la *Divisione Grande Distribuzione Organizzata* affidata a Giampiero Chiacchiera.

Ci accingiamo a chiudere il 2019 con numeri veramente importanti a dimostrazione che abbiamo affrontato l'anno con la necessaria determinazione. Si tratta di una crescita e di un miglioramento che è lo specchio diretto della Vostra costante risolutezza nel lavorare insieme per costruire un'azienda competitiva.

Voglio adesso festeggiare con Voi il Natale, la nostra comunità, la nostra famiglia allargata. *ManHandWork* è fondata su questo senso di famiglia e sulla cultura aziendale ottimista che Voi tutti abbracciate.

ManHandWork è la Vostra casa, un luogo a cui dedicate molto del Vostro tempo, un luogo pervaso da un senso di orgoglio. Grazie a Voi, oggi ci possiamo considerare tra i leader indiscussi del settore e io vi ammiro per ciò che fate tenendo alti i nostri standard di performance e il nostro impegno verso l'eccellenza.

Infine, a tutti Voi, a tutti i nostri collaboratori, clienti, partner e amici: grazie e auguri di buone festività.

Marco Covarelli
(Presidente *ManHandWork*)

MHW News
Periodico di informazione
di ManHandWork

Sede legale
Via Pesaro 22 - 10152 Torino

Direttore
Marco Covarelli

Redazione
Valentina Dirindin
Global Tourist Consulting

Grafica
Sphynx srl - Torino

Stampa
A cura di Valentina Savio D.I.

Foto di copertina
G. Galleano



editoriale
del Direttore



Lo staff di MHW



Alessandro Sbardolini
Business Development Manager

Alessandro Sbardolini è entrato in azienda con il ruolo di *business development*, affiancando Simone Ghiazza. Il compito è quello di occuparsi dello sviluppo futuro di *ManHandWork*: "il mio è un ruolo che potremmo definire di scouting su quelli che possono essere papabili nuovi clienti a livello territoriale, ma anche quello di costruire uno sviluppo sempre maggiore nel settore della logistica, e in particolare nel settore della GDO", spiega Alessandro. Un incarico fondamentale per un'azienda proiettata al consolidamento e alla crescita futura. "Dopo quindici anni di esperienza nel settore – racconta Alessandro – oggi ho un occhio analitico che mi permette di capire quali possano essere le opportunità nello sviluppo del business". Inoltre, Alessandro Sbardolini ha un ruolo specifico nell'organigramma dell'azienda, quello del controllo qualità: "Il nostro obiettivo è, a giugno 2020, realizzare un'attività di coordinamento volta a conseguire la certificazione di qualità ISO 9001 e in materia di sicurezza ISO 45001".



Wiliam Pace
Responsabile Operativo Nord Ovest

Calabrese d'origine, novarese d'adozione, Wiliam Pace ha una lunghissima esperienza nel mondo della gestione dei magazzini e nel settore della logistica. Per ben ventidue anni, infatti, ha fatto carriera come capo impianto, occupandosi di tutte le problematiche e le esigenze quotidiane che un magazzino porta con sé. Per questo è stato scelto da *ManHandWork*, pochi mesi fa, per il ruolo di *Responsabile Operativo dell'area Nord Ovest*. "Attualmente sono responsabile di sette impianti – spiega Wiliam – e, operativamente parlando, ho in mano la gestione economica e del personale di ognuno di questi". Giorno per giorno Wiliam gira per i magazzini, supervisionando tutto il lavoro dei responsabili d'impianto e assicurandosi che tutto venga svolto con la massima efficienza. "Questo è il modo migliore che abbiamo per crescere – dice – una gestione ottimale dei nostri magazzini può portare nuovi clienti all'azienda".



Nuovi ruoli in azienda

Simone Ghiazza
Logistic Intelligence
Stefano Calò

Responsabile Operativo Settore Vetro

Oltre al ruolo di *Responsabile Commerciale, Marketing e Comunicazione* per *ManHandWork*, Simone Ghiazza ricopre ora una nuova carica. Suo infatti il compito di occuparsi della "Logistic Intelligence", ovvero dell'analisi logistica dei potenziali nuovi clienti.

Fianco a fianco con Alessandro Sbardolini, nuovo *Business Development Manager*, Simone Ghiazza si occuperà di costruire un'analisi numerica e gestionale che permetta di proporre ai nuovi clienti un piano di lavoro strutturato, credibile e lungimirante. L'obiettivo di questa attività è proprio quello di presentare ai nuovi clienti un progetto che rappresenti sempre il miglior scenario possibile nel quale andare a lavorare, ottimizzando al massimo le risorse disponibili.

Stefano Calò era già una risorsa importante per *ManHandWork*, visto che fino a poco tempo fa era *Responsabile Operativo*. Oggi il suo ruolo è diventato più specifico, con l'obiettivo di occuparsi in particolare della "Divisione Vetro". Si tratta di una nuova specializzazione aziendale, creata per puntare su un settore diventato molto importante per *MHW*, la logistica e la movimentazione del vetro cavo. Un settore molto delicato, in cui *ManHandWork* oggi si posiziona come un player altamente competente, forte dell'esperienza con clienti come *Veralia*, *Vetro-pack* e *Vidrala*.

Un nuovo Amministratore Delegato per ManHandWork



Annalisa Cavallo

Sono tanti i segnali di un forte cambiamento all'interno di *ManHandWork*: una crescita sempre più sostenuta e costante, con l'obiettivo focalizzato di costruire una realtà solida, partecipata, credibile e competitiva.

Una realtà strutturata, che necessita prima di tutto di un organigramma ramificato e preciso, che distribuisca compiti e competenze in modo da garantire la massima efficienza nello svolgimento del lavoro quotidiano.

Per questo, arrivati a questo punto della storia dell'azienda, è stato necessario dotarsi di un **Consiglio di Amministrazione** e di un nuovo **Amministratore Delegato**.

Stefano Calò, Simone Ghiazza e Alessandro Sbardolini



La persona scelta per ricoprire un ruolo così delicato e importante non poteva essere un membro esterno alle dinamiche di *ManHandWork*, bensì una risorsa interna, a conoscenza della quotidianità del lavoro svolto, del personale di riferimento, dei punti di forza e delle eventuali problematiche dell'azienda.

A essere scelta per il ruolo di *Amministratore Delegato*, quindi, è stata Annalisa Cavallo, da sempre un elemento fondamentale all'interno di *ManHandWork*. Presente da molti anni nel gruppo e sempre in contatto con tutto il personale, Annalisa Cavallo ha visto evolversi e cambiare la realtà dell'azienda dal suo interno, con un occhio privilegiato su tutto ciò che è accaduto in questi anni di grande crescita. "Sono pronta a impegnarmi", spiega Annalisa Cavallo, nuovo *Amministratore Delegato* di *ManHandWork*, "anche perché è un ruolo che non ho mai ricoperto prima, ma è un ruolo a cui tengo moltissimo, visto che rappresenta una crescita professionale importante che mi dà la possibilità di dimostrare nuove capacità".

Fino a oggi, Annalisa Cavallo è stata responsabile dell'amministrazione del personale, motivo per cui era difficile individuare in azienda qualcuno che meglio di lei conoscesse l'intera rete venutasi a creare in *ManHandWork*. Anche per questo Marco Covarelli, presidente dell'azienda, ha individuato nella sua figura quella più adatta a un ruolo così di rilievo. "Un'azienda che si dota di un Consiglio di Amministrazione è il primo grande passo verso un'evoluzione formale e sostanziale", spiega Marco Covarelli. "Si tratta di passare dall'idea dell'azienda con a capo un imprenditore-droghiere a una realtà più strutturata e complessa. I livelli di crescita che abbiamo avuto in questi ultimi anni implicavano necessariamente l'individuazione di una nuova figura con cui potersi confrontare sulle decisioni di rilievo. Per noi è stato naturale non andare a cercare fuori un nuovo *Amministratore Delegato*, ma selezionarlo internamente, tra chi in questi anni ha dato il suo supporto alla crescita aziendale e tra chi conosce meglio la nostra realtà".

MHW people





Alcuni momenti del workshop
Foto: G. Galleano

MethodHelpsWork

Responsabili di impianto e team leader alla prima convention di MHW

“Un momento importantissimo, perché siamo un'azienda di servizi, fatta di uomini, **un'azienda dove la risorsa umana è il principale motore**: quindi la conoscenza e l'aggregazione tra i nostri responsabili è fondamentale per costruire un senso di squadra che ci aiuti a crescere”. Così Marco Covarelli, presidente di ManHandWork, racconta la prima convention dell'azienda, svoltasi a Torino il 26 ottobre scorso. **Quasi sessanta partecipanti**, scelti tra i responsabili dei diversi settori, riuniti intorno a un tavolo per costruire il futuro della società, consolidando un metodo di lavoro che garantisca una sempre maggiore efficienza alle pratiche quotidiane. Non a caso, il titolo scelto per la prima convention aziendale è stato **“Method Helps Work”**: il fil rouge dell'intera giornata di incontro e formazione, infatti, è stato la strutturazione e la condivisione di metodi e pratiche da seguire per garantire l'ottimizzazione dei tanti processi lavorativi che vengono svolti ogni giorno in azienda.

“ManHandWork ha dimensioni tali per cui è il momento di fare un salto di qualità nello strutturarsi con regole e procedure che permettano di gestire e consolidare al meglio il lavoro fatto fino a oggi e permettere di crescere ancora di più domani”, ha spiegato Marco Covarelli.

I dati infatti raccontano di una realtà in rapida crescita, passata da 211 dipendenti nel 2015 ai 910 attuali, con trenta impianti gestiti, per un totale

di 710mila metri quadrati. Fondamentale, dunque, definire delle procedure standardizzate in ogni ambito, necessarie a lavorare meglio, a fare meno errori e a contenere i costi. In poche parole, a supportare un'ulteriore crescita collettiva. Una crescita che, come è stato ricordato in apertura della convention, verrà portata avanti “con i valori che ha da sempre sposato ManHandWork: competenza, flessibilità, etica e trasparenza”.

A raccontare quel che ancora si può fare per garantire maggiore efficienza sono stati i responsabili di ogni settore: oltre a Marco Covarelli, ha aperto la convention il nuovo **Amministratore Delegato dell'azienda**, Annalisa Cavallo, una figura molto conosciuta da tutti i partecipanti, visto che nel suo passato in ManHandWork ha avuto la possibilità di girare per impianti e magazzini, vivendo in prima persona le dinamiche lavorative quotidiane. C'è stato poi l'intervento di Simone Ghiazza, **Responsabile Commerciale, Marketing, Comunicazione e Logistic Intelligence**, organizzatore della giornata, che ha ricordato la concretezza del lavoro svolto da ManHandWork: “Le nostre mani toccano, spostano, confezionano molti marchi di uso quotidiano: quindi il nostro lavoro è in qualche modo presente nelle case di ognuno di noi, ogni giorno. A pensarci bene, questo dà l'idea di una bella famiglia”.

In una famiglia così grande, però, può capitare di perdersi di vista, o addirittura di non



conoscersi: per questo la prima convention di ManHandWork assume un significato ancora più importante, quello di costruire una squadra, dando un volto a chiunque si debba interfacciare con il resto del gruppo nella gestione ordinaria del lavoro.

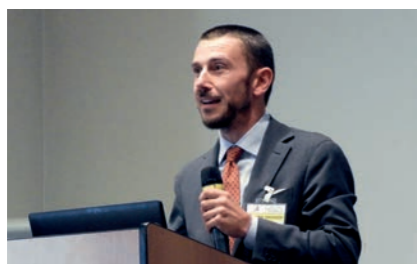
Un'occasione ancora più importante alla luce dei cambiamenti fatti di recente nell'organigramma, e delle nuove posizioni lavorative che sono state costruite internamente, e che alla convention hanno potuto ufficialmente presentarsi al resto del gruppo. Una di queste è stata sicuramente Francesca Abbene, nuova **RSPD interna di ManHandWork**, che ha avuto modo, durante la giornata, di sottolineare l'importanza delle buone pratiche di sicurezza sul posto di lavoro. “Oggi finalmente ci conosciamo tutti: è una grande opportunità, soprattutto per chi come me è entrato da poco in azienda”, ha spiegato Francesca Abbene. “In più, è un momento importantissimo per definire le regole e le procedure necessarie al miglioramento che tutti vogliamo per questa azienda. Soprattutto in un ambito come la sicurezza, dove le procedure sono fondamentali per garantire la tutela di tutti”.

Proprio per definire al meglio le procedure, in ogni ambito, l'azienda ha deciso di concludere la giornata consegnando un documento molto importante, il suo **manuale operativo**: uno strumento che ogni responsabile ha a propria disposizione a supporto dell'efficienza professionale, e quindi della crescita collettiva.



Convegno logistica efficiente

L'intervento di MHW al convegno di Mestre



Si è tenuto a Mestre il 26 settembre il secondo appuntamento del forum di *LogisticaEfficiente* (magazine online e portale di informazione e di formazione dedicato al mondo della supply chain) "Outsourcing della logistica e dei trasporti come leva competitiva", dove MHW ha partecipato come relatore.

Il tema era appunto quello dell'outsourcing logistico, considerato di forte attualità visto che ormai molte attività richiedono competenze e investimenti che spesso non conviene possedere, al punto che l'outsourcing logistico occupa oggi una quota di mercato pari al 40% (45,2 su 112 miliardi di euro) del valore complessivo delle attività logistiche (dati relativi al 2016). I vantaggi, per chi sceglie di appaltare alcuni servizi, non sono pochi: si tratta di vantaggi economici (come la certezza e la trasparenza dei costi, o la riduzione del capitale di rischio), operativi (come l'aumento della flessibilità e della produttività, o l'apporto di know how specialistico) e di diversa natura (come la focalizzazione della gestione sulle attività strategiche o la possibilità di un monitoraggio continuo delle attività, a garanzia degli impegni contrattuali).

Eppure, il problema può essere dietro l'angolo, soprattutto se ci si affida un fornitore sbagliato. A fare la differenza, dunque, è l'interlocutore scelto: è quanto ha ribadito a margine del convegno Marco Covarelli, presidente di *ManHandWork*,

spiegando perché le caratteristiche distintive di *MHW* (qualità come competenza, flessibilità ed efficienza) possano davvero essere fondamentali quando si sceglie di appaltare in outsourcing un servizio.

"*ManHandWork non si pone come un fornitore di semplice manodopera*", ha invece spiegato dal palco del convegno organizzato da *LogisticaEfficiente* Simone Ghiazza, Responsabile Commerciale, Marketing, Comunicazione e Logistic Intelligence per *ManHandWork*. "La differenza la fa la capacità di fornire manodopera genuina e lecita, basata su un contratto di impresa". Il punto chiave, ha sottolineato Ghiazza, sono le domande che si dovrebbe porre quando ci si affida a una realtà che gioca

alla corsa al ribasso dei costi: "Il costo del lavoro è certo, uguale per tutti, facilmente controllabile e verificabile", ha spiegato Simone Ghiazza. "Quindi bisogna semplicemente chiedersi chi lo paga, perché nelle ipotesi peggiori il costo ricade sul committente, che è responsabile in solido di eventuali illeciti".

Perché, in fondo, l'unica soluzione in grado di garantire un reale risparmio sul lungo termine è quella di scegliere un partner affidabile. Solo una realtà solida e di fiducia, infatti, forte di un'esperienza nel campo, può costruire un progetto in grado di ottimizzare le proprie risorse, senza incappare in problematiche di tipo legale.



Nuovo cliente: Liabel

"L'intimo" entra nel portfolio di MHW



La crescita di un'azienda come *ManHandWork* passa anche attraverso l'acquisizione di nuovi importanti clienti, che ci permettano di specializzarci nei diversi ambiti del settore della logistica. Per questo è importante l'annuncio di un nuovo cliente nel settore tessile, a cui diamo il più caloroso benvenuto: si tratta di Liabel, marchio italiano leader nell'abbigliamento intimo, con oltre 160 anni di storia alle spalle, che oggi punta a un rilancio e a una sempre maggiore crescita del suo brand sul territorio nazionale e internazionale.

Per ottimizzare al meglio l'organizzazione del proprio lavoro Liabel si è rivolta a *ManHandWork*, che gestirà la logistica dell'intero magazzino di Biella, unica sede del marchio di intimo. Per questo cliente *ManHandWork* ha sviluppato un piano di progettazione logistica innovativo e competitivo, che permetta di gestire nella maniera più efficiente la movimentazione dei prodotti, il confezionamento e la preparazione dei colli. Nel rivolgersi a *ManHandWork*, azienda che vanta già una collaborazione con Privalia (tramite il provider Teklog), leader nel settore dell'e-commerce, Liabel dimostra la volontà di guardare al futuro, in un'ottica di espansione sul mercato, fisico e virtuale. "Siamo felici di accogliere un nuovo cliente nella nostra azienda - dichiara Marco Covarelli, Presidente di *ManHandWork* - e siamo convinti di poter fare la differenza nella gestione del magazzino di una realtà così importante nella storia della maglieria italiana. Il vero risparmio, come sempre quando ci si affida a servizi in outsourcing, non è soltanto puntare su una competitività economica, ma soprattutto tentare di ottimizzare e rendere più efficiente e sicuro il lavoro da fare, e siamo felici che Liabel abbia perfettamente sposato questa nostra visione".



Grigliata di compleanno.

Durante l'estate Marco Covarelli ha festeggiato il compleanno con la famiglia e gli amici. Non potevano mancare alcuni dei collaboratori di MHW.



Lutto in ManHandWork



Con grande dispiacere annunciamo un lutto nella nostra azienda: è venuta a mancare ai suoi cari Morena Comollo, responsabile d'impianto presso la Fudex spa di Settimo Torinese. Tutto lo staff di *ManHandWork* si unisce in un caloroso abbraccio alla famiglia.

I colleghi hanno aperto una sottoscrizione a favore del figlio a cui la stessa Fudex ha partecipato.



News dal mondo

Il 90% dei consumatori sceglie aziende con una buona reputazione

Quanto è importante la reputazione aziendale? Tantissimo, a giudicare dai dati diffusi da un sondaggio di Trustpilot, che mostra come il 90% dei consumatori scelga di non acquistare da un'azienda con una cattiva fama. La reputazione di un'azienda è il suo principale biglietto da visita dunque, quello con cui si presenta al cliente finale che cerca affidabilità, trasparenza e competenza, soprattutto quando fa ricerche online. Tra i fattori principali che aumentano la fiducia negli utenti, infatti, troviamo "avere una buona reputazione online" (95,6%), "ricevere recensioni positive da parte dei clienti" (93,7%), "disporre di un servizio clienti veloce" (92,9%) e - solo in seguito - "offrire beni di prima qualità" (86,1%).

Fonte: *Trustpilot*



Logistica: il motore dell'economia dell'Unione Europea

A leggere i dati, pare che la logistica, in questo momento di grande rivoluzione, possa essere davvero uno dei motori dell'intera economia dell'Unione Europea. Il giro d'affari europeo, infatti, è di oltre mille miliardi di euro (dato 2017; fonte: BVL - Bundesvereinigung Logistik), e più del 30% viene generato in Germania ed in Italia. I dati, presentati in occasione della "German-Italian Smart Business Conference", il forum annuale organizzato da ITKAM, Camera di Commercio Italiana per la Germania, sottolineano l'importanza di un settore in forte espansione, attraverso il quale si è costruito negli anni un legame molto stretto tra i due Paesi: nel 2018, il 12,6% delle esportazioni italiane era diretto alla Germania, mentre il 16,6% delle importazioni italiane proveniva dalla Germania.

Fonte: *The Medi Telegraph*

Green Logistics Expo

Si terrà a Padova dal 18 al 20 marzo la nuova edizione di Green Logistics Expo, l'appuntamento di business e di elaborazione di strategie per la logistica in chiave sempre più sostenibile. Ma quali sono gli obiettivi in chiave "green" per il prossimo futuro nel settore della logistica? Nuove soluzioni tecniche, intanto, ma anche innovazione di prodotto, sviluppo dell'intermodalità e delle infrastrutture, la gestione immobiliare e l'automatizzazione dei magazzini con l'utilizzo dell'AI-Artificial Intelligence, la logistica e il commercio nello sconvolgimento dell'e-commerce, e i nuovi design urbani, che ripensino gli spazi della logistica in chiave più sostenibile.



Veduta aerea di Genova
Foto: Luca Rei, Shutterstock



Liguria: i porti tornano competitivi grazie alla logistica

È la logistica la chiave della rinascita dei porti liguri, per molti anni penalizzati in termini di efficienza rispetto ai competitor europei. I nuovi investimenti, infatti, puntano molto sulle nuove soluzioni tecnologiche e digitali per l'ottimizzazione dei flussi logistici, considerate fondamentali all'interno del Programma straordinario di interventi per la ripresa e lo sviluppo del porto.