



Antonio Mattei,  
Chief Business Officer  
di Samsung SDS

**ASCOLTO RECIPROCO, MESSA A FATTOR COMUNE DEL KNOW HOW E ORIENTAMENTO A OBIETTIVI CONDIVISI: COSÌ SAMSUNG SDS E MANHANDWORK COLLABORANO PER UNA LOGISTICA PIÙ EFFICIENTE, INNOVATIVA E SOSTENIBILE**

# QUANDO LA COLLABORAZIONE FA LA DIFFERENZA

di Francesca Saporiti

Un campus logistico è spesso visto come un luogo di condivisione e scambio di asset per un'ottimale gestione di merci. Può, però compiere un importante salto evolutivo e diventare uno spazio di condivisione di competenze e di una visione comune. È quanto è successo a Brembio (Lodi), all'interno della piattaforma logistica di Samsung SDS, grazie alla partnership stretta con ManHandWork.

## Una logistica evoluta

È Antonio Mattei, Chief Business Officer di Samsung SDS, a raccontarci la realtà che rappresenta e il percorso fatto negli ultimi anni: "Samsung SDS Italia è parte integrante del Gruppo Samsung. Il nome SDS - acronimo di Samsung Data Systems - identifica la società fondata nel 1985 con l'obiettivo iniziale di fornire soluzioni software alle aziende del gruppo. Negli anni, l'azienda ha ampliato il proprio raggio d'azione, evolvendosi in un player globale nell'ambito della digitalizzazione della supply chain. Nel 2010", prosegue Mattei, "sfruttando l'esperienza maturata nella gestione logistica di Samsung Electronics, SDS ha avviato lo sviluppo della piattaforma Cello, un sistema digitale avanzato per la gestione integrata della supply chain. Lanciata nel 2012 per le aziende del gruppo, Cello è stata successivamente estesa anche a clienti esterni, diventando uno strumento di riferimento per i servizi di contract logistics. Nel tempo, la piattaforma si è evoluta integrando tecnologie all'avanguardia come IoT, Gen AI, Analytical AI, RPA e altre soluzioni digitali.

Nel 2019, Samsung SDS ha introdotto Cello Square, una nuova piattaforma dedicata al freight forwarding digitale, che offre funzionalità come ottimizzazione dei carichi, visibilità in tempo reale, previsione delle tariffe e analisi della congestione portuale".

Innovazione e integrazione sono, quindi, insite nel dna di Samsung SDS che ha avviato ufficialmente le proprie attività nel 2017: "Oggi siamo non solo 4PL e 3PL per Samsung Electronics, ma anche per clienti "non captive" non solo nel settore elettronica di consumo, ma in differenti mercati verticali come automotive, pneumatici e spare parts



## Carta d'identità

- **Ragione Sociale:** Samsung SDS Global SCL Italy S.R.L.
- **Presenza globale:** Samsung SDS è presente in 36 Paesi con 56 filiali e 357 siti
- **Fatturato:** in Italia fatturato 51 milioni di euro nel 2024, >50 dipendenti
- **Al mondo:** fatturato 10 miliardi di dollari USD nel 2024, >25,500 dipendenti
- **Certificazioni:** ISO 9001:2015 (in Italia)  
ISO 14001:2015 – Environmental Management System  
ISO 45001:2018 – Occupational Health and Safety Management System  
ISO 50001:2018 – Energy Management System  
ISO 28000:2022 – Security Management System  
ISO 27001:2022 – Information Security Management System

la presenza operativa del gruppo in Italia e migliorare la copertura del mercato europeo. Al contempo, il 2022 è un anno non semplice per un nuovo inizio, caratterizzato da numerose disruptions. "Il fattore tempo è stato fondamentale per la riuscita del progetto", sottolinea Mattei. "Per Samsung Electronics Air Conditioning eravamo in gara con il precedente provider e dovevamo garantire di poter entrare assicurando la piena continuità di servizio. Il nostro progetto è risultato vincente perché assicura un magazzino one-roof, indipendentemente dalla stagionalità che, ovviamente, per la tipologia di prodotti è molto marcata. Sapevamo di poter mantenere questa

promessa grazie al nostro approccio basato su tecnologia proprietaria che ci assicura una gestione intelligente della supply chain; una strategia flessibile, scalabile e reattiva e che prevede una Control Tower con un team dedicato alla pianificazione e al monitoraggio in tempo reale, capace di intervenire proattivamente per ottimizzare le performance. Infine, fondamentale, l'approccio collaborativo che ci contraddistingue: Samsung SDS costruisce partnership strategiche con operatori locali per generare valore condiviso e soluzioni su misura". Ed è qui che entra in gioco ManHandWork. Samsung SDS e MHW nel 2022 non hanno ancora mai collaborato tra loro, ma gravitano entrambi nell'orbita dell'Osservatorio sulla Contract Logistics Gino Marchet del Politecnico di Milano. "Mi è sembrato un ottimo punto di partenza per costruire qualcosa insieme", spiega Mattei che prosegue sottolineando: "contattando Marco Covarelli sono partito illustrando subito le sfide insite nel progetto, a partire dai tempi estremamente scarsi per l'attivazione e dagli accentuati picchi e flessi dell'attività, ma anche le opportunità, primo su tutti il fatto di operare in un magazzino greenfield dal punto di vista della gestione. La mia priorità è stata far emergere in modo chiaro tutte le peculiarità del cliente – committente molto

**La squadra di Samsung SDS e MHW insieme nel mezzanino del magazzino di Brembio**





**35.000 mq**

SUPERFICIE COPERTA

#### IL MAGAZZINO

- Anno di entrata in esercizio nell'attuale configurazione: 2022
- Superficie coperta: 35.000 mq
- Altezza sotto trave: 10,50m
- Balaie di carico: 40
- Risorse attive in magazzino: da 40 a 70
- Turni di lavoro: 6 - 22 (solo da Gennaio a Luglio, da Agosto a Dicembre 07 - 18)
- Posti pallet: 15.000 disponibili di cui + 4.000 postazioni a terra
- Flussi in ingresso: fino a 30 camion/container al giorno
- Spedizioni: 1.200 bancali/giorno (medi giornaliera su mese alto in Peak season)
- Referenze gestite: 750 (media)





Marco Covarelli,  
Fondatore e Presidente  
di ManHandWork

“

**SOLO ADOTTANDO STRATEGIE COLLABORATIVE SI RAGGIUNGE REALE SOSTENIBILITÀ E SI ABILITANO OPPORTUNITÀ DI CRESCITA SINERGICA**

Oggi il grande tema della logistica è riuscire a combinare flessibilità e sostenibilità e questo magazzino rappresenta, da questo punto di vista, la tempesta perfetta. La concezione multi-cliente, con l'esigenza di coniugare differenti processi e la forte stagionalità mensile, settimanale e giornaliera lo rendono una palestra molto impegnativa per quanto riguarda la flessibilità. A ciò si somma la difficoltà, ormai endemica, a trovare personale e un CCNL di settore che è progredito solo sul fronte economico, senza assicurare strumenti che rispondano alla crescente domanda di flessibilità, tanto che, se prima si arrivava a una quota pari al 30% di flessibilità interna, oggi siamo mediamente sotto il 10%.

Il parere di...

Com'è stato possibile affrontare tutte queste sfide? Da un lato abbiamo potuto attingere all'esperienza maturata nel tempo, alimentata dall'impegno costante in formazione e aggiornamento, e dalla strategia di muovere le nostre risorse tra differenti magazzini – grazie all'algoritmo specifico AlgoFLEX – strategia che non crea solo importanti efficienze, ma anche interessanti contaminazioni positive di best practices. Dall'altro, imprescindibile è stata la collaborazione con Samsung SDS che si è basata su alcuni valori fondanti condivisi: la trasparenza, il rispetto, la partnership strategica e la capacità di guardare oltre il quotidiano. Così si costruisce reale sostenibilità e si abilitano nuove opportunità di crescita sinergica.

esigente, forte variabilità dei volumi, necessità di operare all'interno di una supply chain particolarmente lunga e complessa – così da consolidare una base di informazioni condivise da cui partire. Soprattutto, però, mi premeva confortare il futuro partner riguardo al fatto che non eravamo alla ricerca di un mero fornitore di manodopera, ma di un pari con cui instaurare un rapporto di collaborazione strategica per abilitare opportunità di crescita sinergica". "E così è stato", si inserisce confermando Marco Covarelli, Founder e Presidente di ManHandWork. "ma questo percorso è stato reso possibile da alcuni passi preliminari che hanno fatto davvero la differenza. Primo fra questi, aver formato le nostre persone con un viaggio presso l'hub centrale di Samsung SDS a Tilburg, in Olanda, dove hanno potuto apprendere e comprendere, cultura, strumenti e processi. Questa condivisione di competenze ci ha confermato anche una condivisione di approccio e visione".

#### Creare la giusta squadra

"Quando Mattei ci ha contattato, mi sono confrontato con Annalisa (Cavallo, AD di MHW, NdR) sui passi da compiere perché abbiamo capito subito che questa partnership rappresentava un'opportunità importante per MHW per una crescita non solo numerica, ma qualitativa. Abbiamo assunto questa responsabilità con la massima consapevolezza e abbiamo tracciato un programma chiaro degli obiettivi da raggiungere.

La stessa trasferta in Olanda è stata per le nostre persone un'occasione di crescita, ma anche di orgoglio che ha rafforzato il senso di appartenenza.



Tutta quest'energia l'abbiamo riversata nel progetto di Brembio. Credo che oggi la parola partnership sia un termine troppo spesso abusato, ma nel nostro rapporto con Samsung davvero si è instaurata una relazione di collaborazione strategica che ha fatto e fa tuttora la differenza. In che modo? Perché alla base c'è un approccio in cui problemi e inefficienze non vengono nascosti o scaricati l'uno sull'altro, ma si lavora insieme su obiettivi condivisi. E non è scontato, perché quante volte ancora oggi sentiamo dire: "ho terziarizzato perché non voglio problemi"? Ma questo modo di pensare non fa il bene di nessuno: né del committente che alla fine continuerà a pagare lo scotto delle inefficienze ignorate, né del fornitore che si ritrova ad operare in un contesto non sostenibile.

Il rapporto con Samsung SDS è stato invece impostato su tutt'altre premesse, partendo da una domanda che fa tutta la differenza, ossia:

“

fammi capire come posso metterti in condizione di lavorare al meglio, in modo più efficiente, sicuro, preciso e funzionale". Faccio un semplice esempio: le rotture, elemento che rappresenta una delle maggiori preoccupazioni per chi lavora in logistica e che – entro una certa soglia – sono fisiologiche, soprattutto in fase di avvio di un nuovo magazzino. Samsung SDS non si è limitata ad un approccio sanzionatorio, ma ha attivato con MHW un dialogo per comprendere come ottimizzare i processi e creare le migliori condizioni operative per limitare le rotture.

In questo modo si lavora tutti come un'unica squadra, unita e orientata verso gli stessi obiettivi.



## 750 MEDIA DELLE REFERENZE GESTITE NELL'HUB

tenendo un incremento di produttività del 12-13%, il secondo anno abbiamo conseguito un addizionale 8-9%. Oggi siamo a un livello di efficienza quasi asintotico e messa in sicurezza la produttività, abbiamo più margine per gestire meglio la pianificazione delle attività. In particolare, dopo la fase di maturazione del business, oggi possiamo concentrarci con MHW a calibrare al meglio le risorse in campo, forte del fatto che oggi il cliente che si affida con fiducia alle nostre scelte di gestione perché ha potuto verificare come le nostre azioni si concretizzino positivamente sul campo.

L'organizzazione adottata fa sì che se questo magazzino lavora 300 metri cubi di merce o 1.000 mc resta lo stesso magazzino: si vedrà più movimento, più volume, ma il medesimo rigore, il medesimo ordine, la stessa pulizia, lo stesso ritmo e la perfetta sincronia dei flussi. Questo grazie all'expertise condivisa e alla massima visibilità e tracciabilità dei processi in ottica end-to-end così che siamo sempre preparati a reagire con un'azione perfettamente adeguata alle esigenze che si presentano.

In questo contesto, possiamo confermare che MHW si è rivelato il partner ideale non solo per il know-how operativo, ma per la capacità di integrarsi con i nostri processi e condividere obiettivi comuni.

Siamo pronti a fare di più, insieme.

#### La formazione fa la differenza

"Trasparenza e integrazione sono le basi su cui costruiamo le nostre partnership, puntando a un miglioramento continuo a vantaggio di tutte le parti coinvolte. Nel sito di Brembio siamo partiti da greenfield e questo ci ha permesso di dare il nostro imprinting ad ogni aspetto dell'attività". Partire da foglio bianco è sicuramente un vantaggio su numerosi punti di vista, ma è altresì una sfida, come spiega Annalisa Cavallo: "Il territorio è stato molto ricettivo e abbiamo potuto effettuare la selezione per la nuova squadra all'interno di una cospicua rosa di candidati. Abbiamo potuto così calibrare al meglio il rapporto tra personale interno già formato nella nostra Academy – con il team inviato in Olanda – e nuove risorse. La start-up ha previsto la creazione di un team operativo composto da risorse Samsung SDS e MHW, con ruoli complementari e obiettivi condivisi. Questo approccio ha favorito una cultura collaborativa e orientata alla performance. Questa strategia ci ha permesso di assicurare fin da subito il livello di produttività richiesto. Siamo partiti nel nuovo hub a luglio e, pur nei mesi caldissimi per il business di Samsung Electronics Air

#### Sincronia di flussi, processi e persone

Come anticipato, la squadra attiva presso la piattaforma logistica di Brembio ha centrato gli obiettivi prefissati in termini di volumi gestiti fin dal giorno 1. Nel primo anno abbiamo lavorato al recupero di efficienza, ot-

sporto e saturazione dei mezzi (bilici e container). Il sistema fornisce istruzioni dettagliate su come comporre il pallet utilizzando anche ausili visivi – nell'anagrafica prodotto vengono inseriti anche i relativi pittogrammi con informazioni importanti per la movimentazione e gestione – così da personalizzare le spedizioni in base alle specifiche richieste del cliente e garantire l'integrità dei prodotti. L'organizzazione adottata fa sì che se questo magazzino lavora 300 metri cubi di merce o 1.000 mc resta lo stesso magazzino: si vedrà più movimento, più volume, ma il medesimo rigore, il medesimo ordine, la stessa pulizia, lo stesso ritmo e la perfetta sincronia dei flussi. Questo grazie all'expertise condivisa e alla massima visibilità e tracciabilità dei processi in ottica end-to-end così che siamo sempre preparati a reagire con un'azione perfettamente adeguata alle esigenze che si presentano.

In questo contesto, possiamo confermare che MHW si è rivelato il partner ideale non solo per il know-how operativo, ma per la capacità di integrarsi con i nostri processi e condividere obiettivi comuni.

Siamo pronti a fare di più, insieme. Crediamo, infatti, che l'esperienza maturata a Brembio rappresenti un modello replicabile, capace di adattarsi a diversi settori, business e mercati e che quindi rappresenti un'interessante opportunità di crescita per entrambe le nostre aziende".