

Gefco Italia, filiale di uno dei top players nella gestione di supply chain complesse e primo operatore europeo nel settore della logistica automotive, rinnova la partnership strategica con Dealernet, leader nella distribuzione di ricambi auto per diversi brand automobilistici.

Gefco Italia e Dealernet hanno avviato la propria collaborazione nel 2017, con la gestione prima del magazzino di prossimità di Noventa Padovana (PD) e successivamente, nel 2019, con quella del centro logistico di Udine.

La partnership nasce 3 anni fa a fronte di un importante cambiamento nell'assetto logistico di uno dei più grandi costruttori automobilistici mondiali. Precedentemente la distribuzione dei ricambi avveniva in maniera diretta attraverso i concessionari; oggi il nuovo modello prevede che, piattaforme logistiche regionali denominate "hub" ricevano i ricambi dalla casa madre e siano il riferimento per la distribuzione locale a tutti i concessionari di zona e alle officine autorizzate e indipendenti (meccanici e installatori).

In questo nuovo assetto logistico, i magazzini Dealernet di Noventa Padovana e Udine rappresentano le piattaforme di stoccaggio e distribuzione ricambi per il nord-est Italia: grazie ad una gestione ottimizzata del magazzino, Gefco riesce a far fronte alle richieste della clientela garantendo i livelli di servizio necessari sia all'evasione degli ordini regolari che di quelli urgenti, fino a 3 consegne giornaliere nelle aree dove previsto.

Attualmente Gefco gestisce complessivamente 4.900 mq, di cui 1.200 mq soppalcati. Nei due magazzini di Noventa Padovana e Udine sono stoccati 33.000 codici e 48.000 pezzi e annualmente vengono gestite 450.000 righe, di cui 36.000 in cross-docking.

In seguito al rinnovo della partnership e con l'introduzione di un nuovo brand automobilistico da gestire, Gefco Italia, in qualità di partner 3PL, affiancherà Dealernet nella migrazione al nuovo WMS (Warehouse Management System) e nella riprogettazione del lay-out di magazzino in funzione dell'aumento dei volumi gestiti, puntando nel 2021 alla riduzione dei giorni di stock e all'aumento della produttività.

"Il rinnovo della partnership, rafforza il desiderio di entrambe le aziende di confermarsi leader nel mercato dei ricambi. Insieme al nostro cliente affrontiamo quotidianamente le numerose sfide che questo settore ci impone, supportando Dealernet nella gestione quotidiana del business e nei suoi eventuali sviluppi futuri grazie al know-how nel settore automotive che ci contraddistingue da oltre 70 anni» commenta **Fernando Reis Pinto**, Country Manager Gefco Italia.

"La nostra attività di distribuzione ricambi, ha visto un importante incremento dei volumi

*gestiti quest'anno e, nell'ottica di un costante efficientamento della nostra organizzazione, è stato naturale scegliere di rinnovare la fiducia in Gefco, grazie al proficuo lavoro svolto finora e al know-how che ci permetterà di raggiungere traguardi sempre più ambiziosi"afferma **Riccardo Gobbato**, Presidente di Dealernet.*

© riproduzione riservata pubblicato il 18 / 11 / 2020