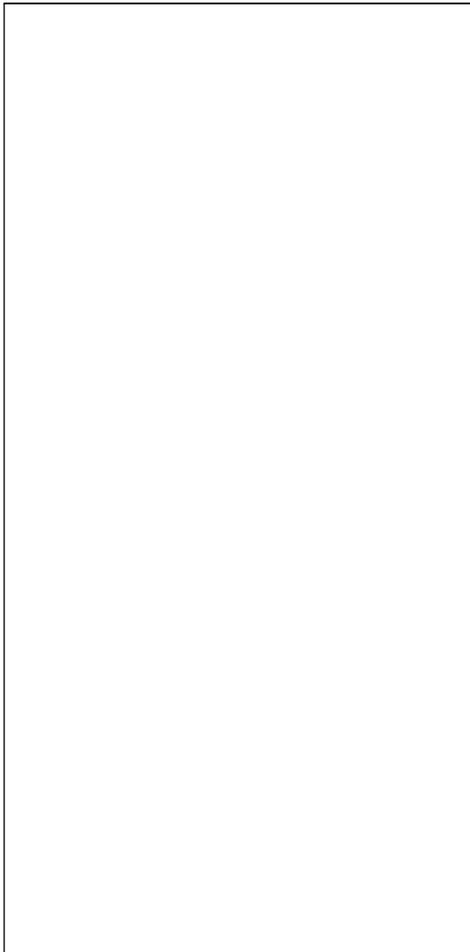


PROVINCIA di TREVISO
 COMUNE di SALGAREDA

PROCEDURA S.U.A.P. IN VARIANTE AL P.I. E AL P.A.T.
 RISTRUTTURAZIONE ED AMPLIAMENTO
 DELLA CASA VINICOLA "BOSCO MALERA"
 (ai sensi dell'art. 4 della L.R. 55 del 31.12.2012)



COMMITTENTE: Casa Vinicola Bosco Malera Srl
 via Correr, 17 - 31040 Salgareda (TV)
 tel. 0422 807818 - P.IVA 001911530260

Casa Vinicola "Bosco Malera"
 Relazione Piano Aziendale di Investimento

CODICE ELABORATO

P862	01	D	A16	0	0	A	C
CODICE COMMESSA OPERA FASE			PROGRESSIVO	SUB	REV	ARG	DIV

3					
2					
1					
0	1ª EMISSIONE	OTTOBRE 2017	PROTECO	PROTECO	PROTECO
REV.	DESCRIZIONE	DATA	REDATTO	VERIFICATO	APPROVATO

PROGETTO ARCHITETTONICO



PROTECO engineering s.r.l.
 San Dona' di Piave (VE) - 30027, Via C. Battisti, 39 - tel. +39 0421 54589 - fax +39 0421 54532
 mail: protecoeng@protecoeng.com - mail PEC: protecoengineeringsrl@legalmail.it - P.I. 03952490278

COORDINATORE DEL PROGETTO:
 ARCH. VALTER GRANZOTTO

con
 ARCH. EMILIANO GRANZOTTO
 ARCH. ALESSANDRO CAGNIN

NORD EST
 PROGETTI s.r.l.

ING. SANDRO TESO
 ING. ROBERTO ROSSETTO
 San Dona' di Piave (VE) - 30027, Galleria Leon Bianco, 14/C
 tel.+39 0421 330350 - fax+39 0421 330661 - mail: nepst@nepst.com

SCALA: -
 FILE: P86201DA1600AC.dwg
 CTB: ARCHITETTURA

Il presente elaborato è di proprietà di PROTECO e non può essere riprodotto o trasmesso a terzi anche in modo parziale senza autorizzazione scritta

Comune di Salgareda
Provincia di Treviso

**Procedura S.U.A.P. in variante al P.I. e al P.A.T.
Ristrutturazione ed ampliamento della Casa Vinicola "Bosco Malera"
(ai sensi dell'art. 4 della L.R. 55 del 31.12.2012)**

RELAZIONE TECNICA Piano Aziendale di Investimento



Gruppo Vi.V.O. Cantine

Committente:

Casa Vinicola Bosco Malera Srl
Via Correr, 17 - Salgareda (TV)

Progettista

Arch. Valter Granzotto

Ottobre 2017

INDICE

PREMESSA	1
L'AZIENDA	1
<i>Descrizione azienda</i>	<i>1</i>
<i>Assetto proprietario.....</i>	<i>2</i>
<i>Mission.....</i>	<i>2</i>
<i>Descrizione progetto e obiettivi.....</i>	<i>3</i>
<i>Il Modello.....</i>	<i>4</i>
<i>Obiettivi economico-finanziari.....</i>	<i>5</i>
<i>Performance storiche</i>	<i>6</i>
ANALISI DEL MERCATO.....	6
<i>Descrizione del mercato.....</i>	<i>6</i>
<i>Crescita del Mercato.....</i>	<i>8</i>
<i>Concorrenza.....</i>	<i>8</i>
SOMMARIO FATTIBILITÀ TECNICA	8
<i>Analisi degli investimenti</i>	<i>9</i>
<i>Immobilizzi di rilievo.....</i>	<i>9</i>
<i>Analisi tecnologica.....</i>	<i>9</i>
<i>Analisi dei benefici.....</i>	<i>9</i>

PREMESSA

Lo scopo della presente relazione è quello di illustrare le motivazioni e le necessità che portano la Casa Vinicola Bosco Malera s.r.l. alla riorganizzazione logistica e strutturale dell'azienda esistente mediante la progettazione di un'attività di ampliamento industriale, con sviluppo e creazione di un magazzino di stoccaggio con annessi uffici e servizi, i cui risultati saranno analizzati in un orizzonte temporale quinquennale. Le simulazioni effettuate a livello aziendale e di mercato permettono di essere fiduciosi sui ritorni economici degli investimenti e sulla sicurezza dell'azienda stessa.

Nello specifico, si ritiene, a regime, di incrementare il fatturato e di migliorare la redditività aziendale, con un aumento dell'indice di redditività che passerà dal 3,4% a quasi il 5% progressivamente.

La riorganizzazione dell'intera struttura permetterà di pervenire a un incremento della produzione pari a circa il 30% rispetto a quanto prodotto oggi.

L'AZIENDA

Descrizione azienda

Il Veneto è una delle grandi regioni vitivinicole, tra le migliori italiane: l'area del Prosecco, il Veronese e i tanti nomi di celebri vini sono sinonimo, per gli appassionati, di qualità ed eccellenza.

Il settore vitivinicolo ha sempre avuto una grande tradizione in questa regione, che tuttora risulta tra le prime in Italia per quantità di vino prodotto e numero di cantine. In termini di distribuzione provinciale, la maggiore concentrazione di imprese e addetti si trova nelle province di Treviso e Verona.

L'elemento distintivo della produzione veneta è l'elevato livello di qualificazione, evidenziato da un'alta incidenza dei vini DOC e DOCG rispetto al totale. La viticoltura, basata da sempre su uve pregiate, rimane attualmente il settore cardine dell'economia: il territorio, sia collinoso che di pianura, è coltivato per oltre 80.000 ettari, dal momento che le superfici ed il clima si presentano estremamente favorevoli alla coltivazione della vite.

È in questo territorio che sorge la Casa Vinicola Bosco Malera s.r.l., al confine tra la provincia di Treviso e quella di Venezia.

Assetto proprietario

Attualmente Casa Vinicola Bosco Malera s.r.l. è di proprietà della Vi.V.O. Cantine s.a.c.: una delle più importanti cooperative italiane che possiede e gestisce direttamente otto cantine di ricevimento uve e loro trasformazione. Oltre alla casa vinicola la cooperativa è proprietaria anche della Vi.V.O. Agricola s.r.l., una società di recente costituzione (2016) che si occupa della gestione dei terreni e della produzione dei vini lungo tutta la filiera enologica, che parte dalla coltivazione delle viti fino alla vinificazione e realizzazione del prodotto finito, bottiglia prevalentemente, commercializzato con il marchio Vigna Dogarina (circa 100 ettari di vigneti).

La società Casa Vinicola Bosco Malera s.r.l. è una società commerciale iscritta all'Albo delle Imprese tenuto presso la Camera di Commercio di Venezia, Rovigo e del Delta Lagunare e si occupa direttamente della vendita e della distribuzione dei vini in bottiglia, della pubblicità, dei rapporti con i clienti e di tutte le attività commerciali e di esportazione.

L'attuale capitale sociale, pari a 2 milioni di euro è interamente detenuto dalla cooperativa Vi.V.O. Cantine.

Il soggetto economico dell'iniziativa è il Consiglio di Amministrazione, cui sono riconducibili tutte le funzioni strategiche, gestionali e organizzative dell'impresa.

L'azienda Casa Vinicola Bosco Malera è adeguatamente strutturata per comparti (amministrativo-contabile, commerciale e tecnico) e sono complessivamente attualmente occupati oltre 40 dipendenti.

Mission

La società Casa Vinicola Bosco Malera s.r.l. è una nota azienda veneta di produzione e imbottigliamento di medio - alta qualità, con prodotti venduti a prezzi decisamente competitivi; l'azienda intende il vino come somma di qualità in vigna e qualità in cantina e pertanto conduce un controllo dei processi in entrambi gli ambiti produttivi.

I clienti sono: grossi distributori organizzati, la grande distribuzione organizzata e importatori stranieri.

In aziende commerciali articolate come Casa Vinicola Bosco Malera s.r.l. la capacità di stoccaggio del prodotto confezionato e la logistica assumono una notevole importanza nel caratterizzare l'azienda come "sistema" capace di garantire un elevato servizio ai clienti e nel contempo di operare al suo interno con elevati livelli di efficienza. Tale situazione è evidenziata dalla trasformazione della domanda negli ultimi anni, nei quali si è passati da un "mercato di offerenti", dove la domanda era disposta a recepire

quanto gli veniva offerto, a un “mercato di acquirenti”, nel quale è la domanda che impone le sue aspettative e i suoi bisogni condizionando conseguentemente le modalità di produzione e di servizio.

Ne consegue che le prospettive attuali e future pongono l'enfasi sulla rapidità e sull'affidabilità/puntualità di risposta al mercato, con un atteggiamento orientato alla agilità operativa (pronta reattività ai cambiamenti di stato), mettendo in primo piano un atteggiamento di politica aziendale orientata all'economia di servizio, come elemento mediatore di atteggiamenti storici o di vincolo tecnologico tipo l'economia di scala, molto adatta a livello industriale (prime lavorazioni o alla ottimizzazione di reparti tecnologici), oppure a livello di logistica degli acquisti nel massificare gli approvvigionamenti.

Ne discende che gli atteggiamenti attuali nel coordinamento operativo dei processi (soprattutto per la parte logistica) sono significativamente orientati all'economia di servizio, come evidenziano sia i dati di analisi elaborati, che le rilevazioni di campo effettuate. Di fatto nella Casa Vinicola Bosco Malera s.r.l. si pone una forte attenzione alle specifiche esigenze dei clienti, prerogativa questa che è opportuno venga mantenuta, come elemento di qualità del servizio. È opportuno al tempo stesso salvaguardare i tempi di risposta e porre attenzione ai costi operativi.

Descrizione progetto e obiettivi

L'obiettivo che intendiamo perseguire con il presente piano industriale è aumentare la capacità produttiva e commerciale confidando di raggiungere, nei prossimi cinque anni, un incremento della produzione attraverso la costruzione di un nuovo magazzino di stoccaggio con annessi uffici e servizi.

I nuovi investimenti saranno finanziati da nuovi capitali di rischio e dall'accensione di un mutuo bancario e saranno compiuti entro la fine del primo anno, pertanto l'impatto sulla produzione e sulla vendita comincerà nel secondo anno.

Oltre a far fronte all'aumento dei flussi delle giacenze e delle referenze l'obiettivo della nuova realizzazione è quello di fornire un eccellente livello di servizio ai clienti annullando possibili errori di spedizione, riducendo i danneggiamenti, e garantendo tempi di consegna estremamente tempestivi e puntuali.

Non di meno si vuole realizzare un ambiente di lavoro “ideale” che garantisca al contempo elevati livelli di “ambiente”, di sicurezza e di ergonomia degli operatori e prestazioni estremamente efficienti sia per quanto concerne la produttività, i “lead times” e la flessibilità operativa dove moderne ed efficienti tecnologie di architettura sostenibile, verranno affiancate da innovative tecnologie sul risparmio e l'utilizzo efficiente

dell'energia (sistemi avanzati nella climatizzazione/riscaldamento/illuminazione, cogenerazione, ecc.) che sono obiettivi strategici e riconosciuti dall'azienda in quanto fattori importanti di riduzione dei costi a garanzia di un migliore comfort degli ambienti di lavoro, riducendo gli impatti negativi sull'ambiente. Il nuovo investimento dovrà diventare fiore all'occhiello dell'azienda e sarà in grado di assicurare il rifornimento dei clienti secondo quanto previsto dalla contrattualistica di vendita, rispettando i previsti termini di consegna e garantendo le future crescite pianificate dell'azienda.

Il Modello

Casa Vinicola Bosco Malera s.r.l. intende crescere attraverso l'aumento pianificato del numero delle referenze disponibili per una più capillare presenza nella geografia dei territori, pertanto è opportuno progettare un sistema di stoccaggio differente dall'attuale, basato sulla sistemizzazione dello stoccaggio e della logistica (specializzazione).

Sia chiaro che, quando ci si riferisce alla riprogettazione del magazzino di stoccaggio e del sistema logistico, non si intende rivoluzionare nulla. Lo stoccaggio e la logistica attualmente adottati da Casa Vinicola Bosco Malera s.r.l. hanno in molta parte già applicato i principi funzionali esposti di seguito, magari non in modo sistemico, ma di fatto sono in parte applicati operativamente. Le componenti del modello per questo reparto sono:

- I fornitori: gestiti dall'ufficio acquisti e coordinati dall'approvvigionamento, in base ai piani stabiliti con la produzione e con la programmazione del ripristino delle scorte e/o forniture dirette. Normalmente i fornitori consegnano al magazzino in accordo coi piani di fornitura; ai fornitori vengono restituiti i resi che ai vari livelli della produzione vengono scartati per rottura o non coerenza con le specifiche funzionali e/o tecniche.
- Il magazzino di stoccaggio e CEDI: è il fulcro logistico del modello funzionale. In esso risiedono tutte le funzioni di governo, controllo e gestione degli approvvigionamenti e dei rifornimenti alle linee di produzione. Le scorte presenti sono determinate dal profilo di fabbisogno della domanda, come sommatoria dei singoli fabbisogni delle linee di produzione, rilevati in un orizzonte temporale breve (mediamente giorni lavorativi della settimana), posti a confronto con i tempi di approvvigionamento e ripristino delle scorte (settimane del mese). Questo consente di determinare la consistenza della scorta minima a garanzia del servizio di rifornimento. Il rifornimento alle linee di produzione avviene con cadenze fisse (giornaliere) attraverso missioni di mulettisti. L'organizzazione dei

rifornimenti deve avvenire attraverso la costituzione di colli multi-prodotto dotati di “packing list” e identificati per linea di destinazione. Oltre al rifornimento alle linee il CE.DI esegue forniture a clienti mediante consegna diretta, ex work, ad evasione dei loro ordini.

La capacità operativa del magazzino di stoccaggio e del CE.DI è misurabile nella puntualità di rifornimento delle linee e della clientela, di conseguenza nel basso numero di eccezioni derivanti dalla mancanza di materiale alle linee e ai clienti. Per questo motivo è opportuno che vi sia un collegamento informatico tra le linee ed in magazzino/CE.DI, complementato da procedure informatiche efficaci, in modo da acquisire in tempo reale gli eventi di carico/scarico e per determinare la frequenza di preparazione e ripristino in latenze temporali molto strette.

La struttura del magazzino di stoccaggio che si può immaginare è importante sia dal punto di vista fisico che logico funzionale, dovremmo concentrare le disponibilità di articoli per le esigenze di tutte le linee e per gli ordini diretti. Ne consegue una struttura dimensionalmente organizzata con un elevato livello di specializzazione operativa nei vari processi che la caratterizzano come:

- ricevimento e accettazione materiali,
- carico dei materiali nelle aree di stoccaggio;
- prelievo degli articoli per rifornimento delle linee o per ordini diretti,
- preparazione dei colli di rifornimento o formazione degli ordini da spedire,
- organizzazione viaggi e spedizioni.

Nel seguito del progetto la prima fase dovrà essere il dimensionamento strutturale e la configurazione operativa del magazzino di stoccaggio/CE.DI, nel rispetto delle logiche funzionali e dei parametri di fruibilità che la Direzione Generale intende dare.

- Le linee: rispetto alla situazione attuale mantengono le medesime funzionalità, in particolare per quanto attiene alla loro specificità di produzione. Cambia invece la consistenza delle scorte di materiali secchi, le quali si convertono in code a fine produzione.

Obiettivi economico-finanziari

I risultati economico-finanziari raggiunti in passato sono illustrati in dettaglio nei piani industriali dedicati alle performance storiche. In base a quanto già rappresentato, a seguito dell’ampliamento della capacità produttiva e della gamma di prodotti offerti, il

nostro principale obiettivo economico è raggiungere nei prossimi 5 anni un incremento medio del fatturato del volume delle vendite e del livello di profitto.

Performance storiche

Il livello complessivo delle vendite, dei margini di profitto e dell'assetto patrimoniale appaiono adeguati e in linea con la media delle imprese del settore e nello specifico della nostra zona geografica. Riteniamo, comunque, che una maggiore capacità produttiva, un miglior assortimento di prodotti e un'azione di marketing più incisiva possano migliorare molto la nostra attività di confezionamento e vendita, come vedremo nelle parti successive del presente piano industriale

Analisi del mercato

In questa parte del piano si effettuerà l'analisi del mercato in cui l'azienda opera. Si descriverà la struttura del settore e della domanda, sia a livello nazionale sia estero, i tassi di crescita attesi, i principali gruppi di clienti e quali si sono prescelti come target.

Descrizione del mercato

In questa sezione procederemo all'analisi del nostro mercato di sbocco interno ed estero, indicandone le caratteristiche, la quantificazione del valore, la quota (%) obiettivo nel mercato e i clienti più importanti.

In generale, le imprese del settore vino si qualificano come aziende che producono e imbottigliano vino di uve destinato al consumo finale.

Tra le tipologie prodotte si possono distinguere:

- vini da tavola: vini di qualità a denominazione d'origine controllata, vini comuni;
- vini spumanti, vini liquorosi;
- bevande alcoliche fermentate, ma non distillate (quali sidro, sakè e miscele di bevande contenenti vini a base di frutta).

Sono escluse dal settore:

- le imprese che si occupano della sola attività di imbottigliamento e/o di etichettatura;
- la produzione di vino da uve prevalentemente di produzione propria.

Passando ad esaminare il lato della domanda interna, la domanda rivolta al settore del vino si caratterizza, nel lungo periodo, per un trend decrescente in termini di volumi, imputabile principalmente a due fattori: da un lato l'elevato consumo pro capite di vino nel nostro paese e dall'altro, la crescente attenzione dei consumatori italiani verso

un'alimentazione salutare che ha determinato una progressiva riduzione del consumo di bevande alcoliche.

Negli anni più recenti, il mercato è stato interessato dallo sviluppo di un consumo più consapevole e da uno spostamento delle preferenze su fasce qualitative più elevate. Ciò sta determinando un ridimensionamento del segmento dei vini da tavola a favore di quelli a denominazione di origine e/o a denominazione di origine controllata e garantita.

A livello di tipologie di prodotto, i consumi maggiori riguardano i vini rossi (circa il 60%), seguiti da quelli bianchi e rosati. Si stanno diffondendo molto i consumi di vini frizzanti e, soprattutto, spumanti.

Per la Casa Vinicola Bosco Malera s.r.l. il mercato del vino può essere diviso a livello generale in due segmenti:

- il primo riguarda il consumo di massa e rappresenta, per volumi di produzione, la maggior parte delle vendite, ossia riguarda i vini meno pregiati e meno costosi che, ad esempio, sono venduti anche nei supermercati;
- il secondo, invece, interessa i vini d'alta qualità, per i quali sono necessari grandi investimenti fondiari da parte delle aziende per mantenere salda l'immagine del marchio; in questo caso l'assorbimento da parte del mercato ha meno importanza rispetto al segmento dei vini di bassa qualità.

La Casa Vinicola Bosco Malera, attraverso le scelte attuate negli ultimi dieci anni, ha deciso di porsi all'interno del settore vitivinicolo come un'azienda rivolta all'elaborazione e imbottigliamento di vini a qualità media, cercando, in sinergia con la capogruppo, di puntare a elevati volumi di vendita, ottenendo un'adeguata marginalità dei propri prodotti, cercando di posizionare adeguatamente il marchio.

L'azienda assume, attualmente, un ruolo primario solo a livello regionale e del Nord-Italia, dove può essere collocato il mercato di riferimento della propria attività, ma sta progressivamente conquistando un certo inserimento anche sui mercati esteri, sia europei sia extra-europei.

Come target di riferimento, i segmenti di mercato maggiori sono rappresentati da alcune grosse realtà distributive (GDO), dal canale della distribuzione organizzata, e in parte dai clienti diretti. Alcune considerazioni sul diverso rapporto che è possibile gestire con i due principali canali distributivi le illustreremo nella parte strategica del piano, relativamente al marketing-mix.

Crescita del Mercato

Il mercato di riferimento, come già accennato, è soprattutto nord Italia ed estero.

Da qualche anno l'attività di esportazione comincia a mostrare i primi frutti anche sui mercati europei ed extraeuropei (soprattutto negli Stati Uniti).

In relazione all'andamento, generalmente positivo del comparto e segnatamente per le opportunità di sviluppo internazionale, si cercherà di agganciare il trend in atto anche per le vendite, in funzione dello sforzo di ampliamento previsto dal presente piano industriale.

Concorrenza

Il mercato del vino in Italia e nel mondo è estremamente vasto. Sarebbe praticamente impossibile elencare tutti i potenziali concorrenti in questo settore, oltretutto il vino come bevanda ha indiretti concorrenti come la birra, i soft drink e le bevande alcoliche in generale.

Siccome non è intenzione della Casa Vinicola Bosco Malera andare a contendere quote di mercato a questi prodotti né di competere a livello internazionale con gli innumerevoli produttori di altrettanti tipi di vino, si è pensato di analizzare la concorrenza più vicina, esaminando i principali produttori locali.

In particolare, i nostri principali competitor sono: La Marca, Cantina Ponte, Villa Sandi, Vinicola Serena e Casa Vinicola Botter. In special modo, le ultime due risultano certamente aggressive nella nostra area competitiva con prezzi e livelli qualitativi piuttosto interessanti, ma, in realtà, è La Marca il concorrente in maggiore ascesa che sta conquistando rapidamente quote di mercato grazie ad un singolare binomio prezzo-qualità.

Gli altri avversari si muovono nel versante della bassa qualità - convenienza, riuscendo comunque ad ottenere una quota di mercato molto interessante (intorno al 30%, con riferimento al nostro mercato tipico rappresentato dal Nord-Italia).

Sommario fattibilità tecnica

In questo step di analisi della fattibilità tecnica si analizzano le tipologie di investimento necessarie per l'attività d'impresa e lo sviluppo di nuovi locali, le specifiche tecniche dei processi di trasformazione e vendita, i principali problemi e opportunità sul versante del mercato di approvvigionamento.

Analisi degli investimenti

Di seguito effettueremo una descrizione complessiva delle tipologie degli investimenti che la società intende realizzare.

L'idea di base è quella di aumentare la produzione del volume di bottiglie/anno.

Tale aumento produttivo avverrà attraverso un investimento di ampliamento che prevede la costruzione di un nuovo magazzino di stoccaggio con annessi uffici e servizi.

Come premesso, si è stimato un costo complessivo che verrà finanziato mediante nuovi capitali di proprietà e un finanziamento bancario.

Immobilizzi di rilievo

La sede della Casa Vinicola Bosco Malera ha un'estensione complessiva di circa 2,5 ettari. La superficie è stata recentemente aumentata a seguito dell'acquisto di un compendio immobiliare confinante composto da una costruzione bifamiliare e un'altra abitazione monofamiliare staccata.

L'opificio con gli impianti di imbottigliamento e di totale proprietà della società.

Analisi tecnologica

In questo step del piano industriale, afferente al più generale task di fattibilità tecnica, effettueremo una descrizione dei procedimenti produttivi, commerciali e tecnici relativi al processo di produzione e scambio d'impresa.

L'acquisto dei nuovi fabbricati con terreni per la costruzione del nuovo magazzino non comporteranno modifiche sostanziali nei processi produttivi, che si vanno di seguito ad esplicitare.

Il processo di imbottigliamento del vino in cantina si sviluppa attraverso diverse fasi. Le modalità operative definite per la gestione di ciascun sotto processo sono studiate in dettaglio e rappresentate in diagrammi di flusso allegati al manuale della qualità.

Analisi dei benefici

Le ipotesi sui benefici ottenibili dall'applicazione dei modelli e delle logiche sono da ritenersi indicative e non assolute. Pur basandosi sui dati e sulle informazioni a disposizione trattati attraverso simulazioni numeriche, il livello di dettaglio attuale non consente di assumere tali parametri come dati di targa ma piuttosto come obiettivi perseguibili.

- Un primo beneficio è ipotizzabile nella riduzione delle scorte di materiali secchi per le linee di produzione, a parità di codici in anagrafica. La riduzione si concretizza concentrando le scorte nel magazzino come reale fabbisogno e con un indice di rotazione migliorato che esclude i doppioni di scorta. La stima di riduzione delle scorte di materiali secchi in generale potrebbe essere prossima al 25%. E' evidente che una tale riduzione la si può raggiungere solo con il sistema completamente consolidato, ma già con la costituzione del magazzino e l'applicazione delle procedure di fabbisogno alle linee di produzione nel primo anno di funzionamento si può ipotizzare uno "smagrimento" delle giacenze con una riduzione delle scorte tra il 10% ed il 15%.

- Un ulteriore beneficio ottenibile con l'applicazione dei modelli, e, in particolare con la messa in opera del magazzino di stoccaggio/CE.DI, è l'aumento del rapporto efficiente del sistema logistico nella sua generalità. In particolare il miglioramento si evidenzia nell'area di stoccaggio materiali secchi (magazzino a pianetti) nel quale si concentrano oltre il 65% delle operazioni di prelievo. Ferma restando la performance nelle altre aree di stoccaggio (magazzino prodotti confezionati vini fermi, magazzino prodotti confezionati vini spumanti, ecc.) l'aumento di efficienza è dovuto a un possibile aumento legato all'applicazione di logiche di prelievo alternative al solo prelievo per ordine. Per contro l'aumento delle superfici e dei percorsi concorre ad aumentare il tempo di prelievo per riga e conseguentemente a contrastare il beneficio della migliore organizzazione delle scorte e delle logiche applicate.

- Nel caso che ci si orienti nel futuro verso una soluzione automatica, con applicazione della logica "materiale all'uomo", i tempi di prelievo si possono ridurre ulteriormente, fermi restando tutti gli altri tempi operativi come formazione trasferimenti, evasione ordini, formazione viaggi e spedizioni, ecc.

- Pur non essendo affatto semplice stimare il fabbisogno futuro delle superfici interne ed esterne, in considerazione dei parametri di crescita ipotizzati, a tutt'oggi non si è ancora deciso l'indirizzo per il tipo di soluzione (se manuale o automatica) per la gestione degli articoli frazionati. In ogni caso considerando una soluzione manuale nel breve medio termine e una soluzione automatica nel medio lungo, posto la riconfigurazione della struttura, la stima fatta è di circa 3.000 mq. del nuovo

deposito più una quota del deposito già esistente per il magazzino di stoccaggio/CE.DI di superficie coperta.

- La ristrutturazione aziendale avrà ripercussioni anche dal punto di vista aziendale in quanto un aumento del volume del prodotto comporterà un aumento dell'impiego di forza lavoro. La previsione per il quinquennio successivo all'investimento prevede l'assunzione di 8 nuovi dipendenti con un incremento di circa il 20% delle unità lavoro.