

LOGISTICA DEI FARMACI: IL FLASHFORWARD DI BDP INTERNATIONAL

UNA LOGISTICA proiettata NEL FUTURO



■ Emanuela Stifano

Un momento di confronto molto concreto che ha messo sotto la lente la supply chain legata ai prodotti farmaceutici, individuando criticità e opportunità. Per scoprire che...



Alcuni momenti dell'evento organizzato da BDP International a Linate. A lato, Gerry Famà, Vice President Worldwide-Global Transport Sales di BDP International. "In un periodo come questo per noi è fondamentale essere pronti. Siamo già proiettati verso il futuro: le normative ci sono, le merci le conosciamo; ma è necessario che tutta la filiera si allinei ai nuovi standard".

I temi giusti, nel luogo giusto, con le persone giuste. Allo scalo merci di Linate, presso il magazzino di Bcube, il 18 ottobre scorso si sono riuniti gli stakeholder di un settore strategico, quanto difficile, quale quello della logistica del farmaco. Un evento, organizzato da BDP International, che è stato capace

di coinvolgere (e interessare) tutti i partner che partecipano alla spedizione dei farmaci.

Due gli obiettivi: il primo, fare un flashforward nel mondo della logistica, ossia fare un salto nel futuro per vedere che cosa succederà nei prossimi anni, per poi ritornare a oggi e paragonare le due situazioni. In altre parole, una verifica tra lo stato dell'arte la predizione di quello che sarà, per misurarne il gap. Il secondo: rappresentare il presente, ripercorrendo tutti gli step di una spedizione di farmaci dall'Italia agli USA, per mostrarne le criticità e le relative soluzioni.

Essere pronti al cambiamento

Ma soffermiamoci sul flashforward, facendo una premessa doverosa: non si è trattato di un esercizio di stile, bensì di un momento di grande confronto. Perché i relatori che si sono susseguiti durante i lavori della giornata, hanno foca-

lizzato l'attenzione su aspetti assai concreti: tassello dopo tassello, è stata rappresentata la supply chain al completo, ne sono stati individuati i punti di debolezza, ma anche delineate le opportunità e il valore delle procedure.



Simona Ravera, direttore commerciale EMEA - Life Sciences & Healthcare - Global Transport Sales di BDP International "Al centro della nostra attenzione c'è il cliente con le sue aspettative e le sue esigenze. Il nostro approccio è customer centric"

"In un momento come questo, in cui il mondo logistico sta evolvendo e modificando, per noi è fondamentale essere pronti", ha spiegato Gerry Famà, Vice President Worldwide-Global Transport Sales di BDP International. "In



Roberto Valenti, socio dello studio legale DLA Piper e Presidente del gruppo di lavoro Life Science dell'American Chamber of Commerce in Italia. "La situazione degli scambi commerciali tra USA e Europa, Italia in particolare è in buona salute, addirittura in crescita"

realtà - ha proseguito - siamo già proiettati verso il futuro: le normative ci sono, le merci le conosciamo; ma è necessario che tutta la filiera si allinei ai nuovi standard".

Per chi non la conoscesse, BDP



Fabrizio Iacobacci, Responsabile sviluppo business di Bcube: "dobbiamo accorciare le distanze tra chi opera in questa filiera, dobbiamo arrivare a una comunità tecnica italiana, dobbiamo parlare tutti la stessa lingua"

BDP who?

BDP International è una società specializzata nell'offerta di servizi di logistica e trasporto con l'obiettivo di ottimizzare le supply chain globali dei clienti in tutto il mondo. L'azienda è specializzata nella progettazione e implementazione di servizi per le companies che operano nei settori di Oil&Gas, Life Science, Fashion & Retail, Industrial.



Francisco Rizzuto, Cargo Specialist Campaign Manager di IATA ha presentando alcune simulazioni allo scopo di tramettere l'importanza del gioco di squadra tra le parti nel settore dei trasporti

International è una realtà nata una cinquantina di anni fa. Per dirla con le parole di Gerry Famà, BDP international è un'azienda che incarna perfettamente il sogno americano: nata con un capitale esiguo - una macchina da scrivere e 1000 dollari - oggi, tanto per darne l'ordine di grandezza, è capace di movimentare un numero di tonnellate di merci enorme, contando sul lavoro di 5mila dipendenti.

Ma - ha specificato Famà - il mantenimento della dimensione familiare iniziale permette ancora oggi a BDP di prendere decisioni veloci, di "mettere sempre la faccia" con la clientela. "Nasciamo con la chimica - ha ricordato il presidente - un settore non facile da gestire: la tecnologia è per noi fondamentale".

Il cliente al centro

"Al centro della nostra attenzione c'è il cliente - ha esordito Simona Ravera, direttore commerciale EMEA - Life Sciences & Healthcare - Global Transport Sales di BDP International - con le sue aspettative e le sue esigenze. Il nostro approccio è customer centric". Il che non è soltanto un modo per definirsi, ma una vera filosofia di vita, che influenza l'approccio

Nella spedizione intervengono un numero imprecisato di operatori: tra il mittente e il cliente finale, ci sono gli operatori doganali, gli spedizionieri, gli spedizionieri a destino e chi più ne ha più ne metta, dal momento che dal ritiro alla consegna, gli step sono da 8 a 14. E lo scenario risulta ancora più complesso quando si tratta di prodotti sensibili, quali sono i farmaci. Ecco perché BDP International, insieme agli altri partner dell'evento, ha voluto simulare una spedizione a temperatura controllata tra Italia e Stati Uniti, a Miami per la precisione. Miami che, va detto, dal 2015 è il primo aeroporto degli Stati Uniti a essere certificato IATA. Una simulazione che ha ben descritto la realtà quotidiana: d'altro canto, l'Italia dei farmaci, vive di un fatturato che per il 70% viene dall'export.

Le criticità in cui si può incorrere in questi casi sono numerosissime: solo per citarne alcune, si pensi all'integrità del prodotto, alle tempistiche, alla normativa, alla compliance, ai numerosissimi passaggi che deve compiere la merce prima di arrivare a destinazione. Un percorso tortuoso, che passa anche dalla sicurezza. Un esempio per tutti la delicata operazione di carico dell'aeromobile: la merce, una volta a bordo, deve restare immobile, pena la compromissione dell'equilibrio dell'aereo e la conseguente sicurezza di equipaggio e passeggeri. In una stiva di un 747, tanto per citare un esempio parecchio diffuso, lo spazio dedicato alle merci equivale a 850 metri cubi, il peso complessivo è di 140 ton.

Accedere a quella capacità non è scontato e sta allo spedizioniere giocare di anticipo per chiudere la spedizione nel più breve tempo possibile. Ma ancor prima di essere caricato a bordo, il prodotto deve affrontare il cosiddetto volo gommato, ossia quel trasporto su camion che porterà la merce dal mittente all'aeroporto. Stiamo parlando di prodotti con una shelf life talvolta limitata, in cui la temperatura gioca un ruolo fondamentale: un farmaco sottoposto a uno shock termico, è un farmaco che, nel migliore dei casi, non è più attivo (si pensi ai vaccini). Ma uno sbalzo termico, una cattiva conservazione, possono avere anche conseguenze pesanti sulla salute degli utilizzatori. Ecco perché vanno scelti trasportatori dotati di camion e rimorchi di ultima generazione, rimorchi refrigerati in grado di garantire costantemente la temperatura e che siano attrezzati per rendere agevole il carico/scarico delle merci. Una volta in aeroporto, è il momento dell'accettazione della merce: una check list ben precisa e dettagliata permette allo spedizioniere di verificare che i documenti siano in ordine, che le etichette (mandatorie) siano state apposte correttamente, che ci sia coerenza con quello che è scritto sui documenti e su quanto è contenuto nei container. E, a proposito di container, quando si tratta di farmaci questi giocano un ruolo fondamentale. E Claudio Caccia, di Envirotainer, produttore di container a temperatura controllata per l'air cargo, ha spiegato l'evoluzione in questo settore. In pratica, da quanto riferito, oggi nel mondo ci sono 5.000 container prodotti dall'azienda svedese, che trasportano per lo più farmaci. Di questi, 2.000 sono tradizionali, gli altri di ultima generazione. In questo settore, ultima generazione significa che, ai container a ghiaccio secco, sono stati affiancati i modelli RKN, cioè container caricati elettricamente con batterie capaci di garantire il fresco a bordo. Una volta superati i controlli, e una volta che la merce viene caricata in stiva, finalmente si compie il viaggio e si arriva a destinazione, negli States, a Miami. Se tutto va bene, lo sdoganamento avviene al momento dell'atterraggio, ma se qualcosa va storto, se i farmaci arrivano con un documento o un codice errato, la spedizione può restare bloccata per giorni, con conseguenti problemi di qualità. Per superare tale possibile criticità, Victor Bruzzone, doganiere statunitense titolare della Bruzzone Shipping ha suggerito: "mettetevi in contatto preventivamente con la dogana: solo così sarete certi di avere la documentazione idonea"

Il lungo viaggio dei farmaci



Victor Bruzzone, doganiere statunitense titolare della Bruzzone Shipping



Claudio Caccia di Envirotainer

commerciale. Per ogni desiderata del cliente - in termini di qualità, visibilità, partnership, prezzo - la società è in grado di proporre una formula mirata alla loro soddisfazione: "la prima cosa che facciamo è capire le richieste specifiche del cliente per poi procedere con un'analisi del rischio" ha spiegato. In pratica, BDP, forte dell'esperienza e delle best practice maturate nei 50 anni di attività, analizza tutti gli step della spedizione, individua gli eventuali punti critici della gestione di ogni merce (scadenze, sensibilità alle temperature, ecc.) e della spedizione (tempi, dogane, luogo di partenza e luogo di destinazione) e sottopone al cliente diverse proposte, pensate su misura. Laddove necessario, si

propone anche come facilitatore delle decisioni e dei processi del cliente o come moderatore tra i partner che intervengono nella

spedizione. Il tutto per superare brillantemente quelli che sono stati individuati come gli hot topic, gli argomenti scottanti e cioè:

l'integrità del prodotto, la gestione della spedizione secondo quanto desidera il cliente, la trasparenza lungo tutta la supply chain.



Foto di gruppo dei partecipanti alla giornata organizzata da BDP International: obiettivo, fare un flashforward nel mondo della logistica e analizzare nel dettaglio le problematiche connesse alla spedizione dei farmaci

wtransnet | Borsa Carichi

Aumenta la tua rete di contatti per i trasporti nazionali ed internazionali con qualità e sicurezza

"IO SONO WTRANSNET perché ho costantemente bisogno di aumentare i miei partner e collaboratori e qui faccio buoni contatti."

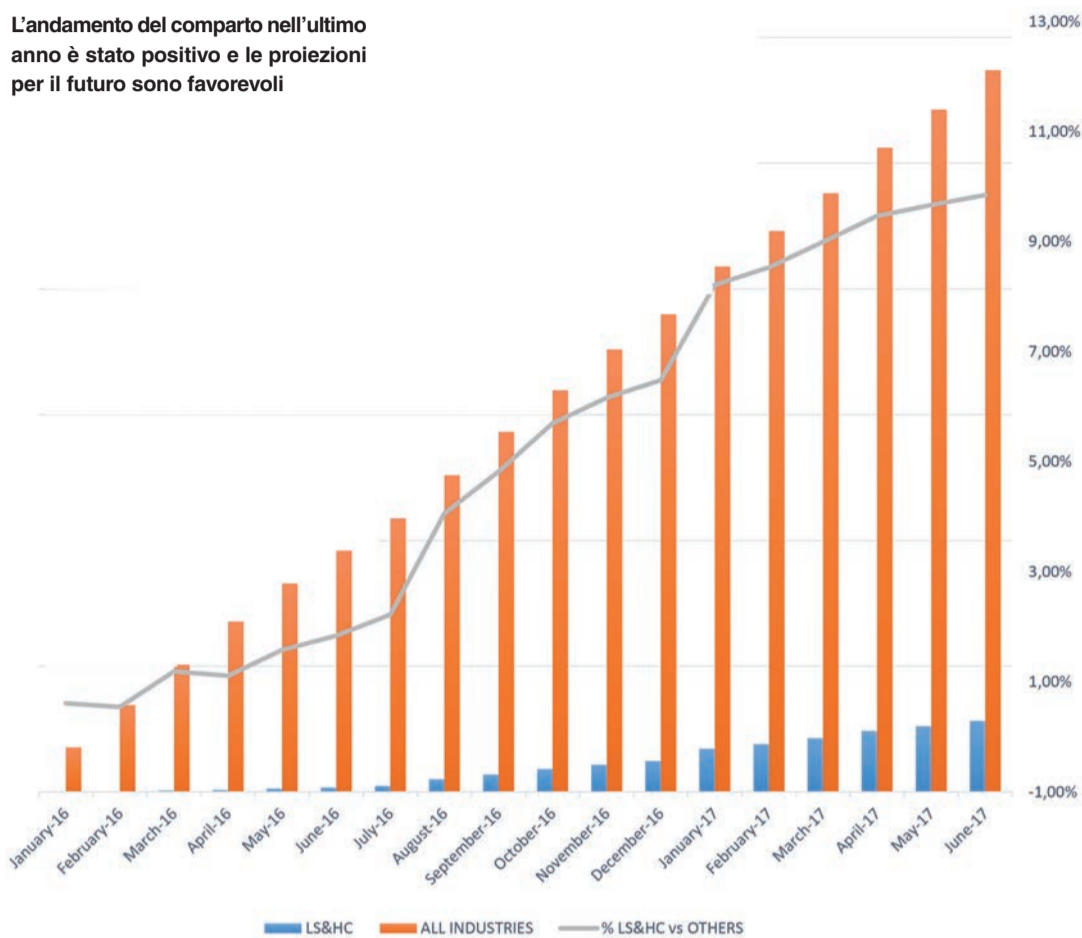
Ramona Martinisi | TRANS PIÙ S.R.L. cliente n° 110.289



www.wtransnet.com - T. 02 47921210 - commerciale@wtransnet.com - Viale Monte Santo 1/3, 20124 - MILANO

Life Sciences & healthcare: un futuro in crescita

L'andamento del comparto nell'ultimo anno è stato positivo e le proiezioni per il futuro sono favorevoli



“BDP International - ha chiosato Ravera - è uno spedizioniere sufficientemente grande per garantire tranquillità, ma sufficientemente piccolo per offrire un servizio personalizzato di eccellenza”.

Un mercato dalle grandi potenzialità

È toccato a Roberto Valenti portare all'attenzione della platea considerazioni di scenario. Socio di DLA Piper (studio legale internazionale presente in oltre 30 Paesi), nonché Presidente del gruppo di lavoro Life Science dell'American Chamber of Commerce in Italia, Valenti ha esordito spiegando l'intento dell'ente per cui opera: “si tratta di una realtà senza scopo di lucro, il cui fine è quello di favorire gli scambi commerciali con gli Stati Uniti”. Tale attività si concretizza tramite incontri istituzionali e commerciali volti a concretizzare le opportunità di business, tramite la creazione di network, tramite consulenze specifiche.

“La situazione degli scambi commerciali tra USA e Europa, Italia in particolare - ha puntualizzato il legale - è in buona salute, addirittura in crescita. D'altro canto, l'Italia è il terzo produttore al mondo di principi attivi. Ma - ha aggiunto - nonostante la crescita significativa, la strada è ancora molto lunga: Gran Bretagna, Francia, Spagna, Norvegia e Svezia sono ancora parecchio avanti”. Denso di spunti l'intervento di Fabrizio Iacobacci, Responsabile sviluppo business di Bcube, società italiana che opera nella logistica di tutto il mondo da 50 anni e che conta sul lavoro di 5.000 dipendenti. Iacobacci ha voluto dimostrare come l'aeroporto non sia il buco nero della spedizione. E, infatti, ha così esordito: “Il punto chiave della nostra attività è l'aeroporto; per questo motivo, tre anni fa, con un investimento di 1,5 milioni di Euro e con un obiettivo ben preciso, abbiamo deciso di creare nuovi magazzini

per la gestione esclusiva dei prodotti farmaceutici”.

“Qui - ha proseguito - riceviamo la merce, la allestiamo per la spedizione aerea, gestendo tutte le procedure connesse al rispetto di tutta la normativa del caso, degli standard di sicurezza e di trasparenza”. Bcube ha così scelto di riscrivere il manuale della qualità, cercando e trovando coerenza tra i fatti e i documenti, progettando magazzini dedicati, impiegando bar code, rendendo tutti i processi tracciabili, certificandosi con IATA. “Dobbiamo essere in grado di fornire dati - ha puntualizzato Iacobacci -. Abbiamo ridotto il numero degli operatori e abbiamo deciso che sul farmaceutico avrebbe lavorato tutti i giorni lo stesso personale, formato.

E ogni giorno facciamo il passo del gambero, verificiamo ciò che succede, perché non esiste la procedura perfetta, esistono procedure coerenti con la situazione, esiste la continua verifica. Ecco perché lavoriamo sul principio della ridondanza, backup, su backup”.

Infine, ha concluso: “dobbiamo accorciare le distanze tra chi opera in questa filiera, dobbiamo arrivare a una comunità tecnica italiana, dobbiamo parlare tutti la stessa lingua”.

In tale scenario, IATA (International Air Transport Association) potrebbe giocare un ruolo determinante. Lo ha fatto capire molto bene Francisco Rizzuto Cargo Specialist Campaign Manager che, presentando alcune simulazioni, ha permesso di capire che, senza il gioco di squadra, i trasporti rischiano di perdere in termini di efficienza e di efficacia.

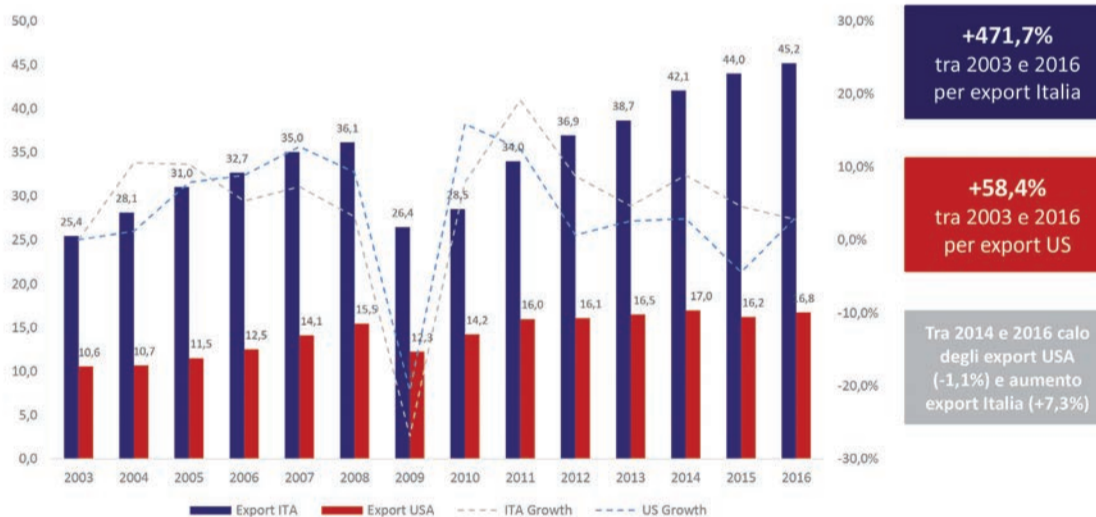
“Un momento emozionante, piacevole, creativo e costruttivo”, ha concluso Gerry Famà.

Dietro un evento come questo ci sono le persone: abbiamo mostrato chi siamo e con chi collaboriamo.

E collaboriamo con l'eccellenza, sia in termini di clientela, sia di partner”. ■

Export Italia - USA

Miliardi \$



Dematic Multishuttle® 2 – Alte prestazioni ed estrema flessibilità



Dematic Multishuttle 2 è il sistema di prossima generazione per lo stoccaggio e il prelievo automatici di contenitori, cassette e vassoi.

Particolarmente interessante per le aziende che stanno attraversando una rapida crescita e una variazione nei profili della richiesta di prodotti, la soluzione Multishuttle 2 aumenta considerevolmente velocità, precisione e resa. Dematic Multishuttle 2 amplia la gamma di applicazioni possibili con i sistemi di stoccaggio automatici, consentendo lo sviluppo di una serie totalmente nuova di soluzioni di automazione.

www.dematic.it

We Optimise your Supply Chain

DEMATIC