

## **Analisi della comunicazione nella relazione molti a molti**

Nel report di gennaio, abbiamo analizzato i vari tipi di relazioni che esistono nel mondo del trasporto di merci su strada. Ricapitoliamo:

1. Uno a uno, caso tipico “dell'ortolano”
2. Uno a molti, caso tipico della “grande distribuzione organizzata”
3. Molti a molti, caso tipico del trasporto “per conto di terzi”

In questo report voglio soffermarmi sull'ultimo caso: la relazione “molti a molti”.

Abbiamo visto che quest'ultima rappresenta la soluzione adeguata (alcuni pensano ottima) al problema di razionalizzazione del trasporto di merci nella city logistics.

Mi spiego:

**un'azienda può servirsi di uno o più autotrasportatori;  
un autotrasportatore può lavorare per una o più aziende;**

fin qui è abbastanza chiaro.

Ma, facciamo uno step in avanti e diciamo che per razionalizzare il trasporto locale è necessario **aggregare** la domanda e l'offerta di spedizione merci. Quindi la situazione si complica, non è più solo un problema di spostamento, ma anche di comunicazione di dati in tempo reale.

La filiera del trasporto, come tutte le altre, necessita di condivisione delle informazioni; in più queste informazioni devono essere adattate in termini di logistica delle merci e di spostamento delle stesse in base a criteri temporali, geografici e tecnico-volumetrici.

Purtroppo, oggi accade questo: l'azienda che produce dei beni che prima o poi venderà e dovrà spostare, ha un proprio sistema informatico e realizza delle elaborazioni. In questo sistema sono contenuti i documenti di trasporto, i documenti fiscali ed i dati sulla natura delle merci (peso, misure, tipo imballo). Inoltre le aziende di una certa importanza conoscono esattamente l'ora in cui quella merce passerà dalla produzione al magazzinaggio e quindi alla vendita vera e propria.

Quest'azienda per spedire si rivolgerà al corriere (se non dispone di una propria flotta), o allo spedizioniere nel caso che la merce sia destinata all'estero. C'è un primo passaggio di dati: dall'azienda produttrice all'azienda che prende in carico la spedizione. Ma i sistemi tra di loro non sono compatibili e lo scambio di informazioni avviene tramite la posta elettronica, il fax o il telefono. Con tutti gli errori umani che ne conseguono.

Ipotizziamo, in ultimo, che l'azienda responsabile della spedizione, non sia chi trasporta la merce fisicamente (il c.d. Padroncino), quindi ci sarà un ulteriore passaggio d'informazione; in quest'ultimo caso la posta elettronica è rara, il fax ed il telefono cellulare sono gli strumenti preferiti.

Lo scenario che abbiamo appena descritto identifica molto bene la situazione attuale e rappresenta un tipico caso di rapporti di filiera verticali. Ma...

Per realizzare **la relazione molti a molti** è necessario che ci sia anche uno scambio d'informazione orizzontale, tra i trasportatori e mi riferisco a chi fisicamente sposterà la merce con l'autocarro.

Quindi? Lo scenario diventa estremamente complesso!

Pensateci bene e ragioniamo in termini di NIMBY<sup>1</sup>.

L'azienda che produce, deve spostare le merci e non sa nulla di trasporto; paga dei partner che troveranno la soluzione adeguata. Al produttore non interessa condividere i dati, comporterebbe un aumento dei propri costi.

L'azienda che, professionalmente, offre o media un trasporto, ancor di più, non ha intenzione di rendere disponibili questi dati a terzi, per il semplice fatto che i “terzi” sono suoi concorrenti.

Arriviamo, in ultimo, al trasportatore che in primo luogo non ha un sistema informatico a bordo mezzo in grado di ricevere questi dati. Ma... c'è uno spazio di miglioramento!

Per l'autotrasportatore i costi di gestione sono diventati talmente alti che non è più possibile andare in giro con l'automezzo scarico o parzialmente carico; questa situazione compromette il valore aggiunto che viene creato dalla fatica che svolge ogni autista nella guida del mezzo. Senza considerare i costi “invisibili” della mancanza di razionalizzazione<sup>2</sup> che sono a carico della collettività.

Secondo la “teoria dei giochi non competitivi”<sup>3</sup> è opportuno che uno o più gruppi di autotrasportatori di aggregino utilizzando una piattaforma standard e open source che sia in grado di ricevere solo i dati essenziali alla spedizione, cioè:

- i dati temporali
- i dati geografici
- i dati tecnici
- i dati volumetrici (intesi come numero e misure dei colli)

fatta questa premessa, il sistema in base a precisi algoritmi matematici, assegnerà la spedizione all'automezzo più adatto che può essere di un'azienda concorrente, ma partecipante all'impresa. **In futuro vedremo, in dettaglio, come l'utilizzo dei Buoni Locali di Solidarietà SCEC<sup>4</sup>, s'inserisce perfettamente nel contesto economico.**

Così si realizza la relazione molti a molti, insieme alla razionalizzazione del trasporto delle merci. Realizzare un simile scenario, tecnicamente parlando, è abbastanza semplice ed economico rispetto ai “costi invisibili”. Il sistema PS1 è la soluzione adatta a questo scopo e la ricerca dell'OptLab del Dipartimento di Tecnologie dell'Informazione dell'Università degli Studi di Milano su algoritmi matematici di nuova concezione permetterà di raggiungere questi obiettivi.

Il problema sarà mettere insieme tutti i gli attori che compongono la filiera; mi riferisco anche ai fornitori dei servizi di localizzazione satellitare. Se fino ad oggi questo servizio è stato pubblicizzato per controllare gli autisti, ottimizzare i percorsi, aumentare la sicurezza in caso di furto o rapina, risparmiare sulla polizza assicurativa, ecc. oggi questi dati, che fanno parte di uno standard chiamato NMEA devono essere disponibili a tutta la filiera per poter elaborare in tempo reale diversi scenari, integrabili anche con il trasporto intermodale.

WE GOT A POINT...

Gaetano La Legname  
Pointcar Srl

---

1 Not in my Back yard - <http://it.wikipedia.org/wiki/NIMBY>

2 Vedere nel report di gennaio, le note nn. 10 e 11 – PIL e BIL

3 John. F. Nash - <http://it.wikipedia.org/wiki/Win-win>

4 <http://www.arcipelagoscec.org>