

sono, l'acuirsi della crisi russa, il ridimensionamento del vantaggio competitivo legato all'euro debole a seguito delle svalutazioni operate da altri Stati (Cina in primis), la debole crescita della UE (che assorbe, si ricorda, quasi il 55% delle vendite estere dell'Italia).

Nonostante questo, nel primo semestre 2016 per l'industria italiana del Tessile-Moda si assiste ad una prosecuzione del trend favorevole, pur su ritmi moderati. In particolare, il turnover settoriale è stimato in aumento del +2,2%. Con riferimento ai due macro-comparti della filiera, il Tessile dovrebbe sperimentare un'evoluzione pari al +1%, l'Abbigliamento-Moda al +2,9%.

Nel caso del trade con l'estero, da gennaio a giugno 2016 l'export è atteso confermare la dinamica positiva, accelerando a +2,9%, mentre l'import, mantenendosi vivace, dovrebbe segnare un +5% rispetto ai livelli raggiunti nei primi sei mesi del 2015. A fronte delle suddette stime relative all'interscambio con l'estero, il saldo commerciale presenterà un ulteriore assottigliamento (-2,1% circa rispetto al dato del primo semestre 2015).

Come già accennato nell'articolo di Alessandro Brun, una delle sfide che le aziende devono affrontare per non perdere di competitività, riguarda la sostenibilità ambientale dei processi. Essa è ormai una leva sempre più rilevante nel processo di creazione del valore delle aziende tessili, tanto da assumere un ruolo ormai centrale nelle strategie e nelle attività delle organizzazioni pubbliche e private. È la tesi sostenuta dai Albachiaro Boffelli, Barbara Resta, Stefano Dotti e Paolo Gaiardelli dell'Università degli Studi di Bergamo - Dipartimento di Ingegneria Gestionale, dell'Informazione e della Produzione, nell'articolo che seguirà a breve.

Essendo il made in Italy e il settore moda nel suo complesso, uno dei mercati trainanti della nostra economia, per incentivare un ulteriore sviluppo delle imprese e, perché no, il ritorno di molta della produzione di capi di abbigliamento e accessori all'interno dei nostri confini, Sistema Moda Italia ha invece sposato un progetto di supply chain finance che abbraccia tutta la filiera, come vedremo nell'articolo ad opera di Michele Bocchese, Consiglio di presidenza Responsabile Politica Industriale, Economica e d'Impresa Sistema Moda Italia.

Subito dopo, invece, proporremo un approfondimento sulla supply chain di Colmar, importante brand italiano fondato nel 1923 a Monza, che investe costantemente in innovazione e sviluppo per affrontare quella che per l'azienda è la sfida più importante di sempre: continuare a produrre abbigliamento sportivo di qualità.

UN MAGAZZINO AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE

Torello

Trasporti & Logistica è partner logistico di una nota azienda

italiana che offre un'ampia gamma di abbigliamento professionale e promozionale, compresa la creazione e lo sviluppo di modelli particolari su richiesta, personalizzazione capi alla fonte, cataloghi agili e aggiornati per il cliente, listini di vendita personalizzati, offerte speciali mensili e soprattutto rapidità e puntualità nelle consegne.

Il valore aggiunto offerto dal partner è dato da un supporto logistico in grado di accogliere le specifiche richieste e di concordare un servizio costruito su misura, arrivando a dotarsi di un intero magazzino dedicato esclusivamente alla logistica del cliente. Qui gli operatori di magazzino effettuano un controllo fisico-qualitativo dei capi per verificarne l'idoneità, mentre successivamente ricevono da parte dell'ufficio operativo una distinta di picking per procedere poi al prelevamento fisico dei materiali. Una volta terminato il picking, gli stessi effettuano le operazioni di filmatura e imballaggio, di preparazione degli scatoloni destinati alla consegna dei corrieri per la distribuzione ed evadere così tutti gli ordini in giornata.

Con la consapevolezza che è necessario supportare il cliente con un'infrastruttura informatica efficace, l'azienda sta lavorando all'automatizzazione di tutti i processi produttivi, le movimentazioni e la logistica di magazzino sia interna che esterna, di modo da affiancare le aziende nella progettazione di un servizio customizzato che prevede il prelevamento e l'imbustamento anche per singolo ordine. Con questo servizio Torello è in grado di garantire al cliente finale un continuo approvvigionamento dei prodotti.

