



## Testimonianza: LA NORMANDE (Gruppo Sodexho)

Mercato : Centri di cottura - Ristorazione collettiva  
Utilizzo : Ottimizzazione dei giri  
Prodotto : TourSolver per MapPoint



*Olivier Herment, direttore dell'agenzia di Saint Nicolas d'Aliermont, responsabile della pianificazione e della flotta di veicoli per La Normande'ENTREPRISE*

### AZIENDA

Filiale del gruppo Sodexho, La Normande prepara e distribuisce pasti per la ristorazione privata e collettiva. Ubicata a Saint Nicolas d'Aliermont vicino a Dieppe (Francia), La Normande è il centro di cottura francese con la più grande capacità di produzione. Tuttavia, tale centro gestisce un numero di pasti per cliente abbastanza basso: solo 46 coperti per luogo di consumo. L'obiettivo del progetto era di implementare una soluzione di ottimizzazione per il calcolo degli itinerari delle consegne di 560 clienti con una flotta di 35 camion.



### I RISULTATI: 150 000 EURO RISPARIATI ALL'ANNO

#### Un investimento più che ammortizzato

- Una flotta di veicoli ridotta da 35 a 25 mezzi
- Riduzione del numero di chilometri percorsi

#### Ottimizzazione della qualità di lavoro e trasparenza

La direzione ha ripreso il controllo delle proprie attività di consegna. Ora dispone di una miglior visibilità sul numero di chilometri percorsi, sugli orari effettuati dagli addetti alle consegne e anche sui vincoli dei clienti.

"Analizzando i nostri giri con TourSolver, abbiamo migliorato il nostro lavoro e possiamo ormai pianificare velocemente i giri da effettuare. Anche il miglior professionista non potrebbe ottenere tali risultati. Adesso sappiamo esattamente quanto dura una consegna e i circuiti non sono più l'oggetto di discussioni perché ho una totale fiducia nei calcoli di TourSolver."

#### Arricchimento del database Clienti

Per fare in modo che TourSolver ottimizzi nel modo più efficiente possibile, i database Clienti devono contenere informazioni precise.

TourSolver per Microsoft MapPoint raccoglie i dati dal database delle risorse disponibili (camion, addetti alle consegne, ecc...) e i vincoli posti dai clienti. In tal modo l'implementazione di TourSolver permette alle aziende di migliorare la precisione dei database Clienti e di fare tesoro dell'esperienza così acquisita.

#### Gestione del cambiamento

La società ha dovuto far fronte ad alcune problematiche durante il progetto: reticenza degli addetti alle consegne, paura del cambiamento delle abitudini, perdita di controllo e soprattutto licenziamenti.

Tuttavia, La Normande ha messo in atto una politica di sostegno al cambiamento per rassicurare gli addetti alle consegne e ha garantito il mantenimento del numero dei posti di lavoro. Chiarendo meglio la propria strategia aziendale e prendendo in considerazione anche i fattori umani (ricolloccamento su altri posti), La Normande ha saputo superare ogni preoccupazione ed è stata in grado di gestire il cambiamento in maniera graduale.

#### Migliore conoscenza del cliente

Gli itinerari calcolati tengono conto di tutti i parametri, inclusi eventuali limiti di velocità su alcune tratte di strada, permettendo quindi alla Normande di adeguare le consegne alle esigenze dei clienti.

"All'inizio mi sono mostrato proprio reticente", riconosce Olivier Herment. "Ho provato a testare le capacità del software imponendogli numerosi vincoli come i limiti di velocità o altre specificità per il calcolo dei giri, ma i risultati sono ora qui e davanti a 150 000 euro di risparmi non posso non essere felice".

