

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Ex works addio: Kering Eyewear e Vibram spiegano le scelte in materia di vendita e spedizioni

Nicola Capuzzo · Wednesday, March 13th, 2024

Milano – Se l'utilizzo delle rese ex works è in Italia ancora predominante (nonostante [i cali osservati dopo il 2020](#)), a gestire con questa formula solo una parte residuale delle vendite (il 5% in volume) è una realtà d'eccellenza come quello di Kering Eyewear. Una scelta quasi d'obbligo- ha spiegato Massimo Cogo, responsabile della logistica globale dell'azienda nel corso del convegno 'Franco fabbrica e made in Italy: problemi e soluzioni', organizzato da Aice e svoltosi ieri a Milano – perché coerente con tutta la filosofia che ha guidato la società dalla sua creazione, nel 2014.

“Kering Eyewear – ha ricostruito il manager – è nata con l'idea di internalizzare il ‘prodotto occhiale’ dei vari brand del gruppo [Gucci, Cartier, Balenciaga, Bottega Veneta e così via, ndr], che fino a quel momento erano realizzati da aziende esterne sulla base di licenze, generando per il gruppo solo royalties e una perdita totale del controllo sul prodotto”.

Avvalersi di rese non di tipo franco fabbrica per l'export è stata quindi una decisione in linea con l'idea di riacquisire questo controllo, che è ora esteso all'intera logistica, intesa come approntamento di spedizioni e gestione dei flussi. Ad oggi Kering Eyewear – che gestisce le spedizioni con uno staff interno di 7-8 persone, e il supporto esterno di Ormesani – effettua il 60% delle vendite con rese di tipo Dap o Ddp (rispettivamente Delivered at place o Delivered duty paid). L'ex works come visto vale per una fetta del 5% e, ha spiegato Cogo, è limitata a due soli casi, ovvero alle vendite interne al gruppo, cioè per la distribuzione alle boutique, e a un unico altro cliente autorizzato. A tutti i quello nuovi, ha concluso il manager, Kering Eyewear propone invece Incoterms “di tipo Fca o superiore”, che quindi permettano “il controllo proattivo degli Mrn (Movement Reference Number. Ndr) aperti” e “la verifica che le bolle doganali siano state emesse con dati corretti”.

Diverso il punto di partenza, ma non le conclusioni, di Vibram Spa. L'azienda varesina produttrice di suole in gomma – ha spiegato Roberta Saporiti, accountant dell'ufficio Finance e Controllo di Gestione – ha avviato circa tre anni fa un percorso, supportata da Qvadra Srl, per mappare i flussi, definire ruoli e responsabilità e in ultima battuta valutare quali altre rese potessero fare al caso suo, al posto della ex works, ora predominante per le esportazioni.

Quest'ultima scelta, ha spiegato, sta infatti mostrando ora tutti i suoi limiti, tra cui l'assenza di

controllo sullo spedizioniere e sulla spedizione, le incertezze sulle responsabilità nel caricamento del mezzo che viene a ritirare la merce, ma anche l'impossibilità di offrire un customer service adeguato e le difficoltà nel reperire evidenze in grado di provare l'avvenuta esportazione (o cessione intracomunitaria). "Non abbiamo ancora individuato la resa del futuro, probabilmente partiremo con la Fca (ovvero Free carrier o franco vettore, ndr)che è quella che si discosta meno dalla ex works, nell'ottica di un approccio graduale" ha spiegato Saporiti. Ad oggi Vibram – che nel frattempo si è dotata internamente di una esperta di questioni doganali, la custom specialist Francesca Invernizzi – sta trattando questa possibilità con due clienti. "Nel futuro potremmo pensare anche di dotarci di un ufficio spedizioni interno" ha aggiunto Saporiti, evidenziando la necessità di avere maggiore controllo non solo sui flussi in uscita ma anche sulle importanti importazioni di materie prime necessarie per la produzione.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Wednesday, March 13th, 2024 at 11:45 pm and is filed under [Spedizioni](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.