



# PER UNA LOGISTICA al passo con i tempi

**Grazie a un approccio multidisciplinare, questa giovane azienda punta a rispondere all'evoluzione del mondo della logistica con una consulenza che va oltre i semplici aspetti organizzativi**

**N**on ha ancora compiuto 40 anni Dario Favaretto, originario di Oderzo, una piccola cittadina della provincia di Treviso. È il fondatore di Multi Level Consulting, società di consulenza, formazione e management in logistica e supply chain. «Mi sono sempre accostato più al management e all'imprenditoria che al dipendente» racconta «anche se la persona che lavorativamente mi ha più ispirato non è stata uno dei miei titolari, bensì mio padre. Non mi ha dato un'azienda, mi ha però trasmesso il valore del lavoro quale mezzo di espressione personale, nonché riscatto sociale. La rettitudine e le regole provengono invece da parte materna, essendo mia madre figlia di un ufficiale della marina. Ed è su queste basi che ho fondato la mia attività».

**Qual è stato il percorso di nascita di Multi Level Consulting?** «Lavoravo in una multinazionale dietro casa, con un'ottima e ben retribuita posizione, ma c'era il desiderio di fare un passo in più. Negli ultimi anni avevo cominciato a captare un'incalzante necessità da parte delle aziende di colmare un vuoto di know-how, dovuto a una metodologia di lavoro tradizionale. Le realtà con cui entravo in contatto mi fornivano input chiari e comuni. Alcuni ex clienti mi chiedevano consulenze ed enti di formazione mi cercavano per effettuare docenze. Più trascorreva il tempo, più maturava in me l'idea di creare qualcosa per dare un supporto nel rispondere alle sfide che si ponevano innanzi. Una voglia concreta di dare una risposta alla rapida e atipica evoluzione del mercato dei trasporti e del mondo della logistica. Contro il parere di molti e in piena contrazione economica, decisi di dare forma a quell'idea: il 20 marzo 2011 nacque Multi Level Consulting».

Dario Favaretto



«Oggi i consumatori richiedono un cambio di prospettiva. Non possiamo dire che le due famose strategie di "prezzo competitivo" e "differenziazione di prodotto" siano superate, ma certamente non bastano più»

**La vostra mission è "aiutare le aziende nella gestione e ottimizzazione di vari settori aziendali". Cosa intendete con ciò?** «Ogni azienda deve misurarsi con la gestione di persone, ottimizzazione di processi, trasmissione di informazioni. La logistica ci regala una prospettiva unica e trasversale, perché tratta di flussi, siano essi di persone, oggetti o informazioni. Quando aiutiamo un'azienda a efficientarsi, la nostra azione non si limita all'analisi e (ri)strutturazione dell'ufficio spedizioni/logistico, piuttosto che del magazzino. Logistica significa anche comunicazione, customer service, coordinamento. Dove c'è una transazione commerciale, c'è un flusso e dove c'è un flusso c'è anche logistica. La nostra mission non può che essere quella di portare le aziende al loro massimo potenziale di efficacia e performance, grazie anche alla formazione del proprio staff, mantenendo sempre grande attenzione nei confronti della selezione e implementazione di innovazioni Ict».



zio" richiesto. E qui entriamo in gioco noi! Aiutiamo le aziende a rispondere a esigenze di miglior vendita, coniugando il binomio logistico-commerciale al fine di ottenere la massima *customer satisfaction*».

►► **Quali sono i vostri principali campi d'azione e quali competenze mettete in gioco?**

«L'azienda è il nostro campo d'azione preferito. Ci troviamo a nostro agio nel fare una consulenza dove il focus è migliorare l'azienda cliente a partire dalla logistica, toccando in maniera trasversale la sua *supply chain* grazie a professionalità diverse, ma complementari, al nostro interno. Per fare questo mettiamo il cliente e il gruppo di lavoro al centro del nostro progetto sin dal principio. Il nostro compito non è quello di stravolgere o di essere portatori di verità. Ascoltiamo, ragioniamo insieme e ci indirizziamo verso un obiettivo comune. Che si tratti di provider logistici, spedizionieri, aziende di produzione o trader, c'è sempre della logistica. E se c'è della logistica, noi ci siamo. Oltre a competenze consulenziali, offriamo anche attività di formazione e management. La prima viene costruita sia "on the job" sia in aula, tra cui quelle di master universitari e Its specialistici, per cui sono personalmente docente. La seconda risponde invece a stringenti necessità aziendali e può includere azioni mirate di temporary management in specifiche aree».

**A quali esigenze di mercato rispondono i vostri servizi?**

«Oggi i consumatori richiedono un cambio di prospettiva. Non possiamo dire che le due famose strategie di "prezzo competitivo" e "differenziazione di prodotto" siano superate, ma certamente non bastano più. Oggi si vuole un prodotto e/o un servizio di qualità e al giusto costo. Ma, soprattutto, lo si vuole "subito". Accanto al "prezzo" e alla "qualità", si inserisce prepotentemente il fattore "tempo". Amazon e Alibaba ce l'hanno insegnato, a volte a caro prezzo. Ecco che la logistica assume il ruolo di vero elemento di differenziazione e competizione. Diventa "il servi-

**Quali sono gli aspetti maggiormente innovativi nella vostra proposta?**

Primo, l'approccio personalizzato. Non possiamo che considerare ogni cliente unico e in cerca di soluzioni concrete. Ogni progetto è *ad hoc*, frutto di un audit preliminare che ci dà modo di conoscere il contesto e le sue criticità. Secondo, la formazione. Come dicevamo, la trasmissione di competenze è fondamentale. Vogliamo far sì che il nostro saper fare diventi patrimonio aziendale e personale. Credo molto nella formazione dei giovani e nel trasmettere *skill* chiave, affinché possano entrare entusiasti e produttivi nel mondo del lavoro. Terzo, il *modus*. Cerchiamo di essere sempre al passo con il mercato, e se possibile, di anticiparne i bisogni. Le metodologie di apprendimento e facilitazione Lego Serious Play e Soccer Experience, che utilizziamo nelle nostre attività aziendali, vogliono esserne testimonianza».

**Idee e progetti per il futuro?**

«Il sistema vuole sempre qualcosa in più e ci stiamo organizzando per farlo incontrare con il futuro in una terra di mezzo dove calibrarsi reciprocamente e proseguire mano nella mano. Stiamo inoltre stringendo importanti partnership con rinomate società di consulenza internazionali fungendo da specialisti d'area, ruolo che ci compete, bocciando a piena voce la figura del tuttoologo in azienda. Viviamo di partnership, cerchiamo serie collaborazioni e seri collaboratori in maniera continuativa. Con loro possiamo crescere e creare un domani per tutti».

INFO: tel. 0422 1770091  
[www.multilevelconsulting.eu](http://www.multilevelconsulting.eu)  
[info@multilevelconsulting.eu](mailto:info@multilevelconsulting.eu)

