

rassegna stampa
GENNAIO FEBBRAIO 2024



| LOGISTICA |

MAGAZZINO DIGITALE

Il modulo applicativo per ottimizzare le banchine di carico e scarico

SilwaSLOT di Stesi è una soluzione logistica in grado di gestire l'ingresso e l'uscita delle merci. Tra i benefici tangibili per le aziende: la possibilità di comunicare con gli autisti sincronizzando il lavoro degli addetti, azzerare i colli di bottiglia e ridurre i tempi di attesa.

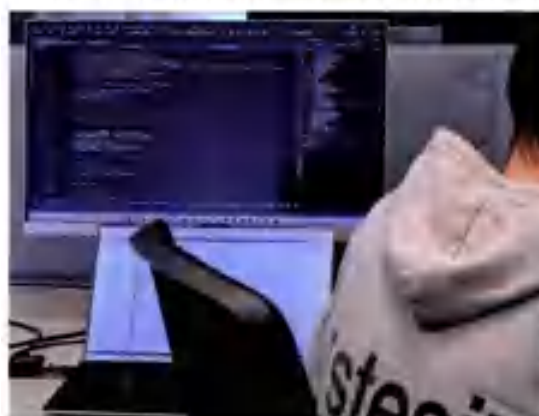
Verrà presentata al Richmond Logistics Forum IT Solutions, - che si terrà dal 7 al 9 luglio 2024 a Gubbio - la nuova soluzione di Stesi Srl pensata per una gestione ancora più efficace del magazzino. Specializzata nello sviluppo di software per la Supply Chain, la trevigiana Stesi vanta una piattaforma software proprietaria, nota e utilizzata da importanti aziende come Alice Nero, Samo, Kasanova che ne hanno ottenuto notevoli vantaggi poiché ha consentito loro di ottimizzare le attività di produzione (MES) e di gestione del magazzino (WMS). Ora Silwa si è evoluta e offre una nuova soluzione, silwaSLOT, destinata ad avere grande successo nel mondo della logistica efficiente: in grado di gestire al meglio l'attività delle banchine di carico e scarico, cioè l'ingresso e l'uscita delle merci, questo nuovo

sistema permette di prenotare in modo rapido e intuitivo slot temporali, pianificando e sincronizzando tutte le attività preparatorie del personale di magazzino e dunque ottimizzando spazi, tempi e risorse. Si tratta di un sistema nativo cloud ospitato da Microsoft Azure e dotato di una App nativa in Android. Prevenzione e controllo a 360° Il modulo applicativo silwaSLOT porta alle aziende benefici concreti quali, ad esempio, la riduzione dei tempi di attesa dei camion nei piazzali, la diminuzione dei costi delle attività logistiche, l'azzeramento delle penali per le soste dei trasportatori e la massimizzazione della produttività. L'applicazione consente, infatti, di organizzare e pianificare le attività delle baie di carico/scarico comunicando con gli autisti e sincronizzando efficacemente il lavoro degli addetti. In



SilwaSLOT è un sistema nativo cloud ospitato da Microsoft Azure e dotato di una App nativa in Android

questo modo, si azzerano eventuali colli di bottiglia, si tengono sempre sotto controllo i processi e si abbassano le attese eccessive da parte dei trasportatori e dunque le penali. Il sistema è inoltre in grado di comunicare con gli addetti e i trasportatori mediante un'App Android dall'interfaccia intuitiva che dà modo di ottenere in tempo reale informazioni sullo stato delle operazioni e dell'intero carico. L'analisi dei dati consentirà inoltre ai responsabili di valutare le performance di trasportatori, vettori, fornitori e clienti. Infine, il modulo permette di rilevare inefficienze e anomalie e di adottare le più opportune strategie di recupero della produttività. Un prodotto innovativo ed efficace per contenere al meglio i gravi problemi legati alla logistica e alla gestione del magazzino, che al Richmond Logistics forum IT solutions - dedicato alle tecnologie digitali e di Internet delle cose che supportano la logistica verso la catena di distribuzione 4.0 - troverà la degna cornice per essere presentato e accolto dal mercato.





ATTUALITÀ | CONVEGNO COMPAG di Alessandro Marasca

«Solo lavorando assieme sarà possibil gestire il CAMBIAMENTO»

«I nostri associati – ha detto il presidente Fabio Manara - rappresentano un punto di riferimento per le innovazioni e le trasformazioni in agricoltura». «Serve un approccio scientifico ed estremamente dogmatico». A Bologna il convegno della Federazione delle rivendite agrarie



Mutamenti climatici, dinamiche politiche internazionali e progresso tecnologico richiedono oggi un cambio di passo in tutti i comparti, biliera agroalimentare compresa. Ed è proprio dalla necessità di fornire risposte concrete a questa esigenza che Compag, nell'organizzare il consueto convegno nazionale di fine anno (che si è tenuto a Bologna il 1° dicembre scorso), ha dato all'incontro un format tutto nuovo, mettendo in campo argomentazioni trasversali ed esperti di vari settori che hanno analizzato le prospettive del nostro futuro. Un futuro che è già oggi. Gli esperti intervenuti si sono soffermati sull'importanza del cambiamento, fonte di grande destabilizzazione ma al contempo chiave della necessaria evoluzione del settore.

«Gli associati Compag – ha detto Fabio Manara, presidente della federazione nazionale delle rivendite agrarie, introducendo l'incontro – rappresentano un punto di riferimento per le innovazioni e i cambiamenti in agricoltura. Questo avviene grazie al rapporto commerciale e di fiducia tra il rivenditore e l'agricoltore (vedi l'articolo on line al link: <https://t.ly/2odIX>), soprattutto, per l'assistenza tecnica che le rivendite forniscono alla produzione agricola. L'utilizzo della chimica, che ha cambiato profondamente l'agricoltura e ha consentito di sfamare milioni di persone, è stata un'innovazione importantissima veicolata dalle rivendite. Oggi ci stiamo preparando ad affrontare cambiamenti spinti dai mutamenti climatici, dall'evoluzione tecnologica e dalle scelte politiche in tema di sostenibilità. In particolare, dobbiamo

ricordarci che oggi l'innovazione tecnologica viaggia più velocemente che in passato e che i tempi di reazione devono essere sempre più rapidi. Basti pensare alla velocità con la quale l'intelligenza artificiale viene integrata in numerosi settori produttivi. Le nostre strutture dovranno essere reattive e propositive per consentire alla filiera di compiere la necessaria evoluzione, cercando di tutelare sempre la parte agricola, imprescindibile per tutte le altre fasi economiche».

CLIMA FUORI CONTROLLO

Carlo Cacciamani (Direttore Agenzia Nazionale per la Meteorologia e Climatologia ItaliaMeteo) è intervenuto al convegno Compag con un allarmante l'analisi sui mutamenti climatici che ha messo in luce l'aumento della temperatura media italiana di 1,1 °C negli ultimi 20 anni rispetto alla media dal 1971 al 2000, una frequenza anomala di eventi estremi come siccità (e con essa la riduzione della portata idrica dei fiumi), precipitazioni che sfociano in alluvioni, e cicloni tropicali sempre più intensi, fino al preoccupante deficit dello stock idrico nivale che fa segnare un -66% sul territorio nazionale.

Questa situazione impone interventi strutturali profondi, una dettagliata strategia di informazione, pianificazione, valutazione del rischio e condivisione di dati. Cacciama-

ni ha evidenziato che la risorsa idrica è in diminuzione e la siccità, soprattutto in alcune Regioni del Paese, porterà a gravi perdite produttive e danni economici.

«La progressiva riduzione dell'acqua nel suolo - ha detto Cacciamani - potrà portare in futuro a un incremento del rischio di desertificazione. Nel lungo periodo si potrà assistere a una riduzione delle produzioni agrarie, della produzione di biomassa dei pascoli e delle foreste, e ad un aumento dell'abbandono delle terre. Sicilia, Sardegna, Puglia, Molise, Basilicata, Marche ed Emilia-Romagna sono le zone che presentano una percentuale di territorio superiore alla media per quanto riguarda la sensibilità alla desertificazione. I danni da fenomeni estremi di caldo, di forte vento, di grandine, e quelli da eventi alluvionali saranno probabilmente sempre più rilevanti e richiederanno un sempre maggiore adattamento al nuovo clima, in termini di tecniche agronomiche e coperture assicurative».

QUADRO POLITICO INCERTO

Questa difficile situazione climatica si sovrappone a un momento difficile dal punto di vista politico ed economico, come ha spiegato **Enrica Gentile**, amministratore delegato di Aresté, società indipendente di analisi economiche e previsioni specializzata nei settori dell'agricoltura, del food e dei mercati connessi.

«Tra il 2020 e il 2023, per l'agire contemporaneo di molti elementi (Covid, post-pandemia, invasione Russa in Ucraina, eventi meteo) - ha detto la Gentile -, la volatilità sui mercati delle commodity è del tutto esplosa. I casi più eclatanti hanno visto oscillazioni anche del 2-300% nello stesso anno (caso degli oli vegetali nel 2022), ma sono diversi i casi in cui le variazioni hanno sfiorato e spesso superato il 100% (frumento duro, tenoro, olio d'oliva, burro, zucchero, uova e molti altri). Tra i casi recenti e più eclatanti c'è quello dell'olio d'oliva (pressoché triplicato nell'arco degli ultimi tre anni), l'olio di girasole (che aveva fatto segnare +340% tra il maggio 2020 e il giugno 2023), alcuni cereali (durum, +95% tra maggio 2021 e giugno 2022; tenoro, +121% tra luglio 2020 e maggio 2022) e diverse altre commodity che negli ultimi tre



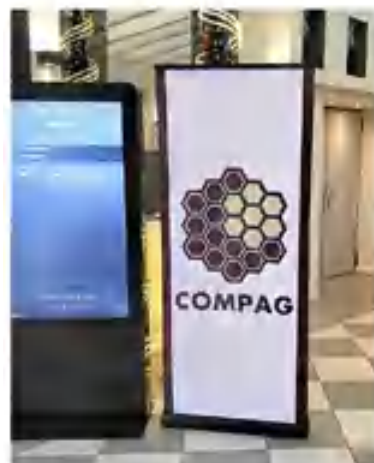
Fabio Manara



Carlo Cacciamani



Stefano Cudicio



FEBBRAIO 2024

AGRICOLTURA
E GARDEN TETRA 5

ATTUALITÀ | CONVEGNO COMPAG



Secondo il presidente di Compag Fabio Manara tutti i comparti, compresi quello dei commercianti, devono remare assieme e nella stessa direzione per essere in grado di cavalcare il cambiamento in atto

anni hanno segnato picchi in rialzo (e successivamente in caduta)».

L'INNOVAZIONE CI SALVERÀ?

In questo contesto, non possiamo più esimersi dal cambiare e ognuno, dalla propria posizione deve effettuare una transizione. «Chiunque abbia una responsabilità nel mondo produttivo ed economico - ha detto **Silvana Caselli**, presidente di Granlatte, di Arellit - deve dare una risposta concreta alle attuali necessità. In questo ci viene incontro l'innovazione tecnologica che deve essere applicata con un approccio scientifico».

Anche secondo **Riccardo Vanelli**, presidente di Agrofarma-Federchimica l'innovazione, sostenuta dal mondo politico ed economico, deve essere al centro del cambiamento. «La tecnologia - ha detto Vanelli - ci aiuterà sicuramente a utilizzare al meglio la chimi-

ca, all'insegna della sostenibilità, e nuovi approcci scientifici come le tea dovranno poter avere un maggiore sostegno, con un approccio fortemente dogmatico. Nello specifico il nostro settore ha deciso di investire a breve 10 miliardi sulla digitalizzazione e 3 miliardi sulle soluzioni biologiche».

Una grossa mano per affrontare al meglio il cambiamento ci verrà sicuramente dall'intelligenza artificiale che si configura, come ha ricordato **Stefano Cudicio** (presidente di Stesi Srl, docente universitario ed esperto di Business Information System e di Intelligenza Artificiale), come la quarta rivoluzione industriale (dopo quella del vapore, dell'elettricità e di computer e automazione). Sull'uso dell'intelligenza artificiale però bisogna fare molta attenzione: «Il suo processo introduttivo è rapido e molto invasivo e - ha detto Cudicio - il suo futuro non si riscontra a fare previsioni».

APPROCCIO TRASVERSALE

«Quest'anno - ha detto Manara concludendo i lavori - abbiamo voluto dare un approccio trasversale al nostro incontro annuale, realizzando un congresso un po' fuori dagli schemi. Tutti i comparti, compreso il nostro, sono coinvolti dalla trasformazione in atto e devono remare assieme nella stessa direzione per cavalcare il cambiamento. I commercianti, rappresentati da Compag, si configurano come l'anello di congiunzione fra l'industria e l'agricoltore. E Compag intende oggi coalizzare la filiere evitando divisioni o fratture che indebolirebbero il lavoro di tutti nel sostenere il cambiamento in atto».

PER APPROFONDIMENTI:

Cambiamento climatico
(Relazione Cacciamani)
<https://t.ly/6ACm>



Intelligenza artificiale
(Relazione Cudicio)
<https://t.ly/VUwzv>




Anno 75 - n. 01


TECNICA
MOLITORIA


gennaio 2024

sili - molini - mangimifici - pastifici



VEGA

 **GRUPPO EDITORIALE L'ESPRESSO**
Via Po, 12 - 00198 Roma, Italia - Tel. +39 06 478211 - Fax +39 06 478212
Pubb. Period. (n. 1) - Sped. in A.P. - D.L. 352/2003 (Conv. in L. 27/02/2004 n. 46)
art. 1 comma 1 bis/bis - Regist. Min. 02/2004 - 02/2004



Cambiamento: la chiave dell'evoluzione

Lo scorso dicembre si è tenuto a Bologna il convegno nazionale organizzato annualmente da **Compag** - Federazione nazionale delle rivendite agrarie, per delineare gli scenari futuri relativi al sistema produttivo dell'Italia e del settore agro-alimentare. Gli ospiti si sono confrontati sull'importanza del cambiamento, fonte di grande destabilizzazione, ma al contempo chiave della necessaria evoluzione. **Antonio Pascale** (scrittore, saggista, autore teatrale e televisivo, e Ispettore presso il Masaf), **Thomas Bialas** (*futurist, foresight consultant*, giornalista e formatore), **Carlo Cacciamani** (direttore Agenzia Nazionale per la Meteorologia e Climatologia ItaliaMeteo) e **Stefano Cudicio** (presidente di Stesi, docente universitario ed esperto di *Business Information System* e di Intelligenza Artificiale) hanno affrontato il tema del cambiamento in ogni suo risvolto, dall'evoluzione dell'agricoltura ai mutamenti climatici, dalle dinamiche politiche internazionali al progresso tecnologico. "Gli associati Compag - ha esordito il pre-

sidente **Fabio Manara** - sono da sempre il veicolo per le innovazioni e i cambiamenti in agricoltura, grazie al rapporto commerciale e di fiducia tra il rivenditore e l'agricoltore e, soprattutto, per l'assistenza tecnica che le rivendite forniscono alla fase agricola. L'utilizzo della chimica, che ha cambiato profondamente l'agricoltura e ha consentito all'umanità di sfamarsi, è stata una grande innovazione veicolata dalle rivendite. Ci stiamo preparando ad affrontare cambiamenti spinti dai mutamenti climatici, dall'evoluzione tecnologica e dalle scelte politiche in tema di sostenibilità. In particolare, dobbiamo ricordarci che oggi l'innovazione tecnologica viaggia più velocemente che in passato e che i tempi di reazione devono essere minori. Basti pensare alla velocità con la quale l'intelligenza artificiale viene integrata in numerosi settori. Le strutture dovranno essere reattive e propositive per consentire alla filiera di compiere la necessaria evoluzione, cercando di tutelare sempre la parte agricola".



Da sinistra, Riccardo Vanelli, Enrica Gentile, Fabio Manara, Simona Caselli e Samuele Tognaccioli.





ITALMOPA



ANTIM

THE ITALIAN MAGAZINE FOR THE MILLING INDUSTRY since 1950

Molini d'Italia

LA RIVISTA ITALIANA PER L'INDUSTRIA MOLITORIA dal 1950

Rivista
fondata nel 1950

12

Anno LXXIV
 Dicembre
 2023

postatarget
 magazine
 PUBBLICITÀ
 POSTALMARKET

IN QUESTO NUMERO
 IN THIS ISSUE

Produzione
 di pane
 con farina
 di semi di canapa
 Bread production
 based on
 hempseed flour

Lievito madre
 e panificazione
 Sourdough starter
 and bread making

Assemblea
 generale annuale
 dei Giovani
 Italmopa
 The Annual General
 Meeting of Italmopa
 Youth Group



Best
Wishes



Landucci Zamboni

Landucci s.r.l. - Via Landucci, 1 - 51100 Patola - Italia - Tel. +39 0573 532546
www.landucci.it



Facts & News **FATTI E NOTIZIE****CONVEGNO NAZIONALE COMPAG 2023
"CAMBIAMENTO: LA CHIAVE DELLA NOSTRA EVOLUZIONE"**

Si è tenuto il 1° dicembre a Bologna il convegno nazionale organizzato ogni Anno da Compag per delineare gli scenari futuri che riguarderanno in generale il sistema produttivo del nostro Paese e in particolare il settore agroalimentare. Il Convegno quest'anno ha trattato il tema del cambiamento fonte di grande destabilizzazione ma al contempo chiave della necessaria evoluzione del settore. Sull'argomento si sono confrontati importanti ospiti: Enrica Gentile (Amministratore delegato di Areté), Antonio Pascale (scrittore, saggista, autore teatrale e televisivo e ispettore presso il Masaf, divulgatore e blogger), Thomas Biasias (futurist, foresight consultant, giornalista, innovatore, formatore e conferenziere), Carlo Cacciamani (Direttore Agenzia Nazionale per la Meteorologia e Climatologia ItaliaMeteo) e Stefano Cudicio (Presidente di Stesi Srl, docente universitario ed esperto di Business Information System e di Intelligenza Artificiale) hanno affrontato il tema del cambiamento in ogni suo risvolto, dall'evoluzione dell'agricoltura ai mutamenti climatici, dalle dinamiche politiche internazionali al progresso tecnologico.



www.professioneelevatore.it

PROFESSIONE
ALLEVATORE

Anno 42 - NUMERO 2 - 1/15 FEBBRAIO 2024

QUINDICINALE DELL'ALLEVATORE DI BOVINI



- > SERVIZIO
Qui il presente è già rivolto al futuro
- > APPROFONDIMENTO
Il potenziale della sensoristica in stalla
- > SANITÀ
Mastiti e sostenibilità aziendale
- > SELEZIONE
Indice Mungitura Automatizzata

Un intestino sano è più efficiente nell'assorbimento dei nutrienti della dieta

Selko LactiBute

HEALTHYLIFE
SUSTAINABLE LIFETIME PERFORMANCE

trouw nutrition
L'ESPERTO NUTRIZIONISTA

CON UNA "DUE GIORNI" DEDICATA A BOLOGNA

Food&Beverage al FICO Eataly



BOLOGNA - Si è svolta il 22 e il 23 febbraio l'edizione FICOM-MERCE-FOOD&BEVERAGE, l'annuale appuntamento che ha riunito al FICO Eataly World di Bologna 1500 partecipanti e oltre 100 relatori che hanno presentato 200 casi studio in quello che può definirsi l'unico Summit di commerce verticale nel Food&Beverage.

Due giornate dedicate interamente a commercianti, produttori, retailer, B2C e B2B e a tutti gli operatori del settore agricolo/industriale, - riferisce il sito di Bologna - in uno stimolante clima di scambio, opportunità di business e networking oltre che di formazione. Oltre a questa edizione anche Stesi Srl, software house specializzata nello sviluppo di soluzioni innovative per la gestione del processo di logistica e di produzione delle imprese.

L'incarico di direttore commerciale di Stesi Emilio Collo ha portato un esempio concreto dei vantaggi di una gestione software personalizzata illustrando il caso di Alce Nero, esempio virtuoso di trasformazione digitale grazie al supervisore di impianto Silwa (una piattaforma software di proprietà di Stesi e composta da diversi moduli in grado di soddisfare tutte le esigenze del magazzino e di gestione della supply chain, combinando in un unico sistema le funzionalità di un sistema WMS e di un sistema MES). Silwa ha consentito alla nota filiera di agricoltori e trasformatori bolognesi di addeporre in breve tempo il rendimento della gestione degli ordini arrivando a moltiplicare le vendite e-commerce in circa 4 anni, con un'elevata soddisfazione clienti, un margine di danni da trasporto inferiore

al 1% ed errori di preparazione ordini pari a zero.

Il successo dell'approccio di Alce Nero - scrive Stesi - si basa su elementi chiave quali l'attenzione all'esperienza del consumatore in tutto il processo di acquisto, l'attuazione di logiche di magazzino differenti grazie al WMS SILWA e a investimenti specifici volti a ottimizzare la performance (dal sistema automatico di strisciamento di magazzino automatizzato per migliorare la produttività).

Stesi opera da oltre 20 anni al servizio delle imprese sul territorio sia nazionale che internazionale con l'obiettivo di risolvere la complessità della supply chain in un vantaggio competitivo utilizzando, come demo, la sua piattaforma proprietaria Silwa di volta in volta adattabile alle particolari esigenze aziendali. "Nel caso di Alce Nero" ha affermato Collo "Silwa ha consentito di gestire al meglio il momento di territorialità peritali sotto la stessa tegia la gestione e-commerce e quella B2B e per metterli tutti in ottimizazione processi tipicamente critici quali, ad esempio, il mantenimento delle scorte e l'innalzamento di diversità di vendita.

DailyNet

il quotidiano del marketing in rete

#035

MARCO - 19 MARZO 2021

DIRETTORE RESPONSABILE: GIULIO GAZDARIC • VICE DIRETTORE RESPONSABILE: ANTONIO DI NINO • REDAZIONE: PIAZZA CANTIERI, 11 • 00187 ROMA • TEL. 06 478111 • WWW.DAILYNET.IT • MAIL: INFO@DAILYNET.IT

Stampiamo tutto dalla A alla Stampa

TIPOGRAFIA ONLINE

Stampa quello che vuoi. Assistenza grafica. Consegna gratuita.





di ENRICO LONERCI, GIULIO GAZDARIC

L'intervista Il "mistero" della lingua inglese: le soluzioni di Edusogno per svelare l'arcano



Tecnologia
Medallia lancia quattro innovazioni nel campo dell'intelligenza artificiale

5



Tendenze IA
generativa e AR/VR, i due trend emergenti che spingono il mercato della telefonia

3

7 Analisi Qui USA: ecco come gli adulti si rapportano con TikTok e lo utilizzano

21 Agenzie Comma3 festeggia 25 anni di attività e si aggiudica la gara di Primadonna Collection

DailyOnAir
The Sound of Adv



Replay

Stampiamo tutto dalla A alla Stampa

TIPOGRAFIA ONLINE

Stampa quello che vuoi. Assistenza grafica. Consegna gratuita.



Partnership Stesi insieme ad Alce Nero presenti all' "E-commerce Food Conference"

Obiettivo della sinergia è illustrare i vantaggi di un magazzino smart. Un approccio che all'azienda ha permesso di triplicare le vendite online e di non registrare alcun errore

Si è svolta il 22 e il 23 febbraio l'attesa "E-commerce Food Conference", appuntamento che ha riunito al FICO Estely World di Bologna 1500 partecipanti e oltre 100 relatori che hanno presentato 200 casi studio in quello che può definirsi l'unico summit e-commerce verticale sul Food&Beverage. Due giornate dedicate interamente al commercio, prodotti, retail, B2C e B2B e a tutti gli operatori del settore agroalimentare, in una stimolante clima di scambio, opportunità di business e networking, oltre che di formazione, tra gli ospiti anche Stesi, software house specializzata nello sviluppo di soluzioni innovative per la gestione dei processi di logistica e di produzione delle imprese. L'intervento del Direttore Commerciale Emilio Collet ha parlato di un esempio concreto dei vantaggi di una gestione software personalizzata e ha illustrato il caso di Alce Nero, esempio virtuoso di trasformazione

digitale grazie al superinvestimento di un magazzino smart. Si tratta di un impianto SILWA, una piattaforma software di proprietà di Stesi e composta da diversi moduli in grado di soddisfare tutte le esigenze del magazzino e di gestione della supply chain, combinando in un unico sistema le funzionalità di un sistema WMS e di un sistema MES. SILWA ha consentito alla nota filiera di agricoltori e trasformatori biologici di riadattare in breve tempo il rendimento della gestione degli ordini arrivando a triplicare le vendite e-commerce in circa quattro anni, con un'elevata soddisfazione clienti, un margine di danni da trasporto inferiore all'1% ed errori di preparazione quasi pari a zero.

B2B MIX FRA

E-COMMERCE B2B

Il successo dell'approccio di Alce Nero si basa su elementi chiave quali l'attenzione all'esperienza del consumatore in tutto il processo di acquisto, l'attuazione di logiche

di magazzino differenziate grazie al WMS SILWA e a investimenti specifici volti a ottimizzare la performance (dal sistema automatico di smistamento al magazzino automatizzato per migliorare la produttività). Stesi opera da oltre 20 anni al servizio delle imprese sul panorama nazionale che intermediazione con l'obiettivo di trasformare la complessità della supply chain in un vantaggio competitivo utilizzando, come detto, la sua piattaforma proprietaria Silwa di volta in volta adattabile alle particolari esigenze aziendali. Nel caso di Alce Nero - ha affermato Emilio Collet, direttore commerciale Stesi - Silwa ha consentito di gestire al meglio il concetto di omnicanalità e ha posto sotto la stessa regola la gestione e-commerce e quella B2B, così di ottimizzare quei processi tipicamente critici quali, per esempio, il mantenimento delle scorte e il trattamento di diverse unità

di vendita, una delle caratteristiche vincenti del WMS - il (padre Collet) - è l'efficienza posta sull'interconnessione: lo strumento diventa il centro della dell'operatività mettendo in comunicazione il sito in relazione alle esigenze, l'ERP per lo scambio online, il magazzino per la guida all'operatività degli operatori, le macchine per il governo delle operazioni automatiche, e i corrieri per la segnaletica, attraverso delle interfacce che operano in tempo reale". Lo strumento è configurato per gestire tutte le fasi del processo di inbound con il riassetto del materiale, di messa a magazzino con la gestione di dropshipping e cross docking, il replenishment delle scorte, le lavorazioni che prevedono picking e composizione, il picking, l'etichettatura e la stampa della packing list per la stampa del biglietto di tutto mantenendo la tracciabilità di quanto usato.



UN MOMENTO DELL'E-COMMERCE FOOD CONFERENCE, SPOLIADI 8, 22 E 23 FEBBRAIO A BOLOGNA

LA GAZZETTA  MARITTIMA[HOME](#) [CHI SIAMO](#) [CONTATTI](#) [I QUADERNI](#) [ABBONAMENTI](#) [SFOGLIABILE](#) [EVENTI](#)

Food&Beverage al FICO Eataly

28 febbraio 2024



BOLOGNA – Si è svolta il 22 e il 23 febbraio l'attesa ECOMMERCE FOOD CONFERENCE, l'annuale appuntamento che ha riunito al FICO Eataly World di Bologna 1500 partecipanti e oltre 100 relatori che hanno presentato 200 casi studio in quello che può definirsi l'unico Summit Ecommerce verticale sul Food&Beverage.

Due giornate dedicate interamente a commercianti, produttori, retailer, B2C e B2B e a tutti gli operatori del settore agroalimentare, – riferisce il sito di Bologna – in uno stimolante clima di scambio, opportunità di business e networking oltre che di formazione. Ospite di questa edizione anche Stesi Srl, software house specializzata nello sviluppo di soluzioni innovative per la gestione dei processi di logistica e di produzione delle imprese.

L'intervento del direttore commerciale di Stesi Emilio Collot ha portato un esempio concreto dei vantaggi di una gestione software personalizzata illustrando il caso di Alice Nero, esempio virtuoso di trasformazione digitale grazie al supervisore di impianto Silwa (una piattaforma software di proprietà di Stesi e composta da diversi moduli in grado di soddisfare tutte le esigenze del magazzino e di gestione della supply chain, combinando in un unico sistema le funzionalità di un sistema WMS e di un sistema MES). Silwa ha consentito alla nota filiera di agricoltori e trasformatori biologici di raddoppiare in breve tempo il rendimento della gestione degli ordini arrivando a triplicare le vendite ecommerce in circa 4 anni, con un'elevata soddisfazione clienti, un margine di danni da trasporto inferiore all'1% ed errori di preparazione ordini pari a zero.

Il successo del binomio Aloe Vera – scrive Stesi – si basa su elementi chiave quali l'attenzione all'esperienza del consumatore in tutto il processo di acquisto, l'attuazione di logiche di magazzino differenti grazie al WMS SIVA e ai investimenti specifici volti a ottimizzare la performance (nel sistema automatico di smistamento del magazzino automatizzato per migliorare la produttività).

Stesi opera da oltre 20 anni al servizio delle imprese sul panorama sia nazionale che internazionale con l'intenzione di trasformare la complessità della supply chain in un vantaggio competitivo utilizzando, come detto, la sua piattaforma proprietaria Siva e, oltre un' volta, adattabile alle particolari esigenze aziendali. "Nel caso di Aloe Vera" ha affermato Collet "Siva ha consentito di gestire al meglio il concetto di omnicanalità ponendo sotto la stessa regia la gestione e commercio e quella B2B e permettendo così di ottimizzare quei processi tipicamente talici quali, ad esempio, il mantenimento delle scorte e il trattamento di diverse unità di vendita.

≡  IL MAGAZINE ECONOMICO-FINANZIARIO PER IMPRENDITORI E MANAGER

Innovazione nel Food&Beverage: il successo di Alce Nero tramite la trasformazione digitale con Silwa

Collot (Stesi): l'operatività è interamente paperless e sono state scelte tecnologie non invasive per supportare gli operatori durante i processi

Il 22 e 23 febbraio si è tenuta l'E-COMMERCE FOOD CONFERENCE presso il FICO Eataly World di Bologna, con oltre 1500 partecipanti e 100 relatori, focalizzando l'attenzione sulle dinamiche del settore agroalimentare. Al centro dell'evento, l'intervento del **Direttore Commerciale di Stesi, Emilio Collot**, ha evidenziato il ruolo cruciale di soluzioni come **Silwa** nella trasformazione digitale di aziende come **Alce Nero**.

La Trasformazione Digitale in azione: Alce Nero e Silwa

Stesi Srl, operante da oltre 20 anni a livello nazionale e internazionale, ha illustrato un caso esemplare di successo: la trasformazione digitale di Alce Nero. Grazie a Silwa, una piattaforma software che unisce le funzionalità di un sistema WMS e MES, Alce Nero ha raddoppiato la

gestione degli ordini e triplicato le vendite e-commerce in circa 4 anni.

Elementi chiave del successo di Alce Nero

L'approccio vincente di Alce Nero si basa su vari elementi chiave, tra cui l'**attenzione all'esperienza del consumatore**, l'implementazione di logiche di magazzino avanzate con il supporto di **WMSILWA**, e investimenti mirati per ottimizzare le performance, dalla gestione automatica al magazzino automatizzato.





Silwa: il cuore operativo di Alce Nero

Silwa, configurato per gestire tutte le fasi del processo, dall'inbound all'etichettatura, si distingue per la sua enfasi sull'**interconnessione**. Funge da centro stella, mettendo in comunicazione diverse componenti come il sito, l'ERP, il magazzino, le macchine e i corrieri in tempo reale, garantendo una gestione operativa impeccabile. *La soluzione implementata - ha commentato Collot - sposa inoltre la filosofia di Alce Nero in materia*

*di digitalizzazione e sostenibilità: l'operatività è interamente **paperless** e sono state*

*scelte tecnologie non invasive per supportare gli operatori durante i processi. L'introduzione dello strumento avviene seguendo la filosofia del **miglioramento continuo** con cui, dopo aver analizzato e studiato la situazione esistente, abbiamo personalizzato la soluzione per rispondere alle esigenze di Alce Nero e continuiamo a farlo per consentire la crescita aziendale e tecnologica*.

Risultati tangibili: crescita esplosiva e efficienza operativa

La trasformazione digitale con Silwa ha portato a un incremento significativo degli ordini, con un aumento del 357% nel secondo semestre del 2020 rispetto al 2019.

Il fatturato esonname ha registrato picchi del 80%, con una crescita su base annua del 20%. Nel 2020, Alce Nero ha integrato il modulo Slot Manager, ottimizzando ulteriormente le operazioni di carico/scarico.

Il futuro della Trasformazione Digitale

La visione all'avanguardia di Alce Nero e l'integrazione tecnica e organizzativa di Silva sono un esempio vincente di come la trasformazione digitale possa diventare un vantaggio competitivo. L'approccio di miglioramento continuo, la personalizzazione delle soluzioni e l'adozione di tecnologie all'avanguardia hanno reso Alce Nero leader nel mercato del biologico.

GREEN RETAIL NEWS GR MAGAZINE VIDEO EVENTI



■ LOGISTICA & PROCESSI 🌱 A cura di: Fabrizio Vallari

Stesi e Alce Nero all'Ecommerce Food Conference parlano di magazzino smart

Le vendite on line sono triplicate in quattro anni, con zero errori.

Si è svolta il 22 al 25 febbraio presso ECOMMERCE FOOD CONFERENCE l'attuale appuntamento di riferimento E-Proc Estal; World di Bologna. Qui protagonisti e oltre 140 relatori che hanno presentato 240 casi studio in quello che può definirsi il più importante Summit commerciale italiano evergreen.

Due giorni e dedicate interazioni a commercianti, produttori italiani, B2C e B2B e a tutti i operatori del settore per acquistare, in un'ottimo ambiente di scambio, opportunità di business e networking e anche di formazione. Così in questa edizione anche Stesi, software house specializzato nelle soluzioni innovative per la gestione dei processi di logistica e produzione delle imprese, l'intervento del direttore commerciale Ezio Sili e di ha portato un esempio concreto dei vantaggi di una gestione software personalizzata. Il caso di Aloe Nero, esempio di un caso di trasformazione digitale grazie al superstore di innovativo SIVIA (una piattaforma software di proprietà di Stesi) e composti da diversi moduli in grado di soddisfare tutte le esigenze del magazzino e di gestione della supply chain, con l'introduzione di un'originale e funzionale di gestione a WMS e di un sistema MES). Sivia ha consentito alla rete di agricoltori e trasformatori di ridurre di raddoppiare in poco tempo il rendimento della gestione degli ordini, ambire e triplicare le vendite e-commerce in circa 4 anni, con un'ottima soddisfazione di tutti, un margine di ritorno su costi in aumento al 13,4 e un aumento di produzione di un paio di punti.

Il successo del approccio di Aloe Nero si basa su elementi chiave quali l'attenzione all'esperienza del consumatore in tutto il processo di acquisto, l'adeguamento di quelle del magazzino distribuiti grazie al WMS Sivia e ai investimenti specifici volti a ottimizzare la performance (dal sistema automatico di smistamento al magazzino automatizzato per migliorare la produttività).

Nata appena oltre 40 anni fa, si è imposta nel mercato di paracadute in maniera che, interconnessa con l'efficienza di trasferire la complessità della supply chain in un vortice competitivo utilizzando, come detto, la sua piattaforma proprietaria Sivia di cui la rete è egualabile a le particolari esigenze aziendali. "Nel caso di Aloe Nero - ha affermato Emilio Culloli - Sivia ha consentito di gestire al meglio il concetto di continuità tra i clienti da sotto la stessa tegola, la gestione e commercio e dual B2C e B2B e permettendo così di ottimizzare due processi tipicamente critici quali ad esempio il mantenimento delle scorte e il trattamento di diverse ali di vendita. Una delle caratteristiche salienti del WMS Sivia è l'adozione di un'interfaccia sulla tecnologia di gestione a vista, l'ordine della rete (totalmente interconnessa) e comunicazione e sia per la comunicazione del cliente, l'ERP per lo scambio di dati, il magazzino per la guida a funzionari e degli operatori, le macchine per il queue di le operazioni automatiche e i collegamenti alla segreteria, tutti attraverso della infrastruttura e operanti in tempo reale".

Lo strumento è configurato per gestire tutte le fasi del processo: di inbound con il riconoscimento del materiale; di messa a magazzino con la gestione di dropshipping e cross docking; il replenishment delle scorte, le lavorazioni che prevedano kitting e composizioni; il picking, l'etichettatura e la stampa della packing list per la stampa del riepilogo. Il tutto mantenendo la tracciabilità di quanto usato e governando le automazioni in gioco. Ciò è possibile grazie all'uso di tecnologie all'avanguardia che operano con i moderni paradigmi di cloud (la soluzione è interamente ospitata in una server farm esterna che sgrava l'IT interno dal peso e dai costi delle manutenzioni) ed automazione.

"La soluzione implementata - ha aggiunto Coliot - sposa inoltre la filosofia di Alice Nero in materia di digitalizzazione e sostenibilità: l'operatività è interamente paperless e sono state scelte tecnologie non invasive per supportare gli operatori durante i processi. L'introduzione dello strumento avviene seguendo la filosofia del miglioramento continuo con cui, dopo aver analizzato e studiato la situazione esistente, abbiamo personalizzato la soluzione per rispondere alle esigenze di Alice Nero e continuiamo a farlo per consentire la crescita aziendale e tecnologica".

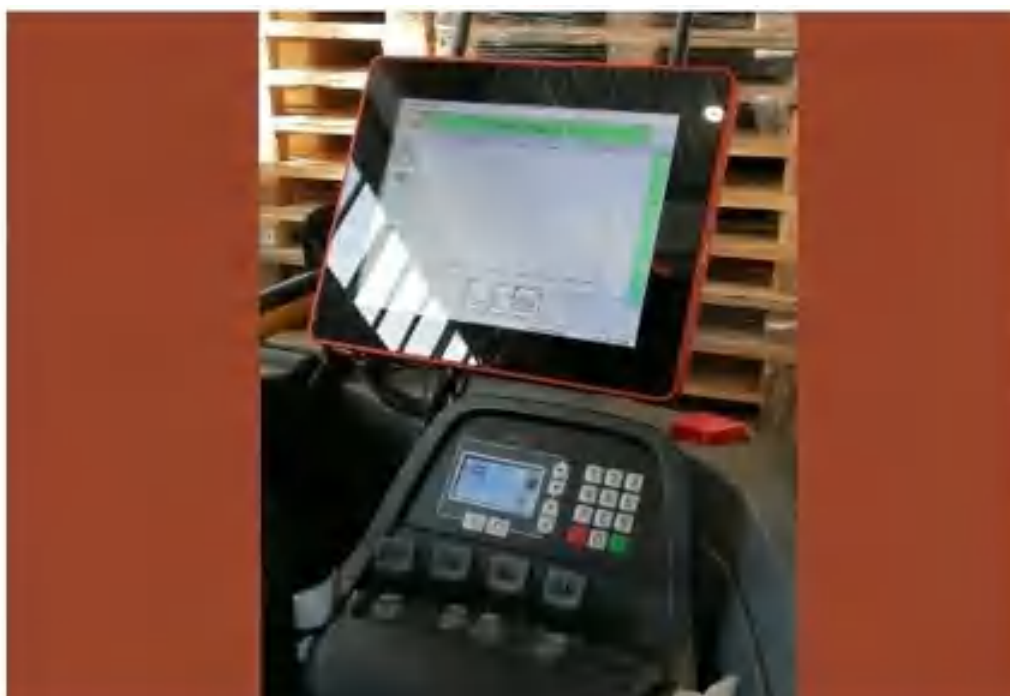
È proprio la visione all'avanguardia di Alice Nero uno degli asset che l'ha resa, a ragione, leader nel mercato del biologico. La trasformazione messa in atto a partire dal 2019 l'ha portata a ottimizzare la complessa supply chain e l'esponentiale crescita delle vendite da e-commerce. La personalizzazione di Silva attuata per Alice Nero ha nettamente aumentato l'efficienza della struttura, accelerando il lead time e ottimizzando il flusso di informazioni real time e gli spazi di magazzino. Il risultato è stato un aumento del 357% degli ordini nel secondo semestre del 2020 rispetto al pari periodo 2019, con un fatturato e-commerce con picchi di +80% e una crescita su base annua di +20%: i 77 milioni di euro del 2019 sono diventati 86 nel 2020 per poi stabilizzarsi nel 2021 e arrivare a oltre 80 milioni nel 2022. Nel 2022, inoltre, Alice Nero ha integrato all'interno di Silva il modulo Slot manager, mirato alla gestione delle banchine carico/scarico con prenotazioni e schedulazione da parte dei clienti/ fornitori.

"Alice Nero si è affidata a Stesi, rientrando nell'investimento in pochi anni - ha concluso Coliot. Silva è un software trasversale, che ben si applica a tutti i settori merceologici, con possibilità di essere adattato e personalizzato sulle specifiche esigenze". La chiave vincente per un'azienda è la perfetta integrazione tecnica e organizzativa dei reparti (produzione, distribuzione, sistemi) e Alice Nero ne è la dimostrazione".

LOGISTICA & PROCESSI | 25 Febbraio 2024 | STAMPATI | BARRI | DOSSIERI | [f](#) [in](#) [v](#)

 Sustainable Innovative Procurement - Products & Solutions
ENTERPRISES DAILY NEWS
Prodotti & Soluzioni Sostenibili e Innovativi

Home Mission Publisher Community Field Media Partner Video Press Contacts Where



Ecommerce Food Conference con Stesi

di Fabrizio Di Stasi | 15 aprile | [Scienze & Operazioni](#)

[Stampa](#) [Favoriti](#)

Ecommerce Food Conference con Stesi e Alice Nero per parlare di magazzino smart: vendite on line triplicate e zero errori.

È il riunito appuntamento Ecommerce Food Conference ha riunito al FICO Eataly World di Bologna 1500 partecipanti e oltre 100 relatori che hanno presentato 200 casi studio in quello che può definirsi l'unico Summit Ecommerce verticale sul Food&Beverage.

Due giornate dedicate interamente a commerciali, produttori, retailer B2C e B2B e tutti gli operatori del settore agroalimentare in uno stimolante clima di scambio, opportunità di business e networking oltre che di formazione.

Risponde di questa edizione anche Stesi srl, software house specializzata nello sviluppo di soluzioni innovative per la gestione dei processi di logistica e di produzione delle imprese. L'intervento del Direttore Commerciale di Stesi Emilio Colonna portato un esempio concreto dei vantaggi di una gestione software personalizzata illustrando il caso di Alce Nero, esempio virtuoso di trasformazione digitale grazie al supervisor di impianto Silwa (una piattaforma software di proprietà di Stesi e composta da diversi moduli in grado di soddisfare tutte le esigenze di magazzino e di gestione della supply chain, comandando in un unico sistema le funzionalità di un sistema WMS e di un sistema MES). Silwa ha consentito alla nota filiera di agricoltori e trasformatori biologici di riorientare in breve tempo il perimetro della gestione degli ordini arrivando a triplicare le vendite e-commerce in circa 4 anni, con un'elevata soddisfazione clienti, un margine di danni da trasporto inferiore al 1% ed errori di preparazione ordini pari a zero.

■ **successo dell'approccio di Alce Nero si basa su elementi chiave quali l'attenzione all'esperienza del consumatore in tutto il processo di acquisto, l'attuazione di logiche di magazzino differenziate grazie al WMS SILWA e a investimenti specifici volti a ottimizzare la performance (dal sistema automatico di smistamenti al magazzino automatizzato per migliorare la produttività).**

Stesi opera da oltre 20 anni al servizio delle imprese sul panorama sia nazionale che internazionale con l'obiettivo di trasformare la complessità della supply chain in un vantaggio competitivo utilizzando, come detto, la sua piattaforma proprietaria Silwa di volta in volta adattabile alle particolari esigenze aziendali.

*"Nel caso di Alce Nero" ha affermato **Enrico Colletti** "Stiva ha consentito di gestire al meglio il concetto di omnicanalità ponendo sotto la stessa regia la gestione B-commerce e quella B2B e permettendo così di ottimizzare quei processi tipicamente critici quali, ad esempio, il mantenimento delle scorte e il trattamento di diverse unità di vendita. Una delle caratteristiche peculiari del WMS Stivadis è Cultural e flessibile posta sull'interconnettività. Lo strumento diventa il centro stella dell'operatività mettendo in comunicazione il sito per la comunicazione delle giacenze, l'ERP per lo scambio ordini, il magazzino per la guida all'operatività degli operatori, le macchine per il governo delle operazioni automatiche, e i corrieri per la segnaletica, attraverso delle interfacce che operano in tempo reale".*

È stato un ruolo configurato per gestire tutte le fasi del processo, di inbound con il riconoscimento del materiale, di messa a magazzino con la gestione di dropsnipping e cross docking, il replenishment delle scorte, le lavorazioni che prevedono kitting e composizioni, il picking, l'etichettatura e la stampa della picking list per la stampa nel negozio. Tutto mantenendo la tracciabilità di quanto usato e governando le automazioni in gioco. Ciò è possibile grazie all'uso di tecnologie all'avanguardia che operano con i moderni paradigmi di cloud (la soluzione è interamente ospitata in una server farm esterna che sgancia l'IT interno dal peso e dai costi delle manutenzioni) ed automazione.

"La soluzione implementata - ha aggiunto Colletti - sposa inoltre la filosofia di Alce Nero in materia di digitalizzazione e sostenibilità. L'operatività è interamente paperless e sono state scelte tecnologie non invasive per supportare gli operatori durante i processi. L'introduzione dello strumento avviene seguendo la filosofia del miglioramento continuo con cui, dopo aver analizzato e studiato la situazione esistente, abbiamo personalizzato la soluzione per rispondere alle esigenze di Alce Nero e continuiamo a farlo per consentire la crescita aziendale e tecnologica".

È proprio la visione all'avanguardia di Alce Nero uno degli asset che l'ha resa, a ragione, leader nel mercato del biologico. La trasformazione messa in atto a partire dal 2019 l'ha portata a ottimizzare la complessa supply chain e l'esponentiale crescita delle vendite da e-commerce. La personalizzazione di Silwa attuata da Stesi Srl per Alce Nero SpA ha nettamente aumentato l'efficienza della struttura, accelerando il lead time e ottimizzando il flusso di informazioni real time e gli spazi di magazzino. Il risultato è stato un aumento del 357% degli ordini nel secondo semestre del 2020 rispetto al pari periodo 2019, con un fatturato e-commerce con picchi di +80% e una crescita su base annua di +20%: i 77 milioni di euro del 2019 sono diventati 86 nel 2020 per poi stabilizzarsi nel 2021 e arrivare a oltre 80 milioni nel 2022. Nel 2022, inoltre, Alce Nero ha integrato all'interno di Silwa il modulo Slot manager, mirato alla gestione delle banchine carico/scarico con prenotazioni e schedulazione da parte dei clienti/ fornitori.

"Alce Nero si è affidata a Stesi, rientrando nell'investimento in pochi anni" ha concluso Collot. "Silwa è un software trasversale, che ben si applica a tutti i settori merceologici, con possibilità di essere adattato e personalizzato sulle specifiche esigenze". La chiave vincente per un'azienda è la perfetta integrazione tecnica e organizzativa dei reparti (produzione, distribuzione, sistemi) e Alce Nero ne è la dimostrazione".

www.stesi.it

La mescoLanza

[Home](#) [Pagelle & Classifiche](#) [Il Decoder](#) [L'attimo fuggente](#) [Socrate](#) [Compleanni](#) [Mercatini](#) [Meravigliosi Borghi](#)

Stesi e Alce Nero all'Ecommerce Food Conference per parlare di magazzino smart: vendite on line triplicate e zero errori

24 Febbraio 2024



Si è svolta il 22 e il 23 febbraio l'attesa ECOMMERCE FOOD CONFERENCE, l'annuale appuntamento che ha riunito al FICO Eataly World di Bologna 1500 partecipanti e oltre 100 relatori che hanno presentato 200 casi studio in quello che può definirsi l'unico Summit Ecommerce verticale sul Food&Beverage.

Due giornate dedicate interamente a commercianti, produttori, retailer, B2C e B2B e a tutti gli operatori del settore agroalimentare, in uno sfondo ante clima di scambio, opportunità di business e network e oltre due ore di formazione. Cos'è di questa edizione anche Stesi Sil, software house specializzata nello sviluppo di soluzioni innovative per la gestione dei processi di logistica e di produzione delle imprese. L'intervento del Direttore Commerciale di Stesi **Emilio Collot** ha portato un esempio concreto dei vantaggi di una gestione software personalizzata illustrando il caso di Aloe Nero, esempio virtuoso di trasformazione digitale grazie al supervisore di impianto Silwa (una piattaforma software di proprietà di Stesi e composta da diversi moduli in grado di soddisfare tutte le esigenze di magazzino e di gestione della supply chain, combinando in un unico sistema le funzionalità di un sistema WMS e di un sistema MES). Silwa ha consentito alla nota filiera di agricoli e trasformatori biologici di raddoppiare in breve tempo il rendimento della gestione degli ordini evitando di triplicare le vendite e-commerce in circa 4 anni, con un'elevata soddisfazione clienti, un margine di danni da trasporto inferiore all'1% ed errori di preparazione ordini pari a zero.

Il successo dell'approccio di Aloe Nero si basa su elementi chiave quali l'attenzione all'esperienza del consumatore in tutto il processo di acquisto, l'attuazione di logiche di magazzino differenziate grazie al WMS SILWA e a investimenti specifici volti a ottimizzare la performance (dal sistema automatico di smistamento al magazzino automatizzato per migliorare la produttività).

Stesi opera da oltre 20 anni al servizio delle imprese sul panorama sia nazionale che internazionale con l'obiettivo di trasformare la complessità della supply chain in un vantaggio competitivo utilizzando, come detto, la sua piattaforma proprietaria Silwa di volta in volta adattabile a le particolari esigenze aziendali. "Nel caso di Aloe Nero" ha affermato Collot "Silwa ha consentito di gestire al meglio il concetto di omnicanalità ponendo sotto la stessa regia la gestione e-commerce e quella B2B e permettendo così di ottimizzare quei processi tipicamente off di quali, ad esempio, il mantenimento delle scorte e il trattamento di diverse unità di vendita. Una delle caratteristiche vincenti del WMS" ribadisce Collot "è

L'entusiasmo per l'interconnessione: lo strumento diventa il centro stella dell'operatività mettendoci in comunicazione il sito per la comunicazione delle scadenze, l'ERP per lo scambio ordini, il magazzino per la guida ai lavoratori degli operatori, le macchine per il governo delle operazioni automatiche, e i corridoi per la segnaletica, attraverso delle interfacce che operano in tempo reale.

Lo strumento è configurato per gestire tutte le fasi del processo di intraprendimento: riconoscimento del materiale, di messa a magazzino con la gestione di rimpatri e cross docking, il replenishment delle scorte, e lavorazioni che prevedano kitting e composizioni, il picking, l'etichettatura e la stampa della packing list per la stampa dei riepiloghi, il tutto mantenendo la flessibilità di quanto usato e governando le automazioni in gioco. Ciò è possibile grazie all'uso di tecnologie all'avanguardia che operano con i moderni paradigmi di cloud (la soluzione è interamente ospitata in una server farm esterna che sgancia l'IT interno dal peso e dai costi della manutenzione), ed automazione.

La soluzione implementata – ha aggiunto l'editore – sposa inoltre la filosofia di Alce Nero in materia di digitalizzazione e sostenibilità. L'operatività è interamente asfess e sono state scelte tecnologie non invasive per supportare gli operatori durante i processi. L'introduzione dello strumento avviene seguendo la filosofia del miglioramento continuo con cui, dopo aver analizzato e studiato la situazione esistente, abbiamo personalizzato la soluzione per rispondere alle esigenze di Alce Nero e continuiamo a farlo per consentire la crescita aziendale e tecnologica.

È proprio la visione all'avanguardia di Alce Nero uno degli asset che l'ha reso il ragione leader nel mercato del biologico. La trasformazione messa in atto a partire dal 2019 l'ha portata a ottimizzare la complessa supply chain e rispondere alle crescenti vendite di e-commerce. La personalizzazione di Siva attuata da Stesi Sif per Alce Nero SpA ha nettamente aumentato l'efficienza della struttura, accelerando i lead time e ottimizzando il flusso di informazioni real time e gli spazi di magazzino. Il risultato è stato un aumento del

357% degli ordini nel secondo semestre del 2020 rispetto al pari periodo 2019, con un fatturato e-commerce con picchi di +80% e una crescita su base annua di +20% (177 milioni di euro del 2019 sono diventati 56 nel 2020 per poi stabilizzarsi nel 2021 e arrivare a oltre 80 milioni nel 2022). Nel 2022, inoltre, Alce Nero ha integrato all'interno di Silwa il modulo Slot manager, mirato alla gestione delle bandine cancello/scanco con prenotazione e schedulazione da parte dei clienti fornitori.

Alce Nero si è affidato a Stesi in contrando nel "investimento in pochi anni" ha concluso Collet. "Silwa è un software trasversale, che ben si applica a tutti i settori merceologici, con possibilità di essere adattato e personalizzato sulle specifiche esigenze". La chiave vincente per un'azienda è la perfetta integrazione tecnica e organizzativa dei reparti (produzione, distribuzione, sistemi e Alce Nero ne è la dimostrazione).

TECH4TRADE

[Home](#)[News](#)[Redazione](#)[Villaggio Tecnologico](#)[Radio Marketing](#)

Stesi e Alce Nero all'Ecommerce Food Conference per parlare di magazzino smart

di [Renzo Lantini](#) - 23 febbraio 2024

Si è svolta il 22 e il 23 febbraio l'attesa **ECOMMERCE FOOD CONFERENCE**, l'annuale appuntamento che ha riunito al FICO Eataly World di Bologna 1.500 partecipanti e oltre 100 relatori che hanno presentato 200 casi studio in quello che può definirsi l'unico Summit Ecommerce verticale sul Food&Beverage.

Due giornate dedicate interamente a commercianti, produttori, retailer, B2C e B2B e a tutti gli operatori del settore agroalimentare, in uno stimolante clima di scambio, opportunità di business e networking oltre che di formazione. Ospite di questa edizione anche Stesi Srl, software house specializzata nello sviluppo di soluzioni innovative per la gestione dei processi di logistica e di produzione delle imprese. L'intervento del Direttore Commerciale di **Stesi Emilio Collot** ha portato un esempio concreto dei vantaggi di una gestione software personalizzata illustrando il caso di **Alce Nero**, esempio virtuoso di trasformazione digitale grazie al supervisore di impianto Silwa. Silwa ha consentito alla nota filiera di agricoltori e trasformatori biologici di raddoppiare in breve tempo il rendimento della gestione degli ordini arrivando a triplicare le vendite ecommerce in circa 4 anni, con un'elevata soddisfazione clienti, un margine di danni da trasporto inferiore al 1% ed errori di preparazione ordini pari a zero.

Il successo dell'approccio di Alce Nero si basa su elementi chiave quali l'attenzione all'esperienza del consumatore in tutto il processo di acquisto, l'attuazione di logiche di magazzino differenziate grazie al WMS SILWA e a investimenti specifici volti a ottimizzare la performance.

Stesi opera da oltre 20 anni al servizio delle imprese sul panorama sia nazionale che internazionale con l'obiettivo di trasformare la complessità della supply chain in un vantaggio competitivo utilizzando, come detto, la sua piattaforma proprietaria Silwa di volta in volta adattabile alle particolari esigenze aziendali. "Nel caso di Alce Nero" ha affermato Collot "Silwa ha consentito di gestire al meglio il concetto di omnicanalità ponendo sotto la stessa regia la gestione e-commerce e quella B2B e permettendo così di ottimizzare quei processi tipicamente critici quali, ad esempio, il mantenimento delle scorte e il trattamento di diverse unità di vendita. Una delle caratteristiche vincenti del WMS ribadisce Collot "è l'enfasi posta sull'interconnessione: lo strumento diventa il centro stella dell'operatività mettendo in comunicazione il sito per la comunicazione delle giacenze, l'ERP per lo scambio ordini, il magazzino per la guida all'operatività degli operatori, le macchine per il governo delle operazioni automatiche, e i corrieri per la segnacollatura, attraverso delle interfacce che operano in tempo reale".

Lo strumento è configurato per gestire tutte le fasi del processo: di inbound con il riconoscimento del materiale, di messa a magazzino con la gestione di dropshipping e cross-docking, il replenishment delle scorte, le lavorazioni che prevedano kitting e composizioni, il picking, l'etichettatura e la stampa della packing list per la stampa del riepilogo, il tutto mantenendo la tracciabilità di quanto usato e governando le automazioni in gioco. Ciò è possibile grazie all'uso di tecnologie all'avanguardia che operano con i moderni paradigmi di cloud ed automazione.

"La soluzione implementata – ha aggiunto Collot – sposa inoltre la filosofia di Alce Nero in materia di digitalizzazione e sostenibilità: l'operatività è interamente paperless e sono state scelte tecnologie non invasive per supportare gli operatori durante i processi. L'introduzione dello strumento avviene seguendo la filosofia del miglioramento continuo con cui, dopo aver analizzato e studiato la situazione esistente, abbiamo personalizzato la soluzione per rispondere alle esigenze di Alce Nero e continueremo a farlo per consentire la crescita aziendale e tecnologica".

È proprio la visione all'avanguardia di Alce Nero uno degli asset che l'ha resa, a ragione, leader nel mercato del biologico. La trasformazione messa in atto a partire dal 2019 l'ha portata a ottimizzare la complessa supply chain e l'esponenziale crescita delle vendite da e-commerce. La personalizzazione di Silwa attuata da Stesi Srl per Alce Nero SpA ha nettamente aumentato l'efficienza della struttura, accelerando il lead time e ottimizzando il flusso di informazioni real time e gli spazi di magazzino. Il risultato è stato un aumento del 357% degli ordini nel secondo semestre del 2020 rispetto al pari periodo 2019, con un fatturato e-commerce con picchi di +80% e una crescita su base annua di +20%: i 77 milioni di euro del 2019 sono diventati 86 nel 2020 per poi stabilizzarsi nel 2021 e arrivare a oltre 80 milioni nel 2022. Nel 2022, inoltre, Alce Nero ha integrato all'interno di Silwa il modulo Slot manager, mirato alla gestione delle banchine carico/scarico con prenotazioni e schedulazione da parte dei clienti/ fornitori.

"Alce Nero si è affidata a Stesi, rientrando nell'investimento in pochi anni" ha concluso Collot. "Silwa è un software trasversale, che ben si applica a tutti i settori merceologici, con possibilità di essere adattato e personalizzato sulle specifiche esigenze". La chiave vincente per un'azienda è la perfetta integrazione tecnica e organizzativa dei reparti e Alce Nero ne è la dimostrazione".

LOGISTICA MAGAZINE

IL MAGAZINE DEDICATO AL MONDO DELLA LOGISTICA

[CHI SIAMO](#)

[CONTATTI E COLLABORAZIONI](#)

[COOKIE POLICY](#)

[INVIO COMUNICATI STAMPA](#)

[PRIVACY POLICY](#)



NEWS

LOGISTICA E ECOMMERCE: STESI E ALCE NERO ALL'ECOMMERCE FOOD CONFERENCE PER PARLARE DI MAGAZZINO SMART: VENDITE ON LINE TRIPPLICATE E ZERO ERRORI

By admin / Febbraio 23, 2024

Si è svolta il 22 e il 23 febbraio l'attesa **ECOMMERCE FOOD CONFERENCE**, l'annuale appuntamento che ha riunito al FICO Eat&ly World di Bologna **1500 partecipanti e oltre 100 relatori che hanno presentato 200 casi studio** in quello che poi definiremo l'unico Summit E-commerce verticale sul Food&Beverage.

Due giornate dedicate interamente a **commercianti, produttori, retailer, B2C e B2B e a tutti gli operatori del settore agroalimentare, in uno stimolante clima di scambio, opportunità di business e networking oltre che di formazione. Ospite di questa edizione anche Stesi Srl, software house specializzata nello sviluppo di soluzioni innovative per la gestione dei processi di logistica e di produzione delle imprese. L'intervento del Direttore Commerciale di Stesi Emilio Collet ha portato un esempio concreto dei vantaggi di una gestione software personalizzata illustrando il caso di Alce Nero, esempio virtuoso di trasformazione digitale grazie al supervisor di impianto Silwa (una piattaforma software di proprietà di Stesi e composta da diversi moduli in grado di soddisfare tutte le esigenze del magazzino e di gestione della supply chain, combinando in un unico sistema le funzionalità di un sistema WMS e di un sistema MES). Silwa ha consentito alla nota filiera di agricoltori e trasformatori biologici di raddoppiare in breve tempo il rendimento della gestione degli ordini arrivando a triplicare le vendite e-commerce in circa 4 anni, con un'elevata soddisfazione clienti, un margine di danni da trasporto inferiore all'1% ed errori di preparazione ordini pari a zero.**

Il successo dell'approccio di Alce Nero si basa su elementi chiave quali l'attenzione all'esperienza del consumatore in tutto il processo di acquisto, l'attuazione di logiche di magazzino differenziate al WMS SILWA e ai investimenti specifici volti a ottimizzare la performance (il sistema automatico di smistamento al magazzino automatizzato per migliorare la produttività).



Stesi opera da oltre 20 anni al servizio delle imprese sul panorama del nazionale che internazionalizza con l'obiettivo di trasformare la complessità della supply chain in un vantaggio competitivo sfruttando, come detto, la sua piattaforma proprietaria Sireva di volta in volta adattabile alle particolari esigenze aziendali. "Nel caso di Alce Nero" ha affermato Collet "Sireva ha consentito di gestire al meglio il concetto di sostenibilità premiato sotto la stessa regola in gestione e-commerce e quella B2B e permettere così di ottimizzare quei processi tipicamente e-commerce quali, ad esempio, il mantenimento delle scorte e il trattamento di diverse unità di vendita. Una delle caratteristiche peculiari del WMS "Inbaldo" Collet "è l'analisi posta nel microcosmo dove lo strumento diventa il centro scatta dell'operatività mettendo in comunicazione il sito per la comunicazione delle giacenze, l'ERP per lo scambio ordini, il magazzino per la guida all'operatività degli operatori, le archivi line per il governo delle operazioni automatiche, ed i server per la sicurezza, all'interno della infrastruttura che opera in tempo reale".

Lo strumento è configurato per gestire tutte le fasi del processo: da inbound con il riconoscimento del materiale, di messa e magazzino con la gestione di crossdocking e cross docking, il replenishment della scorta, le lavorazioni che preveda no killing e composizioni, il picking, l'addebiatone e la stampa della picking list per la stampa del receipt. Il tutto mantenendo la tracciabilità di quanto usato e governando le autorizzazioni in gioco. Ciò è possibile grazie all'uso di tecnologie all'avanguardia che operano con i moderni paradigmi di cloud (la soluzione è interamente ospitata in una serverless estate che separa l'IT interno dal peso e dai costi delle infrastrutture) ed automazione.

"La soluzione implementata - ha aggiunto Collet - sposa inoltre la filosofia di Alce Nero la messa di digitalizzazione e sostenibilità operativa e interamente green e sono state scelte tecnologie non invasive per supportare gli operatori durante i processi. L'introduzione dello strumento avviene seguendo la filosofia del miglioramento continuo con cui, dopo aver analizzato e studiato la situazione esistente, abbiamo personalizzato la soluzione per rispondere alle esigenze di Alce Nero e continueremo a farlo per consentire la crescita aziendale e tecnologica".

È proprio la visione all'avanguardia di Alce Nero uno degli asset che l'ha resa, a giugno, leader nel mercato del biologico. La trasformazione messa in atto a partire dal 2019 l'ha portata a ottimizzare la complessa supply chain e l'impetuosa crescita delle vendite da e-commerce. La personalizzazione di Sireva attuata da Stesi Srl per Alce Nero SpA ha notevolmente aumentato l'efficienza della struttura, accorciando il lead time e ottimizzando il flusso di informazioni e del time e gli spazi di magazzino. Il risultato è stato un aumento del 357% degli ordini nel secondo semestre del 2022 rispetto al pari periodo 2019, con un fatturato e-commerce con ordini di +38% e una crescita su base annua di +20% (+72 milioni di euro nel 2022 sono diventati 84 nel 2020 per poi stabilizzarsi a 81 nel 2021 e arrivare a oltre 80 milioni nel 2022). Nel 2022, inoltre, Alce Nero ha integrato il sistema di Sireva il modello B2B su negoi, mirato alla gestione delle bevande con lo scarico con prenotazioni e schedulazione da parte del cliente fornitori.

"Alce Nero ed è allineata a Stesi, ritenendo nell'investimento in pochi anni" ha concluso Collet. "Sireva è un software enterprise, che data si applica a tutti i settori merceologici, che possiede di essere adattata e personalizzata sulle specifiche esigenze". La chiave vincente per un'integrazione è la perfetta integrazione tecnica e organizzativa del reparto produzione, distribuzione, vendite e Alce Nero ne è la dimostrazione".

www.stesi.it



TUTTE LE NOTIZIE NOTIZIE ▾ HORECA ▾ BUSINESS ▾ PRODOTTI E INGREDIENTI ▾ RUBRICHE ▾ EVENTI ▾

Stesi e Alce Nero all'EFC: magazzino smart per vendite online triplicate e zero errori

Stesi srl insieme ad Alce Nero all'Ecommerce Food Conference per illustrare i vantaggi di un magazzino smart: vendite on line triplicate e zero errori

EVENTI

Redazione 5 23 Febbraio 2024 - 12:14

[f](#) [X](#) [in](#) [wh](#) [p](#) [t](#) [print](#)



Si è svolta il 22 e il 23 febbraio l'attesa **ECOMMERCE FOOD CONFERENCE**, l'annuale appuntamento che ha riunito al **FICO Eat&Buy World di Bologna** 1500 partecipanti e oltre 100 relatori che hanno presentato 200 casi studio in quello che può definirsi l'unico Summit Ecommerce verticale sul Food&Beverage.

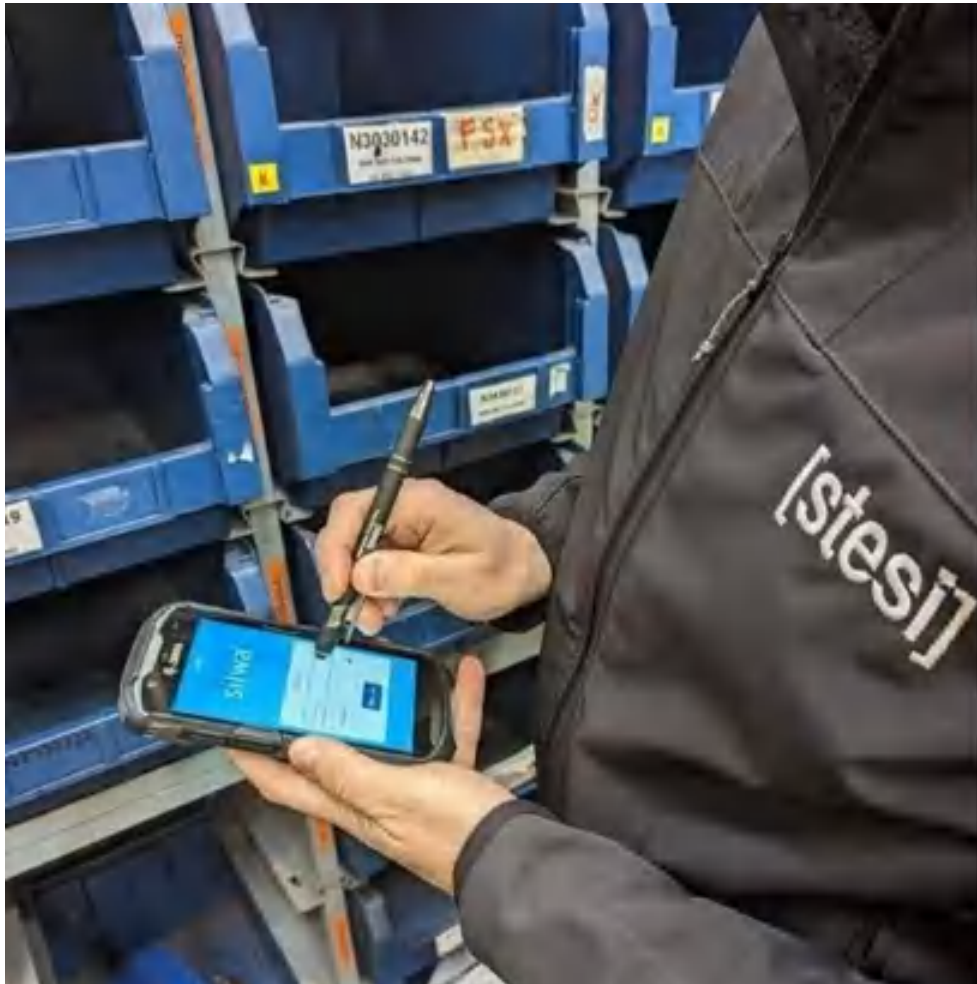
Due giornate dedicate interamente a commercianti, produttori, retailer, B2C e D2D e a tutti gli operatori del settore agroalimentare. In uno stimolante clima di scambi, opportunità di business e networking oltre che di formazione. Ospite di questa edizione anche **Stesi Srl**, software house specializzata nello sviluppo di soluzioni innovative per la gestione dei processi di logistica e di produzione delle imprese. L'intervento del Direttore Commerciale di Stesi **Ennio Collot** ha portato un esempio concreto dei vantaggi di una gestione software personalizzata illustrando il caso di **Alce Nero**, esempio virtuoso di trasformazione digitale grazie al supervisore di impianto **Silwa** (una piattaforma software di proprietà di Stesi e composta da diversi moduli in grado di soddisfare tutte le esigenze del magazzino e di gestione della supply chain, combinando in un unico sistema le funzionalità di un sistema WMS e di un sistema MPS). **Silwa** ha consentito alla nota filiera di agricoltori e trasformatori biologici di raddoppiare in breve tempo il rendimento della gestione degli ordini arrivando a moltiplicare le vendite e-commerce in circa 4 anni, con un'elevata soddisfazione clienti, un margine di danni da trasporto inferiore all'1% ed error di preparazione ordini pari a zero.

Il successo dell'approccio di **Alce Nero** si basa su elementi chiave quali l'attenzione all'esperienza del consumatore in tutto il processo di acquisto, l'attuazione di logiche di magazzino differenti grazie al WMS **SILWA** e ai investimenti specifici volti a ottimizzare le performance (dal sistema automatico di smistamento al magazzino automatizzato per migliorare la produttività).



Stesi opera da oltre 20 anni al servizio delle imprese sul panorama sia nazionale che internazionale con l'obiettivo di trasformare la complessità della supply chain in un vantaggio competitivo utilizzando, come detto, la sua piattaforma proprietaria Siva di volta in volta adattabile alle particolari esigenze aziendali. "Nel caso di Alice Merz" ha affermato Collier "Siva ha consentito di gestire al meglio il concetto di omnicanalità ponendo sotto la stessa regia la gestione e commercio e quella B2B e permettendo così di ottimizzare quei processi tipicamente critici quali, ad esempio, il mantenimento delle scorte e il trattamento di diverse unità di vendita. Una delle caratteristiche vincenti del WMS "richiama Collier "è l'enfasi posta sull'interconnessione: lo strumento diventa il centro stella dell'operatività mettendo in comunicazione il sito per la comunicazione delle giacenze, l'ERP per lo scambio ordini, il magazzino per la guida all'operatività degli operatori, le macchine per il governo delle operazioni automatiche, e i corrieri per la segnacollatura, attraverso delle interfacce che operano in tempo reale".

Lo strumento è configurato per gestire tutte le fasi del processo: di inbound con il riconoscimento del materiale, di messa a magazzino con la gestione di dropshipping e cross docking, il replenishment delle scorte, le lavorazioni che prevedono killig e composizioni, il picking, l'etichettatura e la stampa della packing list per la stampa del riepilogo. Il tutto mantenendo la tracciabilità di quanto usato e governando le automazioni in gioco. Ciò è possibile grazie all'uso di tecnologie all'avanguardia che operano con i moderni paradigmi di cloud (la soluzione è interamente ospitata in una server farm esterna che sgrava l'IT interno dal peso e dai costi delle manutenzioni ed automazione).



"La soluzione Enterprise - tra oggi in La Colla - sposa il oltre la filosofia di Ace Nero in materia di digitalizzazione e sostenibilità: l'operatività è interamente paperless e sono state scelte tecnologie non invasive per supportare gli operatori durante i processi. L'introduzione dello strumento avviene seguendo la filosofia del miglioramento continuo con cui, dopo aver analizzato e studiato la situazione esistente, abbiamo personalizzato la soluzione per rispondere alle esigenze di Ace Nero e continueremo a farlo per consentire la crescita aziendale e tecnologica".

È proprio la visione all'avanguardia di Alice Nero uno degli asset che l'ha resa, a ragione, leader nel mercato del B2B. La trasformazione messa in atto a partire dal 2015 l'ha portata a ottimizzare la complessa supply chain e l'esplosiva crescita delle vendite da e-commerce. La personalizzazione di Silwa attuata da Stesi S.r.l. per Alice Nero SpA ha notevolmente aumentato l'efficienza della struttura, accelerando il lead time e ottimizzando il flusso di informazioni real time e gli spazi di negoziazione. Il risultato è stato un aumento del 357% degli ordini e, secondo semestre del 2020 rispetto al pari periodo 2019, con un fatturato e-commerce con picchi di +30% e una crescita su base annua di +22%: i 77 milioni di euro del 2019 sono diventati 96 nel 2020 per poi stabilizzarsi nel 2021 e arrivare a oltre 80 milioni nel 2022. Nel 2022, inoltre, Alice Nero ha integrato all'interno di Silwa il modulo Slnr manager, mirato a la gestione delle banche dati, stacchi, prenotazioni e schedazione da parte dei client / fornitori.



Emilio Collot

"Alice Nero si è affidata a Stesi, rientrando nell'investimento in pochi anni" ha concluso Collot. "Silwa è un software trasversale, che ben si applica a tutti i settori merceologici, con possibilità di essere adattato e personalizzato sulle specifiche esigenze". La chiave vincente per un'azienda è la perfetta integrazione tecnica e organizzativa dei reparti (produzione, distribuzione, sistemi) e Alice Nero ne è la dimostrazione".

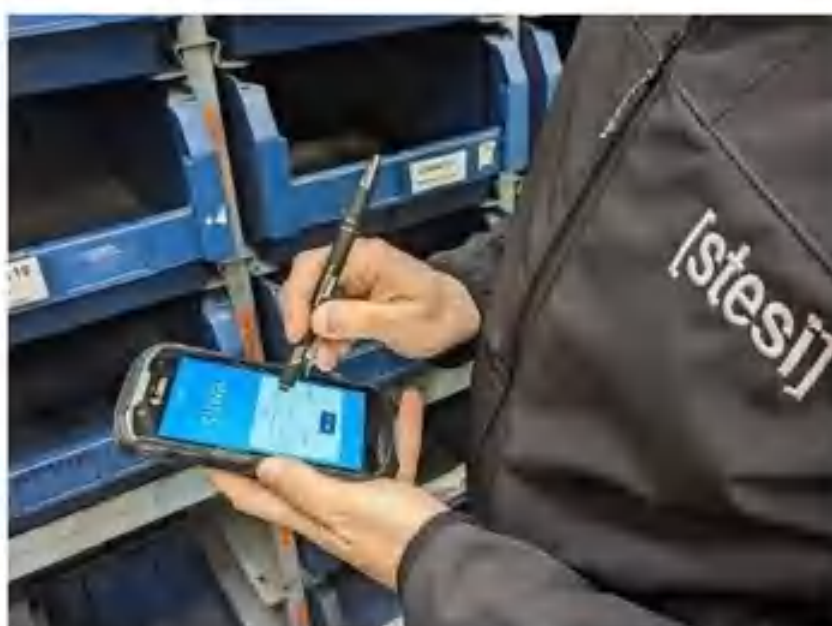
Agrigiornale



NEWS ▾

CONTATTI

PRIVACY E COOKIES



NEWS

Stesi srl insieme ad Alce Nero all'ecommerce food conference per illustrare i vantaggi di un magazzino smart: vendite on line triplicate e zero errori

di Roberto Gatti | 23 febbraio 2016



Si è svolta il 22 e il 23 febbraio l'attesa ECOMMERCE FOOD CONFERENCE, l'annuale appuntamento che ha riunito al FICO Eat&ly World di Bologna 1500 partecipanti e oltre 100 relatori che hanno presentato 200 casi studio in quello che può definirsi l'unico Summit Ecommerce verticale sul Food&Beverage.

Due giornate dedicate interamente a commercianti, produttori, retailer, B2C e B2B e a tutti gli operatori del settore agroalimentare, in uno stimolante clima di scambio, opportunità di business e networking oltre che di formazione. Ospite di questa edizione anche Stesi Srl, software house specializzata nello sviluppo di soluzioni innovative per la gestione dei processi di logistica e di produzione delle imprese. L'intervento del Direttore Commerciale di Stesi Emilio Collet ha portato un esempio concreto dei vantaggi di una gestione software personalizzata illustrando il caso di Alce Nero, esempio virtuoso di trasformazione digitale grazie al supervisore di impianto Silwa (una piattaforma software di proprietà di Stesi e composta da diversi moduli in grado di soddisfare tutte le esigenze del magazzino e di gestione della supply chain, combinando in un unico sistema le funzionalità di un sistema WMS e di un sistema MES). Silwa ha consentito alla nota filiera di agricoltori e trasformatori biologici di raddoppiare in breve tempo il rendimento della gestione degli ordini arrivando a triplicare le vendite ecommerce in circa 4 anni, con un'elevata soddisfazione clienti, un margine di danni da trasporto inferiore all'1% ed errori di preparazione ordini pari a zero.

Il successo dell'approccio di Alce Nero si basa su elementi chiave quali l'attenzione all'esperienza del consumatore in tutto il processo di acquisto, l'attuazione di logiche di magazzino differenti grazie al WMS SILWA e a investimenti specifici volti a ottimizzare la performance (dal sistema automatico di smistamento al magazzino automatizzato per migliorare la produttività).

Stesi opera da oltre 20 anni al servizio delle imprese sul panorama sia nazionale che internazionale con l'obiettivo di trasformare la complessità della supply chain in un vantaggio competitivo utilizzando, come detto, la sua piattaforma proprietaria Silwa di volta in volta adattabile alle particolari esigenze aziendali. "Nel caso di Alce Nero" ha affermato Collet "Silwa ha consentito di gestire al meglio il concetto di omnicanalità ponendo sotto la stessa regia la gestione e-

mantenimento della merce e il trattamento di diverse unità di vendita. Una delle caratteristiche uniche del MMS Tribadicoe Collet* è l'interconnessione: lo strumento diventa il centro delle attività operative in comunicazione e sito per la comunicazione delle giacenze, l'ERP per il controllo ordini, il magazzino per la guida e l'operatività degli operatori, le macchine per il governo delle operazioni automatiche, e i server per la sicurezza, a traverso delle interfacce che operano in tempo reale*

Lo strumento è progettato per gestire tutte le fasi del processo distributivo: dal riconoscimento del materiale in ingresso al magazzino con la gestione di dropshipping e cross docking, il posizionamento delle pale, le lavorazioni che prevedono picking e put picking, l'etichettatura e la stampa della packing list per la stampa dei receipt. Tutto mantenendo la tracciabilità del tutto usato e governando le automazioni in modo unico e compatto grazie all'uso di tecnologie all'avanguardia che operano con moderni paradigmi di cloud (la soluzione è interamente ospitata in una server farm privata via agnola ITT interno da pesca da costodire manutenzione) ed automazione.

* La soluzione implementata – ha aggiunto Collet – sposa inoltre la filosofia di Alex Nero in materia di digitalizzazione e sostenibilità: l'operatività è libera dalla paperless e sono state scelte tecnologie non invasive per supportare i lavoratori durante i processi. L'installazione dello strumento avviene seguendo la filosofia del miglioramento continuo. Con cui, dopo aver analizzato e studiato la situazione esistente, abbiamo personalizzato la soluzione per rispondere alle esigenze di Alex Nero e abbiamo fatto per esempio la spinta aziendale a "reengineering".

È proprio la visione all'avanguardia di Alex Nero uno day asset che l'ha resa, a ragione, leader nel mercato del suo settore. La trasformazione messa in atto a partire dal 2019 l'ha portata a ottimizzare la complessa supply chain e a esportare il suo forte livello di redditività da esterne all'azienda. La personalizzazione U-Silva attuata da Stesi Group e Alex Nero SPA ha contribuito al ricambio dell'efficienza della struttura, accelerando il lead time e ottimizzando il flusso di informazioni tra linee e gli spazi di magazzino. Il risultato è stato un aumento del 36% negli anni nel periodo domestico del 2020 rispetto al pari periodo 2019, con un fatturato e commercio totale di 80% e una crescita di base annua di +26%: i 77 milioni di euro del 2018 sono diventati 95 nel 2020 per poi salire a 105 nel 2021 e arrivare a oltre 120 milioni nel 2022.

Nel 2022, inoltre, Alex Nero ha integrato il mercato di Silva in modo SaaS manager, mirato alla gestione delle attività di carico scarico con prenotazioni e schedulazione da parte dei clienti fornitori.

* Alex Nero è affidata a Stesi, realtà di cui l'investimento in questi anni ha portato Collet: "Silva è un software trasversale, che ben si applica a tutti i settori merceologici, con possibilità di essere adattato e personalizzato sulle specifiche esigenze". La soluzione viene per un'azienda a una perfetta integrazione tecnica e organizzativa dei reparti produzione, distribuzione, sistemi; e Alex Nero ne è a

IL MENSILE DI ECONOMIA E ATTUALITÀ DEL SETTORE ORTOFRUTTA Di più: Inviare Contatti



CORRIERE ORTOFRUTTICOLO

THE FIRST ITALIAN MONTHLY ON FRUIT AND VEGETABLE MARKET

ATTUALITÀ
AZIENDE
DISTRIBUZIONE
ESTERO
FIERE
INNOVAZIONE
LOGISTICA
PRODOTTI

E-COMMERCE FOOD CONFERENCE, LA CASE HISTORY DI ALCE NERO: "VENDITE ON LINE TRIPLICATE E ZERO ERRORI"



Ultimo 1 23 febbraio 2024

Condividi

Si è chiusa oggi l'attesa **ECommerce Food Conference**, l'annuale appuntamento che ha riunito al FICO Eatery World di Bologna 1500 partecipanti e oltre 100 relatori che hanno presentato 200 casi studio in quello che può definirsi l'unico Summit Ecommerce verticale sul Food&Beverage.

Due giornate dedicate interamente a commercianti, produttori, retailer, B2C e B2B e a tutti gli operatori del settore agroalimentare, in uno stimolante clima di scambio, opportunità di business e networking oltre che di formazione. Ospite di questa edizione anche Stesi Srl, software house specializzata nello sviluppo di soluzioni innovative per la gestione dei processi di logistica e di produzione delle imprese. L'intervento del Direttore Commerciale di Stesi Emilio Coliot ha portato un esempio concreto dei vantaggi di una gestione software personalizzata illustrando il caso di **Alice Nero**, esempio virtuoso di **trasformazione digitale** grazie al supervisore di Impianto Silva (una piattaforma software di proprietà di Stesi e composta da diversi moduli in grado di soddisfare tutte le esigenze del magazzino e di gestione della supply chain, combinando in un unico sistema le funzionalità di un sistema WMS e di un sistema MES). Silva ha consentito alla nota filiera di agricoltori e trasformatori biologici di raddoppiare in breve tempo il rendimento della gestione degli ordini arrivando a **triplicare le vendite ecommerce in circa 4 anni**, con un'elevata soddisfazione clienti, un margine di danni da trasporto inferiore all'1% ed errori di preparazione ordini pari a zero.



Il successo dell'approccio di Alice (fiero) si basa su elementi chiave quali l'attenzione all'esperienza del consumatore in tutto il processo di acquisto, l'attuazione di logiche di magazzino differenti grazie al WMS SILVA e ai investimenti specifici volti a ottimizzare le performance (dal sistema automatico di smistamento al magazzino automatizzato per migliorare la produttività).

Stesi opera da oltre 20 anni al servizio delle imprese sul panorama sia nazionale che internazionale con l'obiettivo di trasformare la complessità della supply chain in un vantaggio competitivo utilizzando, come detto, la sua piattaforma proprietaria Silva di volta in volta adattabile alle particolari esigenze aziendali. "Nel caso di Alice (fiero)" ha affermato Colloz "Silva ha consentito di gestire al meglio il concetto di omnicanalità ponendo sotto la stessa regia la gestione e-commerce e quella B2B e permettendo così di ottimizzare quei processi tipicamente critici quali, ad esempio, il mantenimento delle scorte e il trattamento di diverse unità di vendita. Una delle caratteristiche vincenti del WMS (ribadisce Colloz) "è l'enfasi posta sull'internazionalità: lo strumento diventa il centro neurale dell'operatività mettendo in comunicazione il sito per la comunicazione delle giacenze, ERP per lo scambio ordini, il magazzino per la guida all'operatività degli operatori, le macchine per il governo delle operazioni automatiche, e i corrieri per la segnalazione, attraverso delle interfacce che operano in tempo reale".



Lo strumento è configurato per gestire tutte le fasi del processo: di inbound con il riconoscimento del materiale, di messa a magazzino con la gestione di dropshipping e cross docking, il replenishment delle scorte, le lavorazioni che prevedano kitting e composizioni, il picking, l'etichettatura e la stampa delle packing list per la stampa del nipologo. Il tutto mantenendo la tracciabilità di quanto usato e governando le automazioni in gioco. Ciò è possibile grazie all'uso di tecnologie all'avanguardia che operano con i moderni paradigmi di cloud (la soluzione è interamente ospitata in una server farm esterna che sgrava l'IT interno dal peso e dai costi delle manutenzioni) ed automazione.

"La soluzione implementata - ha aggiunto Colletti - sposa inoltre la filosofia di Alice Nero in materia di digitalizzazione e sostenibilità: l'operatività è interamente paperless e sono state scelte tecnologie non invasive per supportare gli operatori durante i processi. L'introduzione dello strumento avviene seguendo la filosofia del miglioramento continuo con cui dopo aver analizzato e studiato la situazione esistente, abbiamo personalizzato la soluzione per rispondere alle esigenze di Alice Nero e continuiamo a farlo per consentire la crescita aziendale e tecnologica".

È proprio la visione all'avanguardia di Alice Nero uno degli asset che l'ha resa, a ragione, leader nel mercato del biologico. La trasformazione messa in atto a partire dal 2019 l'ha portata a ottimizzare la complessa supply chain e l'esponentiale crescita delle vendite da e-commerce. La personalizzazione di Silwa attuata da Stesi Srl per Alice Nero SpA ha nettamente aumentato l'efficienza della struttura, accelerando il lead time e ottimizzando il flusso di informazioni real-time e gli spazi di magazzino: il risultato è stato un aumento del 357% degli ordini nel secondo semestre del 2020 rispetto al pari periodo 2019, con un fatturato e-commerce con picchi di +60% e una crescita su base annua di +20%: i 77 milioni di euro del 2019 sono diventati 86 nel 2020 per poi stabilizzarsi nel 2021 e arrivare a oltre 10 milioni nel 2022. Nel 2022, inoltre, Alice Nero ha integrato all'interno di Silwa il modulo Slot manager mirato alla gestione delle banchine carico/scarico con prenotazioni e schedulazione da parte dei clienti fornitori.

"Alice Nero si è affidata a Stesi, rientrando nell'investimento in pochi anni" ha concluso Colletti. "Silwa è un software trasversale che ben si applica a tutti i settori merceologici, con possibilità di essere adattato e personalizzato sulle specifiche esigenze". La chiave vincente per un'azienda è la perfetta integrazione tecnica e organizzativa dei sistemi (produzione, distribuzione, sistemi) e Alice Nero ne è la dimostrazione.


 Relazioni Internazionali
 di Tribuna Politica ed Economica


P R O D U C T

Stesi sviluppatore di software evoluto per ottimizzare le attività logistiche e produttive delle imprese, diventa socia e software factory di Humason

24 gennaio 2024 - 10:00

Uno dei suoi punti di forza è la capacità di individuare partner strategici per raggiungere obiettivi futuristici. Stesi da oltre 25 anni impiega la tecnologia per accelerare i business delle imprese e che è già Preferred Partner del leader mondiale nel settore della movimentazione e logistica delle merci Toyota Material Handling Italia, è divenuta socia e software factory dell'hybrid coworker Humason.

In particolare, Humason s. occupa della progettazione, sviluppo e attivazione di soluzioni per l'automazione dei business process con utilizzo di tecnologie basate su robot software dotati di intelligenza artificiale. La consolidata competenza nel merito di Stesi, che nell'Rpa (Robotic Process Automation) vede opportunità di crescita, digitalizzazione ed efficienza senza pari, ha dato modo di creare con Humason una partnership industriale unica, non replicabile, a tutto vantaggio delle attività produttive.

Rpa è una tecnologia che impiega software intelligenti per eseguire in modo automatico attività semplici e ripetitive interagendo direttamente con alti volumi di dati e applicativi informatici. Le previsioni di crescita del mercato globale Rpa superano i 15 miliardi di dollari entro il 2030, con un aumento di oltre 12 miliardi rispetto al 2020. L'Rpa svolge le attività con alti volumi a scarso valore aggiunto, alleggerendo i flussi di lavoro con rapido e significativo

miglioramento delle performance aziendali, che possono contare su organizzazioni più redditizie, flessibili e reattive. Oltre ad operare costantemente - 24/7 - l'Rpa è in grado di ridurre gli errori dovuti alla gestione manuale dell'inserimento dati. Secondo il 57% dei dirigenti, l'Rpa aumenta notevolmente il coinvolgimento e la retention dei dipendenti perché si fa carico delle attività ripetitive e frustranti che nessuno ama svolgere. Particolarmente vantaggioso il fatto che l'Rpa agisca direttamente sull'interfaccia utente, il che non comporta alcuna modifica ai sistemi preesistenti durante l'implementazione.

Si tratta di uno strumento prezioso perché estremamente efficace nell'eliminare il carico di lavoro manuale

Esso consenta, inoltre, la revisione dei processi, aumente i livelli di produttività e migliora l'esperienza del cliente.

Tra i vari processi che si prestano all'automatizzazione si distinguono in particolare l'elaborazione di fatture e ordini di acquisto (automatizzazione del processo di ricezione, verifica e inserimento di fatture e ordini d'acquisto nel sistema); l'onboarding dei dipendenti (automatizzazione di compiti come la creazione di account e-mail, l'assegnazione di risorse e la compilazione di moduli Hr); la reportistica e analisi dei dati (automatizzazione della creazione di report e dashboard per aiutare i responsabili a prendere decisioni informate); la gestione delle richieste dei clienti (automatizzazione della gestione di richieste di assistenza, reclami o richieste di informazioni); la verifica e conformità (automatizzazione dei controlli di conformità a normative specifiche e verifica dei documenti); la conciliazione di conti (processo che spesso richiede un notevole impegno manuale per abbinare transazioni e saldi); la gestione delle risorse umane (automatizzazione della gestione delle presenze, il calcolo delle retribuzioni e la gestione dei benefici per i dipendenti); il monitoraggio delle scorte e la gestione dell'inventario (monitoraggio in tempo reale dei livelli delle scorte, invio di notifiche quando è necessario effettuare nuovi ordini e mantenimento di un inventario ottimizzato).

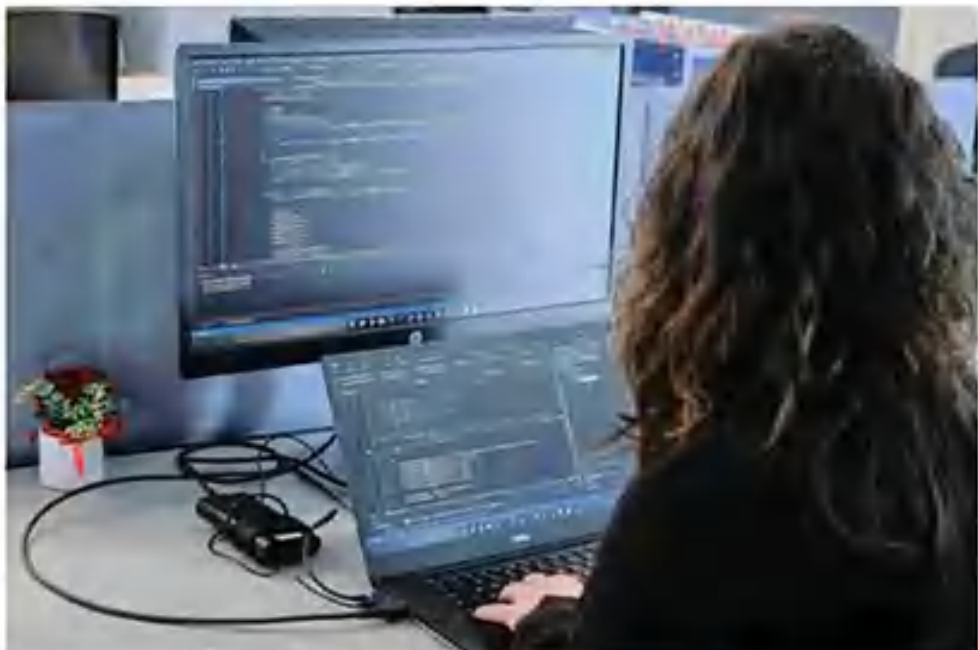
TECNOGAZZETTA
Powered by mondol[.]

ANDROID

APPLE

SMART TV

SMART HOM



AI e RPA: Stesi anticipa il futuro delle imprese con l'Hybrid Coworker Humason



16 Gennaio 2024 14:39 di Redazione TecnoGazzetta

A Nord Est si lavora in team su Intelligenza Artificiale e Robotic Process Automation per anticipare un futuro che, secondo le più recenti stime nazionali, porterà in pochi anni a un volume d'affari indotto a 1,2 miliardi di euro: Stesi Srl, realtà che da 25 anni sviluppa software evoluto per le imprese, già Preferred Partner del leader mondiale nel settore della movimentazione e logistica delle merci Toyota Material Handling Italia, è divenuta socia e software factory dell'hybrid coworker Humason.

È un'azienda che guarda al futuro **Stesi Srl**, realtà veneta che sviluppa software evoluto e personalizzabile per l'ottimizzazione delle attività logistiche e produttive delle imprese. Uno dei suoi punti di forza è la capacità di individuare partner strategici per raggiungere obiettivi futuristici.

Con questo spirito Stesi, che da oltre 25 anni impiega la tecnologia per accelerare i business delle imprese e che è già Preferred Partner del leader mondiale nel settore della **movimentazione e logistica delle merci** Toyota Material Handling Italia, è divenuta socia e software factory dell'hybrid coworker **Humason**. In particolare, Humason si occupa della progettazione, sviluppo e attivazione di soluzioni per l'automazione dei business process con utilizzo di tecnologie basate su robot software dotati di **intelligenza artificiale**. La consolidata competenza nel merito di Stesi, che nell'**RPA (Robotic Process Automation)** vede opportunità di crescita, digitalizzazione ed efficienza senza pari, ha dato modo di creare con Humason una partnership industriale unica, non replicabile, a tutto vantaggio delle attività produttive.

RPA è una tecnologia che impiega software intelligenti per eseguire in modo automatico attività semplici e ripetitive interagendo direttamente con alti volumi di dati e applicativi informatici. Le previsioni di crescita del mercato globale RPA superano i 13 miliardi di dollari entro il 2030, con un aumento di oltre 12 miliardi rispetto al 2020.



L'RPA svolge le attività con alti volumi a scarso valore aggiunto, alleggerendo i flussi di lavoro e contribuendo a un significativo miglioramento delle performance aziendali, che possono contare su organizzazioni a C-rodazione, flessibile e reattiva. Oltre ad operare costantemente +24,7% l'RPA è in grado di ridurre gli errori dovuti alla gestione manuale dell'inserimento dati. Secondo il 57% dei dirigenti, l'RPA aumenta notevolmente il coinvolgimento e la retention dei dipendenti perché si fa carico delle attività ripetitive e frustranti che nessuno ama svolgere. Particolarmente vantaggioso il fatto che l'RPA agisca direttamente sull'interfaccia utente, il che non comporta alcuna modifica ai sistemi preesistenti durante l'implementazione.

Si tratta dunque di uno strumento prezioso perché estremamente efficace nell'eliminare il carico di lavoro

manuale e i relativi costi associati, nonché gli errori. Esso consente, inoltre, la revisione dei processi, aumenta i livelli di produttività e migliora l'esperienza del cliente. Tra i vari processi che si prestano all'automatizzazione si distinguono in particolare l'elaborazione di fatture e ordini di acquisto (automatizzazione del processo di ricezione, verifica e inserimento di fatture e ordini d'acquisto nel sistema); l'onboarding dei dipendenti (automatizzazione di compiti come la creazione di account e-mail, l'assegnazione di risorse e la compilazione di moduli HR); la reportistica e analisi dei dati (automatizzazione della creazione di report e dashboard per aiutare i responsabili a prendere decisioni informate); la gestione delle richieste dei clienti (automatizzazione della gestione di richieste di assistenza, reclami o richieste di informazioni); la verifica e conformità (automatizzazione dei controlli di conformità a normative specifiche e verifica dei documenti); la conciliazione di conti (processo che spesso richiede un notevole impegno manuale per abbinare transazioni e saldi); la gestione delle risorse umane (automatizzazione della gestione delle presenze, il calcolo delle retribuzioni e la gestione dei benefici per i dipendenti); il monitoraggio delle scorte e la gestione dell'inventario (monitoraggio in tempo reale dei livelli delle scorte, invio di notifiche quando è necessario effettuare nuovi ordini e mantenimento di un inventario ottimizzato).

Secondo il Rapporto "Uggs e in Italy 2023 vol.1", nel 2022 il mercato italiano di software di automazione è cresciuto di oltre il 40% rispetto al 2021. Nel 2023 l'adozione di software di automazione è stimata a 1,5 miliardi di dollari. Tra il 2020 ed il 2023 il mercato è più che raddoppiato (+128%). Nel mercato italiano il processo di implementazione di software di automazione si sta infatti accelerando, grazie al tasso di crescita pari del 20,5%, raggiungendo un volume di 1,5 miliardi di dollari nel 2024. In Italia le imprese sono tendenzialmente in ritardo nel applicare l'AI a ragione del volume di crescita ancora tendenzialmente modesto rispetto al mercato globale. Il mercato italiano è in grado di competere con il mercato globale e di attrarre investimenti e depositare la propria tecnologia, abbinate ad una profonda conoscenza del processo, per aiutare aziende che vogliono guidare il futuro dell'automazione.



Stesi e Humason: una partnership sotto il segno del futuro

📅 Gennaio 16, 2024 👁 5 Views 🏷 digitalizzazione, digitalizzazione, famiglie, tecnologia, innovazione, partnership, RPA, SMI

La veneta **Stesi** (specializzata nello sviluppo di software per l'ottimizzazione delle attività logistiche e produttive delle imprese) è diventata socia e software factory dell'hybrid coworker Humason.

Da oltre 25 anni, **Stesi** impiega la tecnologia per accelerare i business delle imprese ed è già **Preferred Partner di Toyota Material Handling Italia** (uno dei leader mondiali nel settore della movimentazione e logistica delle merci).

Humason si occupa della progettazione, sviluppo e attivazione di soluzioni per l'automazione dei business process con l'utilizzo di tecnologie basate su robot software dotati di intelligenza artificiale.

Niente più carico di lavoro manuale, costi associati ed errori.

La consolidata competenza nel merito di **Stesi**, che nell'RPA (Robotic Process Automation) vede una grande opportunità di crescita, digitalizzazione ed efficienza, ha dato modo di creare con **Humason** una partnership industriale unica, non replicabile, a tutto vantaggio delle attività produttive.

RPA è una tecnologia che impiega software intelligenti per eseguire in modo automatico attività semplici e ripetitive interagendo direttamente con alti volumi di dati e applicativi informatici. Si tratta dunque di uno strumento prezioso perché estremamente efficace nell'eliminare il rischio di lavoro manuale e i relativi costi associati, nonché gli errori. Inoltre, consente la revisione dei processi, aumenta i livelli di produttività e migliora l'esperienza del cliente.



È un'azienda che guarda al futuro. Stesi Srl, realtà veneta che sviluppa software evoluti e personalizzabili per l'ottimizzazione delle attività logistiche e produttive delle imprese. Uno dei suoi punti di forza è la capacità di individuare partner strategici per raggiungere obiettivi futuristici. Con questo spirito Stesi, che da oltre 20 anni impiega la tecnologia per accelerare i business delle imprese e che è già Preferred Partner del leader mondiale nel settore della movimentazione e logistica dello nord Toyota Material Handling Italia, è diventata socio software factory dell'Hybrid Coworker Humason.

In particolare, Humason si occupa della progettazione, sviluppo e attivazione di soluzioni per l'automazione dei business process con utilizzo di tecnologia basata su robot software dotati di intelligenza artificiale. La collaborazione con potenza sul mercato di Stesi, che nell'RPA (Robotic Process Automation) vede opportunità di crescita, digitalizzazione ed efficienza senza pari, ha dato modo di creare con Humason un partnership industriale unica, non replicabile, a tutto vantaggio delle attività produttive.

RPA è una tecnologia che impiega software intelligenti per eseguire in modo automatico attività semplici e ripetitive interagendo direttamente con altri volumi di dati e applicativi in formato. Le previsioni di crescita del mercato globale RPA superano i 15 miliardi di dollari entro il 2030, con un aumento di oltre 12 miliardi rispetto al 2020. L'RPA evolve le attività con alti volumi e scarso valore aggiunto, alleggerendo i flussi di lavoro con rapido e significativo miglioramento delle performance aziendali, che possono contare su organizzazioni più resilienti, flessibili e reattive. Oltre ad operare costantemente - 24/7 - l'RPA è in grado di ridurre gli errori dovuti alla gestione manuale dell'insertimento dati. Secondo il 57% dei clienti, l'RPA aumenta notevolmente il coinvolgimento e la retention dei dipendenti perché si fa carico delle attività ripetitive e frustranti che nessuno ama svolgere. Particolarmente apprezzato il fatto che l'RPA agisca direttamente sull'interfaccia utente, il che non comporta alcuna modifica ai sistemi esistenti durante l'implementazione.

Si tratta dunque di uno strumento prezioso perché estremamente efficace nell'ottimizzare il modo di lavoro umano e i relativi costi associati, nonché gli errori. Esso consente, inoltre, la razionalizzazione dei processi, aumenta i livelli di produttività e migliora l'esperienza del cliente.

Tra i vari processi che si prestano all'automatizzazione si distinguono in particolare l'elaborazione di fatture e ordini di acquisto; l'automatizzazione del processo di ricezione, verifica e inserimento di fatture e ordini d'acquisto nei sistemi; lo onboarding dei dipendenti; l'automatizzazione di compiti come la creazione di account o-mail, l'assegnazione di risorse e la compilazione di moduli HRH; la reportistica e analisi dei dati; l'automatizzazione della creazione di report o dashboard per aiutare i responsabili a prendere decisioni; l'informatica; la gestione delle scorte; la gestione delle decisioni; l'automatizzazione della gestione di richieste di assistenza, reclami e richieste di informazioni; la verifica e conformità; l'automatizzazione dei controlli di conformità a normative specifiche e verifica dei documenti; la conciliazione di conti (processo che spesso richiede un notevole impegno umano per abbattere transazioni o call); la gestione delle risorse umane (automatizzazione della gestione delle presenze, il calcolo delle retribuzioni e la gestione dei benefit per i dipendenti); il monitoraggio delle scorte e la gestione dell'inventario (monitoraggio in tempo reale dei livelli delle scorte, invio di notifiche quando è necessario ed lettura nuovi ordini e inserimento di un inventario ottimizzato).

Secondo il Rapporto "Il Digitale in Italia 2023 vol.1", nel 2022 il mercato italiano AI si è attestato sui 475 milioni di euro, in crescita di oltre il 22% rispetto al 2021. Nel 2023 ha sfiorato un valore di 570 milioni di euro, che indica un tasso di crescita pari al 21%. Tra il 2020 e il 2023 il mercato è più che raddoppiato (+128%). Nei prossimi anni si prevede che il mercato AI assumerà questo stesso nome di crescita: si stima infatti che tra il 2022 e il 2026 il tasso di crescita sarà del 28,3%, raggiungendo un valore di 1,2 miliardi di euro nel 2026.

In Italia la ricerca e l'innovazione si riferisce all'aplicazione (AI) e ragione dei volumi di crescita ancora tendenzialmente continui anche rispetto al comparto europeo, e questo per l'incapacità di utilizzare adeguatamente i dati che già possiedono. Se si è in possesso di dati e di risorse umane e di capitale, è possibile la propria tecnologia, abbinata ad una profonda conoscenza dei processi, per aiutare le aziende che vorranno guardare al futuro nella loro classe di mercato.