

rassegna stampa  
MARZO APRILE 2024

n° 341 [logisticmanagement.it](http://logisticmanagement.it)

manufacturing  
distribution  
supply chain

# LOGISTICA Management

GENNAIO/FEBBRAIO 2014 ISSN 1120-0587

**INCHIESTA**  
LOGISTICA ITALIANA

Parlano **ASSOCIAZIONI, OPERATORI LOGISTICI** e **FORNITORI di TECNOLOGIA**  
Logistica, unico antidoto all'incertezza

WWW.BEONEYSTEMS.IT

**BEONE.  
THE  
FUTURE  
IS  
LIMITLESS**

**GLOBAL FORWARDING SOLUTION**

Be One è un forwarding che è sempre in movimento, presente. Al servizio di intercontinentali, OCE e Be One System offre soluzioni e assistenza su misura delle full services. Segue i clienti, non viceversa. Come un'isola appoggiata sul braccio della supply chain. Con Be One System hai un intercontinentali in grado di risolvere tutti i problemi e molti altri ancora. Grazie anche a **Be One** **Be One** System è integrato nella soluzione completa di Be One System, in grado di integrare all'intero sistema ogni tipo di processo.



Intervista di GIUSEPPE MARIOTTI - Foto: G. De Santis/Photo - 2014 - 411 - P. 1/1/1/1

Be One System è vincitore del premio "Logistica Bell'anni" - Edizione 2013 - Assegnato da ASSLOGISTICA

# INGHIESTA LOGISTICA ITALIANA

## Le **DOMANDE** e la sintesi delle **RISPOSTE**



### LA NOTA METODOLOGICA

Le risposte ricevute sono casualizzate, suddivise in tre gruppi.

Il primo comprende le principali Associazioni di categoria del settore, il secondo, gli operatori logistici e operatori immobiliari, il terzo comprende i fornitori di tecnologia hardware e software specializzati per la logistica.

Come anche l'anno scorso e in genere quelli prima di questo, abbiamo affrontato l'inchiesta di Logistica Management peccando di "hybrid": vi facciamo tante domande, voi rispondete con cura e dedizione, e alla fine ci troviamo nella sostanziale impossibilità di pubblicare le interviste come integralmente fornite. Così procediamo ad un taglio per quanto possibile equilibrato e selettivo, ma non per questo meno doloroso, finalizzato a dare visibilità a tutti coloro che ci aiutano con molto impegno a realizzare questo lavoro, costringendoli nel limite fisico delle pagine della rivista.

Le sintesi che segue nelle prossime pagine in sé certo non vuole rendere giustizia alle risposte ricevute in quanto nasce dalle interviste integrali, scrupolosamente rilette e confrontate, per evidenziarne i punti comuni o le specificità individuali. Ci auguriamo che la lettura nell'articolo nel suo complesso, del "coro di voci" come lo definiamo, risulti stimolante e piacevole, ottenendo in questa modo il vostro perdono. La sintesi che segue si propone di estrarre le informazioni più significative, e di metterle a disposizione dei lettori, come utile riferimento per il loro lavoro quotidiano di esecuzione del servizio logistico o di confronto con le aziende della logistica.

12 LM GENNAIO/FEBBRAIO 2024

### 1 **SCENARIO GENERALE**

In termini generali, lo scenario appare indubbiamente complesso - guerre, crisi internazionali, shortage di risorse, dinamiche sulle supply chain globali... Come lo potete descrivere, dal vostro punto di osservazione? Quali sono gli ostacoli che si sono presentati nel corso del 2023? Quali elementi, per contro, hanno generato impatti positivi o nuove opportunità? Quale la loro evoluzione nel corso degli ultimi anni? E con quali prospettive si apre il 2024? Dalle crisi siamo arrivati ad una nuova normalità?

Nel primo punto si sono concentrati due filoni di risposte, spesso sovrapposti. Da un lato c'è uno scenario critico, con tragiche collettive ed elementi di incertezza dovuti all'impossibilità sostanziale di intervenire sulle cause. La guerra, purtroppo, è la parola che nessuno vorrebbe pronunciare eppure ricorre quasi in tutte le interviste, segno di una comune angoscia di fronte a queste situazioni. E naturalmente le interruzioni dei flussi di supply chain, i rischi per un made in Italy dal punto di vista della penetrazione sui mercati internazionali, ma soprattutto tanta incertezza, in una parola pervasività. Altri elementi di impatto negativo sullo scenario sono in genere l'inflazione e l'aumento del costo del denaro e mancanza di personale, riferita a tante figure diverse: elementi di cui le aziende devono tenere conto, nella definizione delle proprie strategie.

Dall'altro però in tantissimi casi la risposta prosegue con l'atteggiamento proattivo, le iniziative e le soluzioni messe in campo per rispondere a questi elementi, un punto connesso ad una maggior consapevolezza e visibilità sul ruolo della logistica e supply chain management. Emerge in misura crescente insomma il valore di un partner logistico o tecnologico nel suo percorso insieme al cliente, unito e lui di fronte alle avversità del mondo. Paradossalmente insomma proprio la complessità della situazione mette in luce le capacità risolutive del partner, e questo vale sia per i fornitori di servizio logistico, che per mestiere risolvono problemi, sia per i fornitori di tecnologia, che soprattutto lato software hanno un ruolo crescente e strategico di semplificazione ed efficientamento. In termini

di near shoring, inoltre, anche i fornitori di automazione sono parte della supply chain e hanno avviato essi stessi progetti di efficientamento della catena, ad esempio con la progettazione di parti più compatibili, meno differenziate e pertanto più facili da approvvigionare su uno scenario di fornitura che rimane molto variabile.

Un tema di scenario che riguarda in particolare i fornitori delle tecnologie di automazione è quello relativo agli incentivi di Industria 4.0 o Transizione 4.0 che hanno visto un decremento nell'ultimo anno, impattando negativamente su determinate scelte progettuali. La previsione, tuttavia, rimane positiva, non solo perché queste azioni dovrebbero riprendere nel 2024, ma anche per le novità contenute nell'inquadramento 5.0 che amplia la portata delle tecnologie per includere il ruolo della persona e dell'ambiente in un discorso di efficienza del processo.

La connessione fra crisi e opportunità è più che mai riconosciuta; dove il giudizio è intermedio (una quota minore delle risposte) è perché si vuole fotografare un'evoluzione in corso, quindi un tendenza ancora non pienamente riuscita o non chiaramente diretta, ma in questi casi abbiamo avuto più l'impressione di un giudizio "in parte positivo", e non il contrario.

Ci sono anche voci del tutto positive, che ritengono opportuno concentrarsi sugli elementi di generale progresso umano, comunque visibili nello scenario, con analogo atteggiamento ottimistico anche come prospettive future. L'area dell'immobiliare logistico anch'essa fotografa una realtà positiva, di domanda elevata rivolta ad edifici di qualità, frutto di una crescita del mercato che richiede anche strutture adeguate. Crescita che è fortemente stimolata dalle novità applicative dell'aws e-commerce, con nuovi modelli di consumo e accesso ai mercati, che si possono soddisfare solo con un adeguato assetto tecnologico.

Insieme a un corpo in evoluzione, con prospettive interessanti per tutti gli operatori: l'unica cosa che proprio non si riesce più a vedere, pur senza averne subito effetti in prima persona, sono le guerre e le sofferenze che questa provoca, indistintamente.

## 2 LOGISTICA E INFRASTRUTTURE

**Da quando abbiamo iniziato a scrivere su queste pagine, un ritratto ci ha accompagnato: la logistica, vuoi per la posizione dell'Italia nel Mediterraneo, vuoi per la capacità della sua industria, avrebbe potuto contribuire ad innalzare cospicuamente il PIL italiano. Ora, con il PNRR in attuazione, vi sembra che si sia finalmente colta l'occasione per farlo? Quale relazione c'è fra qualità del contesto infrastrutturale e sua evoluzione normativa, ad esempio in merito a porti, interporti e reti di collegamento nazionali e internazionali?**

Il giudizio sulle infrastrutture non è negativo, né ancora totalmente positivo; in generale si rileva un ampio processo di adeguamento ed evoluzione, frutto non solo di progettualità sul lungo termine ma anche dell'effettivo utilizzo dei fondi PNRR. La qualità delle infrastrutture di collegamento inoltre viene messa in relazione anche con l'efficienza dei processi interni al magazzino, che dopotutto dipendono da una rete adeguata di trasporti. Viene rilevato il debito che un'adeguata efficienza infrastrutturale ha con l'elemento tecnologico, che ne determina l'efficacia ben oltre la base di colocalizzazione. Gli elementi soft, insomma, pesano fortemente sull'elemento hard ed è a questo proposito che si menziona in modo significativo il termine collaborazione, come capacità delle aziende di utilizzare bene, e insieme, un patrimonio comune. Le potenzialità legate alla posizione dell'Italia nel Mediterraneo, tuttavia, sono messe in discussione, sia per gli effetti dei conflitti in corso fra Mar Rosso e Medio Oriente, che impediscono l'accesso al Mediterraneo dal canale di Suez, sia per la debolezza dell'azione politica vista negli anni passati.

## 3 LOGISTICA E SOCIETÀ

**Se fino a poco tempo fa la logistica era l'illustre sconosciuta della nostra economia, oggi qualcosa sta cambiando. Magazzini sempre più belli, o grandi, e vicini al tessuto cittadino: servizi di ultimo miglio sui quali si gioca la credibilità dei brand.**

## INGHIESTA LOGISTICA ITALIANA

e non ultimo quanto visto durante gli anni di pandemia, con la crescita dell'e-commerce in tutti i settori. Siete d'accordo con questa "emergenza"? E come pensate di fare per rafforzare o migliorare ulteriormente questo rapporto, contribuendo a consentire la logistica alla società da vari punti di vista, da quello del lavoro (opportunità di crescita, progetti di formazione...), a quello dello sviluppo tecnologico, fino a quello urbanistico e di infrastrutture di collegamento?

Il punto di incontro al punto che trattava dei rapporti fra logistica e società, con diversi esempi di questo avvicinarsi che vanno dalle nuove frontiere, anche molto concrete, per le tecnologie di automazione, fino all'apertura di punti o hub per l'accesso ai parchi logistici, che dal canto loro cominciano ad ospitare strutture che non hanno a che vedere con la logistica ma molto con la persona. Si fa riferimento a magazzini come showrooms, spazi fisici nei quali l'azienda non solo muove il suo prodotto, ma di fatto mostra se stessa. Una percentuale molto inferiore di risposte invece dà un giudizio intermedio di questo rapporto, rilevando invece che la logistica ancora non è valorizzata adeguatamente, oppure fotografa una situazione in evoluzione, che riconosce un'esigenza e sta facendo qualcosa o meglio dovrebbe fare molto di più per soddisfarla. In generale comunque si può dire che la logistica sia praticamente amata e che riconosca sempre più la sua dipendenza dalle persone, oggi sempre più preziose, in quanto più difficili da trovare. Le parole che ricorrono maggiormente sono sicuramente formazione (a tutti i livelli, dagli eventi pubblici agli IT); sicurezza; capacità di attrazione; ergonomia e comfort ambientale. Ma anche inclusione e collaborazione con il territorio, per colmare il divario o la differenza con la quale la logistica è stata finora percepita, ad esempio in aree rurali o comunque meno attrezzate anche come conoscenza di questo asset. Certo il percorso è ancora tutto da svolgere e ha come parole chiave ancora il valore, che ancora non è del tutto palese: lo convalida qualche esempio di acquisti e-commerce ne sono l'esempio lampante, ma il problema non sta solo a livello di consumatore finale, bensì anche a livello distributivo e produttivo.

### 4 LOGISTICA, RISORSE UMANE E LEGALITÀ

La logistica è un settore ad elevato impiego di risorse umane: l'area del personale però è risultata negli anni più un canale da sfruttare, anche con pratiche ai limiti della legalità, che non da coltivare in ottica di reale crescita aziendale. Nel contempo, sta emergendo anche nel mondo della logistica un fenomeno di carenza di personale adeguato ai compiti da svolgere. Come affrontate questi problemi? Quali risposte possono essere più efficaci: un percorso tecnologico, ad esempio, oppure uno di tipo organizzativo? In tal caso, uno strumento come il "Cruscotto" proposto da Assologistica - una piattaforma unica, ospitata presso la Camera di Commercio, nella quale possono convergere in modo dinamico e trasparente le informazioni relative alla conformità delle aziende del settore - vi sembra efficace, o ci sono ipotesi alternative?

Il fatto che il valore sia ancora in questione, è collegato al punto ancora molto delicato della legalità e rispetto delle regole. Una conformità che in Italia sta prendendo piede a suon di interventi della Guardia di Finanza o della magistratura, e che sta provocando una generale tendenza all'assunzione diretta del personale di magazzino, in luogo del ricorso alle cooperative per la fornitura di manodopera. Il punto è controverso perché in teoria la terziarizzazione di parte del processo dovrebbe basarsi su una maggior competenza del fornitore; in pratica invece, l'outsourcing del personale di magazzino, così come applicato in Italia, almeno fino ad oggi, era finalizzato sostanzialmente alla riduzione dei costi operativi, anche per effetto di una domanda di mercato che poco spazio lasciava alla trattativa.

Di fatto la situazione, come ci raccontano i nostri interlocutori, sta cambiando e, quali che siano le motivazioni, il personale di magazzino sempre più spesso è dipendente. Questo diverso tipo di trattamento ha impatto su tutti dei punti già menzionati, in quanto promuove attività di formazione continua, di inclusione, ma anche stimoli tecnologici in grado di offrire a queste figure ruoli più attrattivi e motivanti. Viene

## INCHIESTA LOGISTICA ITALIANA

mentonate, giusto per mettere a fattor comune una progettualità che davvero riguarda tutti (una sola voce si chiede se la figura umana non sia smisurata dalla tecnologia, nella stragrande maggioranza la tecnologia ha l'effetto di enfatizzare la specificità umana, risolvendo problemi o velocizzando operazioni). Abbiamo allora come detto, l'intelligenza artificiale per l'analisi dei dati o applicata alla movimentazione interna, i droni, per attività di sorveglianza, e gli esoscheletri per alleggerire il lavoro delle persone, l'attenzione alla sicurezza informatica con i relativi sistemi, ovviamente l'area robotica, sia come movimentazione a terra che come bracci antropomorfi per completare determinati compiti, alcune ricorrenze per il metaverso e per la stampa 3D. Attenzione anche all'area predittiva e di simulazione virtuale, in pratica il digital twin. Qualche menzione per il 5G che viene messo in relazione con l'IoT nella definizione di smart city, la comunicazione anche fra macchine è sempre più veloce e sicura. Vi è poi l'area della visione che viene resa intelligente da software avanzati e che consente non solo di fotografare l'oggetto, ma di capire che cosa è, quanto pesa, che cosa richiede a livello di movimentazione. È tutto abilitato da una crescente capacità di calcolo, da cui derivano anche le potenzialità dell'IA e che è il vero fondamento dell'attuale avanzamento tecnologico.

### 7 LA CLASSICA E IMMANCABILE DOMANDA DI BILANCIO

Quale commento potete dare all'anno appena trascorso, per quanto riguarda la vostra azienda o la realtà di cui fate parte? Qual è augurio e aspettativa particolare potete esprimere per l'anno che sta per cominciare?

Le aziende con cui abbiamo parlato, nella stragrande maggioranza, hanno chiuso un 2023 difficile ma impegnativo, con incremento di fatturato (in taluni casi anche importante) e sicuramente di soddisfazioni, e allo stesso modo si preparano per il 2024. Il riferimento all'invertito-

za, ai problemi aperti, anche come prospettive, alle difficoltà che storicamente ci aspettano è un cenno, misurato, rispetto ad affermazioni coraggiose e propositive. Le trasformazioni non spontaneo, i progetti non si contano. Ripeto, se non ci fosse quello che sentiamo alla radio ogni mattina, questo sarebbe un momento felice. Ci uniamo ai nostri interlocutori e lettori, affinché l'augurio della pace apra anche ad altri popoli meno felici di noi delle nuove prospettive.

### IN CONCLUSIONE

Fa i ringraziamenti di quest'anno, oltre a tutti i nostri intervistati, desidero infine inserire Giovanni Leonida, quale autore di "Logistica integrata. Storia della logistica e di un logistico". Una lettura lunga, certamente, ma avvincente come un romanzo, anche perché di tanti romanzi si tratta: quello della logistica in rapporto all'economia, quello della logistica legata all'operatività delle aziende, quello di alcune vicende imprenditoriali italiane che è sempre bello ricordare, Olivetti e Zanussi per prime, e quello dell'autore con la sua vita di lavoro e di relazioni. È stato bello leggere queste pagine, mentre ascoltavo le vostre interviste, perché queste ultime erano delle continue conferme della ricchezza e delle potenzialità riassunte nelle prime.

Di particolare rilievo in questo testo, a mio avviso, due concetti centrali, l'efficienza del processo logistico come chiave di tutte le possibili sostenibilità - pianificare meglio per trasportare e stoccare di meno - e le parole di Kierkegaard, sulla verità di tutte le opinioni e sulla necessità in logistica di dare ascolto a tutte le voci, dando terreno fertile alla nascita delle idee giuste per le proprie necessità. Vi lascio allora con un invito: leggete il libro di Leonida (peraltro in omaggio agli abbonati di Logistica Management), e con un augurio che sia un anno di lavoro all'altezza delle vostre aspettative.

**Cecilia Siodi**  
caporedattrice Logistica Management

# RISPONDONO ALL'INCHIESTA



## Associazioni

**ASSOLOGISTICA**  
Unberto Ruggione

**CSCMP**  
Igino Colella

**FEDESPEDI**  
Alessandro Pitti

**FERMERC**  
Clemente Carta

**FREIGHT LEADERS COUNCIL**  
Valentina Turetta

**GSI ITALY**  
Giuseppe Lucio

**SOS LOGISTICA**  
Daniela Testi



## Operatori logistici

**BRT**  
Stefania Pezzetti

**CBRE ITALY**  
Alessandro Petrucci

**CD GROUP**  
Irene D'Acquisto

**CEVA LOGISTICS**  
Paolo Gatti

**CLO**  
Fabio Ferraris, Lorenzo Bargi, Davide De Bella, Alessandra Faurelli

**COLUMBUS**  
Stefano Jancovi

**CONTSHIP**  
Ortensio Pietagnolo

**DSV SOLUTIONS**  
Fabiano Villa

**FedEx Express Europe**  
Francesca Franzoni

**GLS Italia**  
Stefano Davari

**GLS Italy**  
Klaus Schulte

**Gruppo Gerd**  
Costanza Miccio

**Gruber Logistics**  
Marcello Corazzini

**GSE Italia**  
Valentina Chiappari, Luca Chiappa, Vincenzo Biondi, Alessandro Sergio

**InfPost**  
Nicola D'Elia

**Kuehne+Nagel**  
Alessandro Casaroli, Mariela Dalla Patti

**LCS Trasporti**  
Mario Ambrogio

**Logista Italia**  
Federico Reha

**Logistica One**  
Giuliana Tomelli

**MarfandWerk**  
Marco Caporali

**Mercitalia Logistics**  
Sabina De Filippo

**Multilog**  
Fabio Guerra

**Number 1**  
Renzo Sartori

**P3 Italy**  
Andrea Amadori

**Palstrways**  
Massimiliano Pines

**Phlogia**  
Serio Innocenti

**Romano Trasporti**  
Giovanni Romano

**Scammell Properties**  
Francesco Nappo

**Tilog**  
Elio Ruffini

**UPS Italia**  
Eugenio (Paco) Conajo

**VSP Italy**  
Agostino Emanuele



## Fornitori di tecnologia

**Almaviva**  
Paolo Pisani

**AutoStore**  
Francesco Mantegna

**CLS**  
Reto Meloni

**Dematic**  
Mauro Corona

**SMC Trivies (Gruppo BGS)**  
Marco Tessari

**DKV Mobility Italia**  
Marco Bernardini

**GEP Informatica**  
Maurizio Merelli

**Iugo**  
Michele Valent

**Knapp Italia**  
Stefano Nordini

**Manhattan Associates Italy**  
Roberto Vismara

**Modula**  
Alice Belli

**Nova Systems**  
Riccardo Favacco

**Omnion**  
Chiara Rivetta

**Oracle**  
Simone Marchetti

**Panasonic Connect Europe**  
Francesco Maggala

**Reliyo**  
Alessandro Abbuzzo

**See-Eurodrive Italia**  
Giorgio Laporta

**Siak Sistemi**  
Yuri Merli

**Stesi**  
Stefano Cudicini

**Swisslog**  
Alessandro Brusaporci, Matteo Brusaporci

**Tecnest**  
Erika Zanoni

**TSW Italia**  
Andrea Pezzoli

**Verizon Connect Italia**  
Alberto Di Mase

**Zebra Technologies**  
Elio Zammitano

**Replica Sistemi (Gruppo Zucchetti)**  
Francesca Gaschew







## INCHIESTA LOGISTICA ITALIANA

**7** Siak Sistemi durante l'arco del 2023 ha scelto di investire tempo e risorse per realizzare un nuovo progetto che sarà dedicato agli organi di controllo, ormai in dottrina d'arrivo nei prossimi mesi. **Il nostro scopo è quello di agevolare il lavoro degli organi competenti in materia di tecnologia, finalizzando anche sull'aspetto formativo.** Caspaccio per l'anno corrente è quello di trovare riscontri positivi che valorizzino il nostro sviluppo software interno e anche la nostra area consulenza legale e, poiché il nostro lavoro è a stretto contatto con il trasportatore e con il personale viaggiante, il contributo di Siak Sistemi è fare in modo che ci sia sempre più equità nei controlli evitando di penalizzare il lavoro onesto.

**Stefano Cudicio**

Presidente  
**Stesi**



**1** Il 2023 in Italia è stato un anno contraddittorio. La produzione industriale è calata di quasi 3 punti percentuali, mentre l'esport ha continuato a crescere. Ciò detto, Piazza Affari ha chiuso il 2023 con un risultato più che ragguardevole, ovvero un +28%. Le aziende, dal canto loro, hanno subito il deciso aumento dei tassi di interesse, con ripercussioni sugli investimenti, e la mancata conferma delle aliquote per i beni immateriali "4.0", scese al 20%. Inevitabile inoltre nel 2023 l'instabilità economica e politica globale, ulteriore motivo di incertezza. Ma il terreno si è dimostrato comunque fertile per il fronte dell'AI e per una maggiore consapevolezza nelle aziende di dover investire nella digitalizzazione dei processi produttivi e nell'interconnessione con i

sistemi logistici. L'obiettivo delle aziende è arrivare all'automazione dei processi, sia esecutivi (la supply chain 5.0), sia di routine (RPA). Adottare le tecnologie dell'industria 5.0 significherebbe per le imprese avere strumenti per riuscire a reagire ai cambiamenti improvvisi che possono accadere nella supply chain, mentre l'automazione di routine RPA porterebbe a maggiore efficienza, costi inferiori e oneri ridotti.

Per adottare tali tecnologie urgevano però agevolazioni: tutto il mercato è in attesa di capire la nuova normativa 5.0 per approfittare delle nuove, eventuali agevolazioni.

*Stesi investe sulla logistica da oltre 25 anni. Molti passi avanti sono stati fatti, ma oggi è il momento di pensare alla Supply Chain Execution (SCE) non più come mera voce di costo necessaria e inevitabile, ma come scelta strategica per aumentare profitto e competitività*

Infine, non si può parlare di nuova normalità: le crisi del 2023 non sono finite (penso all'Ucraina, a Gaza, ai tassi di interesse e alle elezioni in USA).

**5** Stesi è certificata UNI ISO9001:2015. Tutti i processi aziendali sono definiti e documentati, oltreché sottoposti a test periodici per verificare il rispetto delle norme. Con orgoglio Stesi ottempera gli obiettivi 3, 8, 12, e 9.4 dell'agenda 2023: il Goi 3 è raggiunto con la prevenzione degli incidenti sul lavoro, il Goi 8 è rappresentato dall'incremento del fatturato (grazie alla riduzione dei tempi operativi, riduzione degli errori, riduzioni dei tempi morti), il Goi 12 si esplica nella riduzione delle inefficienze (meno spreco, meno consumi di carta, maggiore tracciabilità e conseguente miglior gestione degli spazi), il Goi 9 si chiama 4.0, ovvero produzione automatizzata e interconnessa, core business vero e proprio dell'azienda.



**7** Nonostante la negativa congiuntura economica sopra descritta, abbiamo confermato i risultati del 2022 che avevano registrato una crescita del 50% del fatturato. La soddisfazione è stata massima. Il 2024 ci vedrà impegnati nel consolidamento della struttura in termini di sistemi informativi, controllo di gestione e personale, con nuove assunzioni. Lavoreremo sul CRM e sull'ordine intakes. La motivazione è altissima e le aspettative altrettanto.

---

**FOOD&TECH**

Intervista a Pietro Picchia, titolare di Enolandia, Beer&Wine e Fermentiamo.

**AUTOMATION**

MM Materiala, Scatta e dimensionamento dei sistemi di accumulo.

**MACCHINA DEL MESE**

Tecno Pack - AM Technology - Meyer.

[tecno]  
[food]

Technology inspired by human talent



Coma Group is a leading supplier of advanced technology secondary packaging systems continuously investing in innovative solutions.  
www.comagroup.com  
sales@comagroup.com



**ANUGA  
FOOD  
TEC** 19 - 22 March  
Hall 7.1  
Booth B040 - C041

RIVISTA DELL'INDUSTRIA ALIMENTARE E DELLE BEVANDE

**ANUGA FOODTEC 2024**

LE ANTICIPAZIONI DI ANTARES VISION GROUP, INOX MECCANICA, TNA SOLUTIONS, GERHARD SCHUBERT

tecnoEdizioni  
Group



Foto: Massimo Sisti - Repubblica / Alamy.com, P. Picchia

# I vantaggi di un magazzino Smart nell'esperienza di **STESI** e **ALCE NERO**

VENDITE ECOMMERCE TRIPPLICATE IN CIRCA 4 ANNI, UN'ELEVATA SODDISFAZIONE CLIENTI, UN MARGINE DI DANNI DA TRASPORTO INFERIORE ALL'1% ED ERRORI DI PREPARAZIONE ORDINI PARI A ZERO. QUESTI I VANTAGGI GARANTITI DAL SUPERVISORE DI IMPIANTO SILWA.



produzione delle imprese. L'intervento del Direttore Commerciale di Stesi Emilio Golio ha fornito 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, la 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,



**S**i è svolta il 22 e il 23 febbraio l'edizione FoodCommerce Food Conference, annuale appuntamento che ha riunito al FICO Estaty World di Bologna 1.500 partecipanti e oltre 100 relatori che hanno presentato 200 casi studio in quello che può definirsi l'unico Summit FoodCommerce verticale sul Food&Beverage.

Due giornate dedicate interamente a commercianti, produttori, retailer, 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.

**La case History Stesi - Alce Nero**  
Oltre a questa edizione, anche Stesi software house specializzata nello sviluppo di soluzioni innovative per la gestione dei processi di logistica e di



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'adozione di logiche di magazzino differenziali grazie al WMS Silwa e a investimenti specifici volti a ottimizzare la performance del sistema automatico di smistamento al magazzino automatizzato per migliorarne 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 plat-

LOGISTICA / CASE HISTORY

00001

## LOGISTICA / CASE HISTORY

sistema proprietario Silwa di volta in volta adattabili alle particolari esigenze aziendali. Nel caso di Alice Nero ha affermato Collet: "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 Collet "è l'elasticità: possibile sull'intercommissione: lo strumento diventa il centro stella dell'operatività mettendo in comunicazione il sito per la comunicazione delle giacenze, l'ERP per lo scordio ordini, il magazzino per la guida all'operatività degli operatori, le



macchine per il governo delle operazioni automatiche, e i corrieri per la scansione collettiva, 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 replexisment delle scorte, le lavorazioni che prevedono picking e composizione, il picking, l'etichettatura e la stampa della packing list per la stampa del pannello. 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 server farm esterna che giace IT interno dal punto di vista delle comunicazioni) ed automazione.

"La soluzione implementata - ha aggiunto Collet - sposa inoltre la filosofia di Alice Nero in materia di digitalizzazione e sostenibilità: l'operatività è interamente paperless e sono stati scelti 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 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 biologico. La trasformazione messa in atto a partire dal 2010 ha portato a ottimizzare la complessa supply chain e l'esperenziale crescita delle vendite da e-commerce. La personalizzazione di Silwa attuata da Stesi Srl 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 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% (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 Silwa il modulo Store manager, mirato alla gestione delle banche cancelli con prenotazioni e schedulazione da parte dei clienti formati.

"Alice Nero si è affidata a Stesi, innanzi tutto per l'investimento in pochi anni ha concluso Collet. "Silwa è un software modulare, che ben si applica a tutti i settori merceologici, con possibilità di essere adattato e personalizzato sulle specifiche esigenze". La chiave vincente per l'azienda è la perfetta integrazione tecnica e organizzativa dei reparti produzione, distribuzione, sistemi e Alice Nero ed è la dimostrazione:

[www.stesi.it](http://www.stesi.it)



The magazine cover is split into two vertical panels. The left panel has a dark purple background and features three bottles of De Nigris balsamic vinegar. The bottles are labeled: 'DE NIGRIS 1889 ACETO BALSAMICO DI MODENA I.G.P. GIUGIA NOSTRINA', 'DE NIGRIS 1889 ACETO BALSAMICO DI MODENA I.G.P. Barba Di Nera GOVERO SUCERO', and 'DE NIGRIS 1889 ACETO BALSAMICO DI MODENA I.G.P. GIUGIA STREFFO'. A circular stamp in the background reads 'MARCHIO STORICO' with a horse logo. The De Nigris logo and '1889' are at the bottom. The right panel has a dark blue background with a colorful, abstract graphic of a shopping cart filled with various social media icons (Facebook, Twitter, Instagram, YouTube, etc.) and glowing lines. The text 'GDO WEEK' is at the top in large white letters, with 'www.gdowee.it' to its right. Below the title, it says '06 2024 15 aprile' and 'GDO WEEK 2024 Settimanale Nazionale Media e Commercio 31 2024 MILANO ISSN 0421-3467'. At the bottom right, it says 'MAIL MEDIA unità di business'.

www.gdowee.it

# GDO WEEK

06 2024 15 aprile

GDO WEEK 2024 Settimanale Nazionale Media e Commercio 31 2024 MILANO  
ISSN 0421-3467

MARCHIO STORICO

DE NIGRIS 1889 ACETO BALSAMICO DI MODENA I.G.P. GIUGIA NOSTRINA

DE NIGRIS 1889 ACETO BALSAMICO DI MODENA I.G.P. Barba Di Nera GOVERO SUCERO

DE NIGRIS 1889 ACETO BALSAMICO DI MODENA I.G.P. GIUGIA STREFFO

DE NIGRIS 1889

MAIL MEDIA  
unità di business

RETAIL &amp; SERVIZI

## Supply chain nel biologico e nuovo business

La trasformazione digitale ha migliorato la produttività, guidato nell'eCommerce e portato nuove entrate nel conto terzi, il caso di Alce Nero con Stesi

 Les Sarge

**A**lce Nero è un operatore storico in Italia del mercato biologico, nel quale opera con una supply chain molto articolata. Negli ultimi anni, l'azienda ha ampliato la visione strategica, implementando profonde riorganizzazioni che hanno semplificato i processi e modernizzato attività e flussi. Il percorso di trasformazione in azienda digitale in tempo reale è stato compiuto insieme a **Stesi**, nella doppia

veste di fornitore e consulente. "La nostra azienda ha origini nella cooperativa agricola e si è espansa nel tempo, abbracciando la tecnologia per migliorare l'efficienza operativa e espandere il business nell'eCommerce - dice **Raffaele Santi**, supply chain director di **Alce Nero** -; abbiamo deciso di adottare il software **Silva** per ottimizzare la gestione del magazzino e via via questa scelta ci ha premiato, soprattutto nel contesto della pandemia e nella crescita del fatturato".

Tracciabilità, efficienza logistica e innovazione costante rispondono quindi alle esigenze di un mercato in evoluzione. Ma non basta: affrontare in

5%

crescita eCommerce per Alce Nero tra 2022 e 2023

7%

crescita produttività

18%

degli scaffalati in conto deposito



### STESI VERSO LA RPA

Il 2023 per Stesi è stato un anno di consolidamento, mantenendo un fatturato di circa 3 milioni di euro nonostante le sfide economiche globali, incluse le tensioni geopolitiche. L'azienda ha visto un Ebitda di 250 mila euro, riflettendo gli investimenti nel capitale umano avvenuti nel 2022 e continuati nel 2023, che hanno portato a un incremento del costo del personale del +30%.

Nuove assunzioni in vari settori, così come la certificazione Uni Iso9001:2015, spingeranno il fatturato verso il previsto +15% nel 2024. Tra le partnership strategiche si segnala quella con **Humason** per sviluppare soluzioni Rpa - Robotic process automation.

GUARDA IL VIDEO



## RETAIL &amp; SERVIZI

modo serio la trasformazione digitale nella logistica permette di diventare **competitivi nei servizi di logistica anche per conto terzi**. La tecnologia diventa business diretto e permette di individuare nuovi settori di attività, quindi nuove revenues, anche significative.

La soddisfazione dell'operazione complessiva può essere riassunta da alcuni numeri. Nonostante si siano attraversati anni difficili come il '21 e il '22 per i prezzi di metalli, trasporti ed energia e una contrazione dopo il boom del periodo Covid, Alce Nero ha registrato: **+5% nell'eCommerce 2023 su 2022**, con una buona partenza del 2024; **+7% nella produttività**, ottenuto subito -nonostante sia un cambiamento di lungo termine- grazie a nuove implementazioni (es: slot di scarico): **18% degli scaffalati** (2 bancali su 13) già oggi in conto deposito, nonostante la logistica conto terzi sia stata avviata appena a ottobre del 2023.

Si tratta di numeri davvero molto rilevanti, soprattutto il 18% di attività conto terzi già nelle prime fasi di trasformazione, il progetto tra Alce Nero e Silwa ha portato all'adozione di un sistema di gestione avanzato che ha migliorato significativamente l'efficienza dell'azienda. Utilizzando la piattaforma software Silwa, sviluppata da Stesi, Alce Nero ha ottimizzato la supply chain per gestire efficacemente i flussi logistici e di produzione. Questo sistema è altamente personalizzabile e compatibile con dispositivi Android, facilitando l'interazione con i sistemi Erp aziendali e i dispositivi fisici usati nei magazzini. La sua adozione ha aumentato l'efficienza della struttura, accelerando il lead time e ottimizzando il flusso di informazioni real time e gli spazi di magazzino.

Stesi è proprietaria del software che usa e sul quale basa analisi e consu-



**RAFFAELE SANTI**  
SUPPLY CHAIN DIRECTOR  
DI ALCE NERO



**EMILIO COLLOT**  
DIRETTORE  
COMMERCIALE DI STESI

## Silwa per Alce Nero

*Silwa è un SaaS, supply chain execution system in tempo reale, sviluppato da Stesi per Alce Nero che gestisce ottimizzazioni e automazione e fa savings in ambito fisico, non gestisce anche discontinuità non lineari come l'apertura di nuovi magazzini. Grazie alle sue Api (applicazioni programming interface) Silwa è in grado di interfacciarsi con facilità con i sistemi Erp (enterprise resource planning) aziendali, quel software che aiutano le aziende a gestire i processi commerciali, amministrativi e logistici e i dispositivi fisici impiegati nei magazzini come bilance, scaleatrici, attrezzature di stoccaggio e movimentazione. Oltre a essere una soluzione nativa Android, grazie facilmente interfacciabile con i dispositivi aziendali, è un sistema proprietario libero da vincoli e altamente personalizzabile.*

lenze, i risultati sono stati particolarmente interessanti fin dagli inizi. Nel 2023, poi, è stato integrato il **modulo Slot manager per migliorare la gestione delle banchine di carico e scarico**, ottimizzando tempi, spazi e risorse e riducendo i costi logistici.

Durante il percorso, Silwa si è dimostrato un software trasversale, adatto a diversi settori e in grado di adattarsi alle esigenze specifiche. La sua implementazione in Alce Nero ha dimostrato come l'integrazione tecnica e organizzativa possa portare a notevoli miglioramenti nella gestione dei processi aziendali, risultando in un aumento della produttività e nella riduzione dei costi.

Le tre fasi di implementazione sono l'assessment basato su dati, identificazione scenari alternativi e futuri, infine un progetto operativo che pilota anche l'automazione con Agv e movimentazione merci. Silwa ha quindi giocato un ruolo essenziale nel supportare la trasformazione e la crescita di Alce Nero. "Il nostro software contribuisce all'ottimizzazione dei processi, all'automazione del magazzino, e alla realizzazione di un'operatività praticamente priva di errori - spiega **Emilio Collot, direttore commerciale Stesi** - l'adozione di avanzate tecnologie software e hardware non è solo una questione di gestione efficiente del magazzino, ma anche un fattore cruciale per l'implementazione di pratiche di sostenibilità ambientale, attraverso la riduzione dell'uso di risorse e l'ottimizzazione del consumo energetico".

In definitiva grazie alla sinergia tra Alce Nero e Stesi si può rimarcare in modo chiaro come oggi l'innovazione tecnologica diventi immediatamente strategia per quelle aziende che desiderano continuare a competere in un mercato in rapida evoluzione sotto tutti i punti di vista.





## RISIKO AGRICOLO

**Bf International**, società interamente controllata da Bf, ha firmato l'accordo per l'acquisizione del 100% del capitale sociale di **Agriconsulting Europe** (Aesa) e delle società controllate e delle entità partecipate: **Aesa Hungary**, **Aesa East Africa**, **Agriconsulting Maroc**, **Bonifina Europe**, **Agroeco Geie** e **Cbe Geie** rispettivamente partecipate al 50% e 5%. Aesa è una società belga controllata da Agriconsulting che si occupa di gestione di progetti finanziati, tra l'altro, dall'Ue, di gestione di gare d'appalto e assistenza tecnica in ambito di agricoltura, cambiamenti climatici, ambiente, sviluppo economico e sociale. Nel 2022 ha realizzato 92 mln di euro di fatturato. Il corrispettivo per l'acquisto è stato determinato in 33,1 mln.

**Diagram**, il primo polo agritech in Italia, frutto della trasformazione del polo **Ibf Sorcizi**, che include anche **Agronica** e **Abaco group**, ha acquistato il 100% di **Agriconsulting**, realtà con sede a Roma che opera nel settore della consulenza agronomica, del monitoraggio e del controllo delle politiche di acetano europee. Diagram, con sedi in Italia e UK e 250 collaboratori, ha chiuso il 2023 con oltre 40 mln di euro di fatturato consolidato e con più di due mila ettari serviti in Italia e 500 mila all'estero attraverso le soluzioni software proprietarie.

Investe in persone e ambiente, il gruppo **Roneadin** che ha appena chiuso il fatturato 2023 a 175 milioni di euro. Capofila la Roneadin Sh di Mendugno (Pv), specializzata in pizze surgelate per la gda, il gruppo, che comprende anche Zero di Sommacampagna (Vr) e Roneadin Inc a Chiengo, dà lavoro a 800 persone e punta a far crescere l'occupazione, con una gestione orientata alla conciliazione famiglia-lavoro e alle pari opportunità. In particolare, per la sostenibilità ambientale investe 1,6 mln di euro all'anno, pari al 34% degli investimenti complessivi annui.

**Latteria Soresina** e **Zanetti** hanno acquistato il 100% di **Saviola**. Una operazione con la quale le due aziende rafforzano la loro presenza nel mercato dei formaggi dop, in particolare del Grana Padano e del Parmigiano Reggiano. È la prima volta in Italia che una cooperativa di primo grado, Latteria Soresina, e una società per azioni imprenditoriale, Zanetti, uniscono le loro forze per concludere un'acquisizione aziendale. Nel 2023 Latteria Soresina ha registrato 518 milioni di euro di fatturato, Zanetti invece oltre 680 milioni con il 70% dai mercati esteri. Saviola fa forza su 143 milioni di euro di fatturato.

**Mgi-Groupe**, grossista francese della frutta, ha annunciato l'acquisizione di **Prim Select** con sede a Tolosa (Francia). Prim Select, azienda a conduzione familiare, è nata dalla fusione di **Fredfruit** ed **Europrim** ed è specializzata in prodotti del bacino mediterraneo e della regione di Occitania. Il fatturato consolidato del gruppo Mgi ha raggiunto i 70 mln di euro con l'obiettivo di superare i 100 mln entro tre anni.

**Nutroceutica**, azienda di Ozzano dell'Emilia (Bo), da oltre 20 anni impegnata in ingredienti naturali attivi per la salute e il benessere, ha stretto una partnership con **Stesi**, azienda veneta specializzata nello sviluppo di soluzioni di *supply chain execution systems*, per la gestione di un catalogo di circa 1.330 referenze e una richiesta media di 5 mila ordini al giorno. La scelta di Nutroceutica di gestire in modo strategico l'intera area logistica è in parte legata alla recente acquisizione che ha visto il Gruppo **Sparkos**, a cui l'azienda emiliana fa capo, entrare nel colosso portoghese **Sonae** che ha registrato nel 2023 un fatturato complessivo di 8,4 mld.



Technoretail NEWS TR MAGAZINE VIDEO EVENTI



Stesi metterà a disposizione di Nutraceutica il Wms della sua piattaforma software proprietaria Silva

■ IMPRESE

## Nutraceutica si affida a Stesi per efficientare la supply chain

**Nutraceutica**, tra i principali player nel mercato di ingredienti naturali, estratti di piante officinali, alghe e microalghe, aminoacidi, proteine, bioflavonoidi, enzimi digestivi e probiotici, per gestire con efficienza un **catalogo di circa 1.330 referenze** e una richiesta media di **9mila ordini l'anno** si è rivolta a **Stesi**, azienda veneta specializzata nello sviluppo di soluzioni di supply chain execution systems in grado di ottimizzare i flussi logistici di magazzino, ridurre tempi e costi di gestione e agevolare la crescita competitiva delle imprese.

Stesi metterà a disposizione di Nutraceutica il **Wms della sua piattaforma software proprietaria Silwa**, in modo da efficientare la **supply chain** attraverso l'**ottimizzazione degli spazi** e una più funzionale **movimentazione delle merci**. Grazie ai suoi algoritmi, alle avanzate possibilità di personalizzazione e alla sinergia con dispositivi mobili e tecnologie IoT, il modulo Wms di Stesi è infatti in grado di abbattere le inefficienze di gestione a beneficio di attività e risorse.

*"Quello degli estratti naturali è un settore interessato da un forte tasso di crescita – afferma **Francesco Fanelli, ceo di Nutraceutica** – con una media di circa il +10% annua negli ultimi anni; per coglierne appieno potenzialità e sviluppi è necessario innanzitutto dotarsi delle tecnologie adeguate per far fronte alla domanda".* Da qui la scelta dell'azienda di spostarsi in una nuova sede, con **magazzini più ampi** e consoni a garantire una maggiore efficienza gestionale, e di avvalersi del supporto di Stesi il cui Wms permetterà la **riduzione dei costi della logistica di magazzino e del lead time**, agevererà l'occupazione ottimale degli spazi, la **digitalizzazione dei processi esecutivi**, l'aumento dei livelli di servizio e, in generale, una maggiore agilità e flessibilità delle attività logistiche.

*"Il primo traguardo sarà l'abolizione delle trascrizioni cartacee, non più accettabili nel nuovo processo digitalizzato – commenta **Fiorella De Sandre, key account di Stesi** – questo favorirà la tracciabilità dei lotti e permetterà di gestire al meglio le scadenze. Non ultimo, assicurerà l'accurato porzionamento della materia prima offrendo al cliente un importante servizio aggiunto".*

La nuova sede operativa, attrezzata con le più moderne tecnologie e ottimizzata dal punto di vista logistico, consentirà a Nutraceutica di intraprendere un **percorso di internazionalizzazione** che la renderà leader nel mercato di riferimento, in grado di proporre prodotti, servizi e vantaggi competitivi affiancando i clienti nelle sfide di un settore in costante evoluzione.

IMPRESE | 22 Aprile 2024 | STAMPA | EMAIL | CONDIVIDI: f X in @ ↵

SERVIZI &amp; FORNITORI

## Nutraceutica installa il Wms di Stesi Srl

L'implementazione del software permetterà di efficientare i processi ma anche di abolire le trascrizioni cartacee, favorendo la tracciabilità dei lotti

DI REDAZIONE SUPPLY CHAIN ITALY | 17 APRILE 2024

[🔗](#) [📧](#) [f](#) [🌐](#) [🐦](#) [✉️](#) [📌](#) STAMPA 🖨️

Nutraceutica, azienda di Gzzano dell'Emilia, in provincia di Bologna, si è affidata alle soluzioni della veneta Stesi Srl per efficientare la sua supply chain. La società è attiva nella selezione, commercializzazione e sviluppo di ingredienti attivi per la salute e il benessere, ed è oggi presente nel mercato di ingredienti naturali, estratti di piante officinali, alghe e microalghe, aminoacidi, proteine, bioflavonoidi, enzimi digestivi e probiotici.

Nel dettaglio Nutraceutica, che gestisce un catalogo di circa 1.330 referenze e una richiesta media di 9.000 ordini all'anno, si avvarrà del Wms (warehouse management system) della piattaforma software proprietaria Silwa di Stesi Srl. L'implementazione del programma le consentirà di efficientare la supply chain attraverso l'ottimizzazione degli spazi e una più funzionale movimentazione delle merci, grazie anche alla sinergia con dispositivi mobili e tecnologie IoT. L'introduzione del software si accompagna, per l'azienda bolognese, all'avvio di una nuova sede operativa e fa seguito alla sua acquisizione da parte di Sparkfood, società parte del gruppo multinazionale portoghese Sonae Sgps, formalizzata lo scorso anno. Una delle principali migliorie che deriveranno dall'utilizzo del Wms, ha segnalato Fiorella De Sandre, Key Account di Stesi, "sarà l'abolizione delle trascrizioni cartacee, non più accettabili nel nuovo processo digitalizzato. Questo favorirà la tracciabilità dei lotti e permetterà di gestire al meglio le scadenze. Non ultimo, assicurerà l'accurato porzionamento della materia prima offrendo al cliente un importante servizio aggiunto".

Commentando la novità appena annunciata Francesco Faneli, amministratore delegato di Nutraceutica, ha affermato: "È un settore interessato da un forte tasso di crescita quello degli estratti naturali, con una media di circa il +10% annuo negli ultimi anni; per coglierne appieno potenzialità e sviluppi è necessario innanzitutto dotarsi delle tecnologie adeguate per far fronte alla domanda".

NETWORK **DIGITAL 360**

INDUSTRY4.BUSINESS

Connected enterprise - Servitization - Cloud - Industry As a Service - Research - Internet of Things - Web

CASE STUDY

## Nutraceutica si serve del WMS di Stesi Srl per efficientare la supply chain

Home

[f](#) [in](#) [X](#) [v](#) [e](#) [p](#)

L'azienda bolognese nel mercato degli ingredienti naturali affida all'azienda veneta specializzata in soluzioni di supply chain execution systems l'efficientamento della catena di fornitura attraverso l'ottimizzazione degli spazi e la digitalizzazione dei processi così da ridurre i costi della logistica di magazzino e del lead time e aumentare i livelli di servizio

Pubblizzato il 17 apr 2024



**A**nche il mondo delle erbe e degli estratti vegetali punta sulla **supply chain** per garantire un servizio ancora più preciso. Questo è il caso di Nutraceutica, una società con sede a Ozzano dell'Emilia (BO), che da oltre due decenni si dedica alla selezione, commercializzazione e sviluppo di ingredienti attivi per la salute e il benessere.

Oggi, l'azienda rappresenta uno dei principali attori nel mercato degli ingredienti naturali, estratti di piante officinali, alghe e microalghe, aminoacidi, proteine, bioflavonoidi, enzimi digestivi e probiotici. Un mondo complesso, tra esigenze di ambienti asettici, volatilità dei prodotti e rigide procedure di catalogazione ed etichettatura che ha fatto emergere l'esigenza di dotarsi del WMS (Warehouse Management System) di Stesi Srl.

### Indice degli argomenti

Il WMS di Stesi al servizio della supply chain di Nutraceutica

Perché Nutraceutica ha deciso di fare squadra con Stesi

Il piano per rafforzare il posizionamento a livello globale

Digitalizzazione e zero carta per far fronte alla domanda di estratti naturali

Tecnologie avanzate a supporto della strategia di internazionalizzazione

### Il WMS di Stesi al servizio della supply chain di Nutraceutica

La necessità di gestire efficacemente un catalogo di circa 1330 prodotti e una media giornaliera di 9000 ordini ha portato Nutraceutica ad affidarsi alla azienda veneta specializzata nello sviluppo di soluzioni **supply chain execution systems** che mirano a ottimizzare i flussi logistici del magazzino, ridurre i tempi e i costi operativi e favorire la crescita competitiva delle imprese.



Stesi fornirà a Nutraceutica il WMS della sua piattaforma software proprietaria Silwa grazie a cui sarà in grado di migliorare la catena di fornitura attraverso l'ottimizzazione degli spazi e una movimentazione più funzionale delle merci.

Avvalendosi di sofisticati algoritmi e numerose opzioni di personalizzazione e facendo leva sulla sinergia con i dispositivi mobili e le tecnologie IoT (Internet of Things), il modulo WMS di Stesi permette infatti di ridurre al minimo le inefficienze di gestione a vantaggio delle attività e delle risorse.

### **Perché Nutraceutica ha deciso di fare squadra con Stesi**

La decisione di Nutraceutica di gestire strategicamente l'intera area logistica è in parte legata alla recente acquisizione che ha visto il Gruppo Sparkvos – a cui l'azienda emiliana fa riferimento – entrare nel gigante portoghese Sonae, multinazionale che gestisce un portafoglio diversificato di aziende che operano nei settori del retail, dei servizi finanziari, della tecnologia, della gestione dei centri commerciali e delle telecomunicazioni, e ha registrato nel 2023 un fatturato complessivo di 8,4 miliardi di euro.

L'impulso innovativo di Nutraceutica era già iniziato tempo prima con l'ingresso nel gruppo comasco Sparkvos. Quest'ultimo, che oltre a Nutraceutica ha acquisito sia un'azienda italiana produttrice di estratti naturali (Evra Srl) che una società di commercio all'ingrosso e importazione di prodotti farmaceutici e parafarmaceutici (Nvh Italia Srl), ha favorito la sinergia tra le tre imprese aumentando gli standard qualitativi.

### **Il piano per rafforzare il posizionamento a livello globale**

Nutraceutica, in particolare, ha aggiunto al suo portafoglio commerciale altri estratti vegetali provenienti da filiera 100% italiana e da micro filiera certificata dell'incontaminato Parco del Pollino.

Grazie alle partnership di Gruppo, sono state avviate nuove collaborazioni con produttori internazionali che hanno affidato a Nutraceutica la distribuzione dei loro brand di riferimento nei rispettivi segmenti di mercato.

Si è così creata attorno a Nutraceutica – che confeziona, porziona e distribuisce i prodotti con consapevolezza e professionalità – una complessa rete di alleanze sinergiche che le permettono di controllare l'intera filiera, dalla produzione alla distribuzione. L'obiettivo a breve termine del Gruppo è di creare in Italia un modello pilota da replicare in altri Paesi, primo fra tutti la Germania.



### **Digitalizzazione e zero carta per far fronte alla domanda di estratti naturali**

Come spiega Francesco Fanelli, CEO di Nutraceutica "È un settore interessato da un forte tasso di crescita quello degli estratti naturali, con una media di circa il +10% annuo negli ultimi anni; per coglierne appieno potenzialità e sviluppi è necessario innanzitutto dotarsi delle tecnologie adeguate per far fronte alla domanda".

Per questo motivo, l'azienda ha deciso di **spostarsi in una nuova sede**, con magazzini più ampi e consoni a **garantire una maggiore efficienza gestionale**, e di avvalersi del supporto di Stesi Srl il cui WMS permetterà di:

- ridurre i costi della logistica di magazzino e del lead time
- organizzare in modo ottimale gli spazi
- digitalizzare i processi esecutivi
- aumentare i livelli di servizio
- poter contare su una maggiore agilità e flessibilità delle attività logistiche

"Il primo traguardo sarà l'abolizione delle trascrizioni cartacee, non più accettabili nel nuovo processo digitalizzato" precisa Fiorella De Sandre, Key Account di Stesi. "Questo favorirà la tracciabilità dei lotti e permetterà di gestire al meglio le scadenze. Non ultimo, assicurerà l'accurato porzionamento della materia prima offrendo al cliente un importante servizio aggiunto".

### **Tecnologie avanzate a supporto della strategia di internazionalizzazione**

Si tratta infatti di un **processo estremamente complesso** che deve avvenire all'interno di laboratori asettici, a bassissimo contenuto di microparticelle di polvere in sospensione.

A tale scopo, Nutraceutica dispone di 6 camere bianche ad atmosfera controllata, dove le polveri vengono prelevate nelle qualità richieste, le confezioni madri rietichettate e il nuovo peso registrato, nelle massime condizioni di igiene e assenza assoluta di contaminazione.

La nuova sede operativa, dotata delle tecnologie più avanzate e ottimizzata dal punto di vista logistico, permetterà a Nutraceutica di intraprendere un percorso di internazionalizzazione che la posizionerà come leader nel mercato di riferimento. Sarà in grado di offrire prodotti, servizi e vantaggi competitivi supportando i clienti nelle sfide poste da un settore in continua evoluzione. ■

INFORMATION TECHNOLOGY [Case History](#)

## Nutraceutica sceglie Stesi WMS per ottimizzare la supply chain

**Stesi entra nel mondo degli estratti naturali fornendo il WMS di Silwa a Nutraceutica. Digitalizzazione, internazionalizzazione e Zero carta per un'azienda-modello da emulare.**

16 Aprile 2024

di Paola Rosa

Tempo di lettura 1 min.



Il settore degli estratti vegetali è in forte crescita, con un CAGR previsionale del 9,2% nel periodo 2021-2030. **Nutraceutica**, azienda italiana con oltre 20 anni di esperienza nella selezione, commercializzazione e sviluppo di ingredienti attivi per la salute e il benessere, si posiziona come player di riferimento in questo mercato dinamico.

Per gestire con efficienza un catalogo di circa 1.200 referenze e una richiesta media di 5mila ordini l'anno, Nutraceutica ha scelto **Stesi**, azienda specializzata in soluzioni di **supply chain execution systems**. Il WMS (Warehouse Management System) di Stesi, integrato nella piattaforma software proprietaria S&W, ottimizzerà gli spazi di magazzino e la movimentazione delle merci, abbattendo le inefficienze e aumentando l'agilità delle attività logistiche.

La scelta di Nutraceutica di investire nella propria supply chain è stata determinata anche dalla recente acquisizione da parte del Gruppo SparkivoS - a cui l'azienda emiliana fa capo - del colosso portoghese Sonae. Questa operazione ha permesso all'azienda di ampliare il proprio portafoglio con estratti vegetali provenienti da filiere certificate e di avviare nuove partnership con produttori internazionali.

L'ingresso nel Gruppo SparkivoS ha inoltre favorito la sinergia tra Nutraceutica, Evra Srl (produttrice di estratti naturali) e Nivh Italia Srl (società di commercio all'ingrosso e importazione di prodotti farmaceutici e parafarmaceutici), aumentando gli standard qualitativi e creando un'articolata rete di sodalini sinergici.

## Un modello pilota da replicare in Europa

L'obiettivo a breve termine del Gruppo è di creare in Italia un modello pilota da replicare in altri Paesi, primo fra tutti la Germania. La nuova sede operativa, con magazzini più ampi e tecnologie all'avanguardia, consentirà a Nutraceutica di intraprendere un percorso di internazionalizzazione e di posizionarsi come leader nel mercato di riferimento.

### I benefici del WMS di Stesi

L'implementazione del WMS di Stesi porterà a Nutraceutica numerosi benefici, tra cui:

- Riduzione dei costi di magazzino e del lead time
- Occupazione ottimale degli spazi
- Digitalizzazione dei processi esecutivi
- Aumento dei livelli di servizio
- Maggiore agilità e flessibilità delle attività logistiche
- Abolizione delle trascrizioni cartacee
- Migliore tracciabilità dei lotti
- Gestione ottimale delle scadenze
- Porzionamento accurato della materia prima

Nutraceutica rappresenta un modello di eccellenza nella gestione della supply chain per il mercato degli estratti vegetali. L'azienda dimostra una grande attenzione all'innovazione, alla qualità e alla sicurezza, elementi che la rendono un partner ideale per le aziende che operano in questo settore in costante evoluzione.



[Home](#) [Salute & Medicina](#) [Cura del corpo](#) [Eventi e News](#) [Alimentazione](#) [Benessere](#)

[Home](#) > [Eventi e News](#) > [Supply Chain](#), Stesi Srl entra nel mondo degli estratti naturali fornendo il WMS di Silwa a Nutraceutica

## Supply Chain, Stesi Srl entra nel mondo degli estratti naturali fornendo il WMS di Silwa a Nutraceutica

By: [veronica callandro](#) On: [Aprile 16, 2024](#) 0 Comment



Anche il mondo degli estratti naturali punta sulla **supply chain** al fine di garantire un servizio ancora più preciso. Ne è un chiaro esempio il caso di **Nutraceutica**, uno dei principali player nel settore, che ha deciso di dotarsi del **WMS di Stesi Srl**.

## Supply Chain, Stesi Srl entra nel mondo degli estratti naturali fornendo il WMS di Silwa a Nutraceutica

La supply chain entra nel mondo delle erbe e degli estratti vegetali e contribuisce alla crescita di un mercato già in forte ascesa. L'osa bene **Nutraceutica**, azienda di Ozzano dell'Emilia (BO) che da oltre 20 anni è impegnata nella selezione, commercializzazione e sviluppo di ingredienti attivi per la salute e il benessere e che oggi si colloca tra i principali player nel mercato di ingredienti naturali, estratti di piante officinali, alghe e microalghe, aminoacidi, proteine, bioflavonoidi, enzimi digestivi e probiotici.

Per gestire con efficienza un catalogo di circa 1330 referenze e una richiesta media di 9000 ordini al giorno, Nutraceutica ha deciso di rivolgersi a **Stesi Srl, azienda veneta specializzata nello sviluppo di soluzioni di supply chain execution systems atte a ottimizzare i flussi logistici di magazzino, ridurre tempi e costi di gestione e agevolare la crescita competitiva delle imprese. Stesi metterà a disposizione di Nutraceutica il WMS della sua piattaforma software proprietaria Silwa**. In questo modo, in un breve lasso di tempo Nutraceutica sarà in grado di rendere efficiente la supply chain attraverso l'ottimizzazione degli spazi e una più funzionale movimentazione delle merci. Grazie ai suoi algoritmi, alle avanzate possibilità di personalizzazione e alla sinergia con dispositivi mobili e tecnologie IoT, il modulo WMS di Stesi è infatti in grado di abbattere le inefficienze di gestione e benefici di attività e risorse.

***Digitalizzazione, internazionalizzazione e Zero carta per un'azienda-modello da emulare.***

*"È un settore interessato da un forte tasso di crescita quello degli estratti naturali, con una media di circa il +10% annuo negli ultimi anni; per coglierne appieno potenzialità e sviluppi è necessario innanzitutto dotarsi delle tecnologie adeguate per far fronte alla domanda", ha affermato Francesco Fanelli, CEO di Nutraceutica. Da qui la scelta dell'azienda di spostarsi in una nuova sede, con magazzini più ampi e consoni a garantire una maggiore efficienza gestionale, e di avvalersi del supporto di Stesi Srl il cui WMS permetterà la riduzione dei costi della logistica di magazzino e del*

supporto di Stesi Srl il cui WMS permetterà la riduzione dei costi della logistica di magazzino e del lead time, agevererà l'occupazione ottimale degli spazi, la digitalizzazione dei processi esecutivi, l'aumento dei livelli di servizio e, in generale, una maggiore agilità e flessibilità delle attività logistiche.

*"Il primo traguardo – ha sottolineato Fiorella De Sandre, Key Account di Stesi – sarà l'**abolizione delle trascrizioni cartacee, non più accettabili nel nuovo processo digitalizzato**". Per poi aggiungere: "Questo favorirà la tracciabilità dei lotti e permetterà di gestire al meglio le scadenze. Non ultima, assicurerà l'accurato porzionamento della materia prima offrendo al cliente un importante servizio aggiunto". Si tratta infatti di un processo estremamente complesso che deve rigorosamente avvenire all'interno di laboratori asettici, a bassissimo contenuto di microparticelle di polvere in sospensione:*

Nutraceutica dispone di 6 camere bianche ad atmosfera controllata, dove le polveri vengono prelevate nelle qualità richieste, le confezioni madri rietichettate e il nuovo peso registrato, il tutto nelle massime condizioni di igiene e assenza assoluta di contaminazione. La nuova sede operativa, attrezzata con le più **moderne tecnologie e ottimizzata dal punto di vista logistico**, consentirà a Nutraceutica di intraprendere un percorso di internazionalizzazione che la renderà leader nel mercato di riferimento, in grado di proporre prodotti, servizi e vantaggi competitivi affiancando i clienti nelle sfide di un settore in costante evoluzione.





# emiliapost

 Raccontiamo il futuro dell'Emilia

HOME CULT MONITOR ITALYPOST VENEZIEPOST LOMBARDIAPOST GUIDE ENOGASTRONOMICHE

ATTUALITÀ POLITICA ECONOMIA FINANZA CULTURA ANALISI & COMMENTI I CHAMPION

Home > EmiliaPost > Supply Chain, Stesi Srl entra nel mondo degli estratti naturali fornendo il WMS di Silwa a Nutraceutica

## ECONOMIA

Supply Chain, Stesi Srl entra nel mondo degli estratti naturali fornendo il WMS di Silwa a Nutraceutica



Redazione



NUTRACEUTICA

Martedì 16 Aprile 2024 18:43

# veneziepost

 Raccontiamo il futuro delle Venezia

HOME CULT MONITOR RASSEGNA-STAMPA ITALYPOST EDIZIONI LOCALI GUIDE ENOGASTRONOMICHE

ATTUALITÀ POLITICA ECONOMIA FINANZA CULTURA ANALISI & COMMENTI I CHAMPION

Home > Venezia Post > Stesi entra nel mondo degli estratti naturali fornendo il Wms di Silwa a Nutraceutica

## ATTUALITÀ



### Stesi entra nel mondo degli estratti naturali fornendo il Wms di Silwa a Nutraceutica

Redazione



NUTRACEUTICA

Martedì 16 Aprile 2024 16:31

## TECH4TRADE

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

## Stesi Srl fornisce il WMS di Silwa a Nutraceutica

Redazione • 15 Aprile 2024

La supply chain entra nel mondo delle erbe e degli estratti vegetali e contribuisce alla crescita di un mercato già in forte ascesa, con un CAER previsionale nel periodo 2022 - 2030 del 9,29%. Così avviene anche in **Nutraceutica**, azienda di Ozzano dell'Emilia (BO) che da oltre 20 anni è impegnata nella selezione, commercializzazione e sviluppo di ingredienti attivi per la salute e il benessere e che oggi si colloca tra i principali player nel mercato di ingredienti naturali, estratti di piante officinali, alghe e microalghe, aminoacidi, proteine, bioflavonoidi, enzimi digestivi e probiotici.

Per gestire con efficienza un catalogo di circa 1.330 referenze e una richiesta media di 9.000 ordini all'anno, Nutraceutica si è rivolta a **Stesi Srl**, azienda veneta specializzata nello sviluppo di soluzioni di supply chain execution systems site e ottimizzare i flussi logistici di magazzino, ridurre tempi e costi di gestione e agevolare la crescita competitiva delle imprese. Stesi metterà a disposizione di Nutraceutica il **WMS** della sua piattaforma software proprietaria **Silwa**. In questo modo, in un breve lasso di tempo Nutraceutica sarà in grado di efficientare la supply chain attraverso l'ottimizzazione degli spazi e una più funzionale movimentazione delle merci. Grazie ai suoi algoritmi, alle avanzate possibilità di personalizzazione e alla sinergia con dispositivi mobili e tecnologie IoT, il modulo WMS di Stesi è infatti in grado di abbattere le inefficienze di gestione a beneficio di attività e risorse.

La scelta di Nutraceutica di gestire in modo strategico l'intera area logistica è in parte legata alla recente acquisizione che ha visto il **Gruppo Sparkvos** entrare nel colosso portoghese Sonae, multinazionale che gestisce un portafoglio diversificato di aziende che operano nei settori della vendita al dettaglio, dei servizi finanziari, della tecnologia, della gestione di centri commerciali e delle telecomunicazioni, e che ha registrato nel 2023 un fatturato complessivo di 8,4 miliardi di euro.

L'impulso innovativo di Nutraceutica era in realtà già partito tempo prima con l'ingresso nel gruppo comasco Sparkvos. Quest'ultimo, che oltre a Nutraceutica ha acquisito sia un'azienda italiana produttrice di estratti naturali che una società di commercio all'ingrosso e importazione di prodotti farmaceutici e parafarmaceutici, ha infatti favorito le sinergie tra le tre imprese facendone aumentare gli standard qualitativi. Nutraceutica, nello specifico, ha aggiunto al proprio portafoglio commerciale altri estratti vegetali provenienti da filiera 100% italiana e da micro filiera certificate dell'incontaminato Parco del Pollino; grazie alle partnership di Gruppo, sono state inoltre avviate nuove partnership con produttori internazionali che hanno affidato a Nutraceutica la distribuzione dei loro brand più prestigiosi, leader nei rispettivi segmenti di mercato. Si è così creata attorno a Nutraceutica un'articolata rete di sodalizi sinergici che le consente di controllare l'intera filiera, dalla produzione alla distribuzione. L'obiettivo a breve termine del Gruppo è di creare in Italia un modello pilota da replicare in altri Paesi, primo fra tutti la Germania.

“È un settore interessato da un forte tasso di crescita quello degli estratti naturali, con una media di circa il +10% annuo negli ultimi anni; per coglierne appieno potenzialità e sviluppi è necessario innanzitutto dotarsi delle tecnologie adeguate per far fronte alle domande” afferma **Francesco Fanelli**, CEO di Nutraceutica. Da qui la scelta dell'azienda di spostarsi in una nuova sede, con magazzini più ampi e consoni a garantire una maggiore efficienza gestionale, e di avvalersi del supporto di Stesi Srl il cui WMS permetterà la riduzione dei costi della logistica di magazzino e del lead time, agevolerà l'occupazione ottimale degli spazi, la digitalizzazione dei processi esecutivi, l'aumento dei livelli di servizio e, in generale, una maggiore agilità e flessibilità delle attività logistiche. “Il primo traguardo sarà l'abolizione delle trascrizioni cartacee, non più accettabili nel nuovo processo digitalizzato” commenta **Fiorella De Sandre**, Key Account di Stesi. “Questo favorirà la tracciabilità dei lotti e permetterà di gestire al meglio le scadenze. Non ultimo, assicurerà l'accurato posizionamento della materia prima offrendo al cliente un importante servizio aggiunto”. Si tratta infatti di un processo estremamente complesso che deve rigorosamente avvenire all'interno di laboratori asettici, a bassissimo contenuto di microparticelle di polvere in sospensione. Nutraceutica dispone di 6 camere bianche ad atmosfera controllata, dove le polveri vengono prelevate nelle qualità richieste, le confezioni madri rielaborate e il nuovo peso registrato, il tutto nelle massime condizioni di igiene e assenza assoluta di contaminazione.

La nuova sede operativa, attrezzata con le più moderne tecnologie e ottimizzata dal punto di vista logistico, consentirà a Nutraceutica di intraprendere un percorso di internazionalizzazione che la renderà leader nel mercato di riferimento, in grado di proporre prodotti, servizi e vantaggi competitivi affiancando i clienti nelle sfide di un settore in costante evoluzione.

The screenshot shows the top section of the MARK UP website. At the top left is the 'MARK UP' logo in white on a red background. To its right are navigation links: 'MARKETING & CONSUMI', 'PROTAGONISTI', 'QUADERNI', and 'REAL & FRAN'. Below this is a dark blue navigation bar with white text for 'NEWS', 'I PIÙ VISTI', 'LE OPINIONI', 'EVENTI', 'MAPPA DELLA DISTRIBUZIONE', 'VIDEO', and 'PODCAST'. Underneath is a social media bar with icons for Facebook, Instagram, LinkedIn, RSS, and Twitter. A banner below the navigation features the text 'Circana e Gruppo CRAI insieme. Nasce il nuovo RETAIL PRIVATE CLOUD GATEWAY.' and the CRAI logo.

Home - Digital Manager Club - Stesi affianca Alce Nero nella trasformazione digitale della supply chain

## Stesi affianca Alce Nero nella trasformazione digitale della supply chain

Leo Sorge - 6 Marzo 2024



*All'eCommerce Food Conference abbiamo fatto il punto sulla gestione del magazzino di Alce Nero che supporta il canale di vendite online*

La visione all'avanguardia ha spinto i risultati di **Alce Nero** nel mercato del biologico degli ultimi anni. La trasformazione messa in atto a partire dal 2019 l'ha portata a ottimizzare la complessa supply chain. Il fatturato è oggi di circa 80 milioni, con eCommerce che pesa 1,7 milioni.

**Emilio Collot**, direttore commerciale di **Stesi**, ha portato all'Ecommerce Food Conference il concreto esempio dei vantaggi di una gestione software personalizzata proprio attraverso il case study di Alce Nero. Stesi supporta Alce Nero nell'espansione del suo business B2B e B2C da agosto 2020. La trasformazione digitale è stata realizzata grazie al supervisore di impianto Silva proposto da Stesi.

### Gestione magazzino e supply chain di Alce Nero

La piattaforma software è composta da diversi moduli per gestione di magazzino e supply chain, combinando in un unico sistema i software **Wms** (*warehouse management system*) e **Mes** (*manufacturing execution system*). Silva ha consentito alla filiera 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.

Una delle caratteristiche vincenti del Wms di Stesi è l'**interconnessione in tempo reale** tra il sito per la comunicazione delle giacenze, l'Erp (*enterprise resource planning*) 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.

Stesi Srl e Alce Nero durante l'ECommerce Food Conference, tenutosi il 22 e il 23 febbraio, hanno illustrato tutti i vantaggi di un magazzino smart

1 Marzo 2024

## Stesi Srl e Alce Nero: i vantaggi nell'adozione di un magazzino smart



(Comunicato stampa)

Il 22 e il 23 febbraio si è svolta 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 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** (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.

## Le dichiarazioni dei protagonisti

"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** (la soluzione è interamente ospitata in una server



Potrai personalizzare i contenuti e ricevere nuovi contatti e

Home » Senza Categoria » Stesi e Alce Nero all'EFC per parlare di magazzino smart: vendite on line

Senza Categoria

## Stesi e Alce Nero all'EFC per parlare di magazzino smart: vendite on line triplicate e zero errori

By Redazione 5 23 Febbraio 2024

15



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 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 (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 **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 (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 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".*

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.



Ennio Collot

*"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".*