

Il retail, al pari di tutta l'economia, sta vivendo una congiuntura complessa: in che misura l'Ict può aiutare le imprese distributive ad affrontare con efficacia le sfide della crisi globale di questi anni? A quali partner affidarsi per un supporto adeguato a rendere efficaci i processi gestionali? Sono stati questi i temi al centro della seconda convention del *Gruppo Tesi*, protagonista italiano nelle soluzioni ad alto valore aggiunto per il mondo retail. Nello splendido scenario dell'Albergo dell'Agenzia di Pollenzo, alle porte di Bra (Cn), nel cui

GRUPPO TESI

Utilizzare al meglio l'it con un partner proattivo per superare con efficacia le sfide del mercato retail

contesto ha sede anche l'Università di scienze gastronomiche, il Gruppo piemontese ha chiamato a confrontarsi un panel di addetti ai lavori del retail e del-

l'industria, cercando di tracciare le linee-guida per il futuro, a due anni e mezzo dalla prima edizione dell'incontro, svoltasi nell'ottobre 2007 a Taormina.

La convention ha vissuto due momenti distinti: le analisi di scenario in apertura, alcune case history e una tavola rotonda conclusiva nella seconda parte. Ad aprire i lavori - moderati da Alessandro Perego, docente della *School of Management del Politecnico di Milano* - è stata l'analisi del mercato GD/DO di Lucio Smareglia, presidente di *Delta Team*, che ha sottolineato la leggerezza con cui l'occidente ha creduto in un modello di crescita continua e la perdita di produttività che ha vissuto l'Italia; ha poi analizzato come al-

I progetti e le iniziative del retail e dell'industria

Dopo l'intervento di Jean-Mickaël Gay, Emea Manager di *Aldata*, che ha presentato i ri-



sultati del "Global Retail CIO Survey 2010", ricerca annuale sulle tecnologie e gli investimenti in IT dei retailer nel mondo, la convention ha proposto le case history sviluppate da tre grandi player. Alessandro Volpato, Direttore S.I. di *Bennet*, ha illustrato come la metodologia di lavoro per processi impostata con Tesi ha consentito all'IT di governare l'avvio di una nuova piattaforma multifunzionale per il food destinata a servire il Nord-Est. Gaetano Dini Ciacci, Direttore Logistica del *Gruppo Sma*, ha tratteggiato il sistema informativo dedicato alla gestione del trasporto, che grazie al software di Tesi consente di presidiare al meglio i costi e i flussi logistici del retailer. Giovanni Croci, Service & Support Area Manager *Ferrero*, ha sottolineato l'importanza del servizio di Help Desk fornito da Tesi a supporto del programma di intervento sui sistemi Sap implementato in tutti i Paesi in cui opera la multinazionale.

La tavola rotonda conclusiva ha posto l'accento sui progetti innovativi, basati sulle nuove tecnologie, di alcune aziende del grocery, electronics e fashion. Valerio Cortese, Direttore S.I. di *Finiper*, ha ricordato

un progetto su amministrazione, finanza e controllo basato su Sap". Mario Gasbarrino di *Unes*, è tornato sulle parole chiave del retail - cambiamento, risparmio e centralità del cliente - elencando «i progetti Edi, di gestione del display e di riordino automatico dal pdv».

Girolamo Botter, Direttore S.I. *Gruppo Sme*, ha ricordato l'iniziativa relativa alla dematerializzazione dei flussi intragruppo e il più recente progetto-pilota sulla catena logistica. Giancarlo Pelarin, Consulente Direzionale *Conad del Tirreno*, ha annunciato per il futuro «la meccanizzazione di alcune attività produttive come il picking e la gestione degli articoli basso rotanti». Egidio Roero, IT Retail Specialist *Miroglia Vestebene*, ha raccontato come il Gruppo «abbia cercato di portare nella distribuzione la logica industriale: il sistema informativo è stato il veicolo di questa trasformazione. L'IT velocizza anche i flussi decisionali e ci fa essere più vicini ai bisogni del cliente». Infine, Claudio Toniutti, Consulente Direzionale consumer electronics, ha posto l'accento sulle aree della stock protection e del riordino automatico.

«la profonda riorganizzazione logistica impostata sulla soluzione Gold e l'avvio di



Dall'alto, la sede della Convention, l'intervento di Giuseppe Pacotto, Direttore Generale di Tesi, e un momento della tavola rotonda conclusiva.



cuni retailer e fornitori abbiano reagito con rigide contromisure e ha raccomandato l'adozione di processi organizzativi coerenti con la politica commerciale dell'azienda e di soluzioni gestionali consolidate e scalabili.

Mario Gasbarrino, AD di Unes, ha evidenziato i concetti chiave per il futuro dei supermercati (alta prestazione/basso prezzo, marca privata sempre più determinante, assortimenti da rimodulare), illustrando la case history di successo del format U2 e richiamando i piccoli e medi retailer alla

Tesi fornisce servizi e soluzioni informatiche ottimizzate per le esigenze di ogni cliente, attraverso l'adozione di prodotti di base e tecnologie innovative ma sperimentate, sviluppate con metodologie e competenze altamente professionali. La società è strutturata su tre business unit: Retail & Logistica (che copre il 50% del fatturato e si avvale di 80 professionisti), B2B e Industria (35%, 55), Organizzazione & Servizi (15%, 25). Il Gruppo, che nel 2009 ha fatturato 17,5 milioni di euro e conta oltre 170 addetti, è costituito da Tesi spa e da altre società controllate e partecipate, che ne arricchiscono il know-how e l'offerta commerciale.

necessità di trovare forme di aggregazione per crescere e aumentare il "peso specifico". Il prof. Perego ha sottolineato il ruolo dell'ICT come leva fondamentale

dell'innovazione e del cambiamento, definendo "tecnologie e processi" un binomio vincente per creare valore competitivo e ricordando alcune aree da sfruttare

di più e meglio, come le tecnologie mobile e wireless e l'e-commerce B2C. Giuseppe Pacotto, Direttore Generale di Tesi, ha infine ripercorso le ultime tappe dello sviluppo di un Gruppo in costante evoluzione, «che ha maturato una ventennale esperienza al servizio della distribuzione grocery e che oggi guarda con forte interesse anche alla grande distribuzione specializzata e al mondo del fashion e delle reti monobrand: un "retail esteso" al quale siamo in grado di poter offrire soluzioni e strumenti innovativi ed efficaci».

Il Retail Competence Center di TESI: l'IT al servizio del trade moderno

La convention di Pollenzo è stata l'occasione per illustrare l'attività del Retail Competence Center, una struttura varata nel 2006, attraverso cui Tesi esprime il proprio know-how nei processi applicati al retail, fornendo metodologie, tecnologie e soluzioni informatiche per le aziende della distribuzione. Il team che lo presidia si compone di oltre 80 professionisti con competenze specifiche su tutte le aree di business, e comprende solution manager di settore con grande esperienza ed esperti funzionali di provenienza retail.

«Le competenze di questo pool – ha affermato Ferruccio Gobbato, Business Demand Manager retail di Tesi

– spaziano da esperienze funzionali e progettuali nella gd/do alla realizzazione di soluzioni verticali per il retail, dalla gestione dei principali sistemi informativi al supporto al change management, dall'applicazione delle nuove tecnologie all'analisi dei mercati, fino al presidio dei principali processi di business».



Il folto pubblico che ha seguito i lavori.

La metodologia operativa prevede quattro step: *analisi* delle esigenze del cliente e dei requirement funzionali di business; *progettazione e realizzazione* della soluzione individuata, fase di test e quindi supporto al "go live" e al follow-up; *presidio e affiancamento* per coordinare e gestire il team, condurre e presidiare il progetto; e infine i servizi di *customer services* che comprendono un help desk 24/7, application maintenance e facility management.

Le soluzioni offerte da Tesi consentono di governare sia i processi interni all'azienda, che la gestione e ottimizzazione di quei processi esterni che generano valore lungo tutta la catena del business.

Siglata la partnership con Aldata: nasce il Competence Center Gold

A Pollenzo è stato dato ampio risalto a una grande operazione di quest'anno, ovvero la partnership tra Tesi e Aldata, leader mondiale nel campo delle soluzioni Retail con il prodotto *Gold*, per la creazione di un Competence Center Gold in Italia. «Proponiamo soluzioni dedicate per il retail market – ha detto Jean-Mickaël Gay, Emea Manager di Aldata – integrate lungo tutta la value chain; e contiamo tra i nostri clienti 15 dei 30 maggiori retailer mondiali».

L'offerta Tesi di Gold è una soluzione integrata di Retail Wholesale e Supply Chain Management, in grado di garantire tempi di installazione e costi certi e di rispondere al meglio alle esigenze dei clienti. La partnership è destinata così a rafforzare la focalizzazione di Tesi sul mercato e l'integrazione di Gold con le so-



luzioni di proprietà della società piemontese. «Cercavamo un prodotto internazionale di valore – ha sottolineato Maurizio Catellani, Sales & Solution Partner di Tesi – che fosse flessibile, scalabile e modulare. Abbiamo scelto Gold perché è uno standard di mercato a livello mondiale con 20 anni di esperienza e più di 260 clienti nel mondo, e permette di ottenere un ROI misurabile e ridurre nel tempo i costi di gestione».