

La supply chain collaborativa di Generix Group

intervista a Loretta Chiantaretto, General manager di Generix Group Italia

Generix Group è specializzato nella supply chain collaborativa e presente attualmente in 60 paesi, grazie a 8 filiali e a una rete di partner. La sua proposta comprende soluzioni in modalità software as a service (SaaS) di cui si avvalgono oltre 6.000 aziende in tutto il mondo che hanno aperto le porte della loro supply chain alla trasformazione digitale. L'azienda è stata fondata in Francia nel 1990, è quotata alla Borsa Euronext di Parigi e attualmente vanta un fatturato di 77 milioni di euro, in crescita del 10% rispetto all'anno precedente. Questo trend di crescita è stato riconfermato di recente dai dati riguardanti l'ultimo semestre del 2019.

Generix Group è stato nostro sponsor in occasione del Supply Chain & Logistics congress e per conoscere meglio la loro realtà abbiamo intervistato **Loretta Chiantaretto**, General manager di Generix Group Italia.

QUALI SONO LE SOLUZIONI PROPOSTE DA GENERIX GROUP?

Generix Group ha sviluppato negli anni una piattaforma collaborativa, **Generix**

Supply Chain Hub, che aiuta le aziende a mantenere la promessa fatta ai propri clienti. Con questo strumento è possibile gestire l'esecuzione dei flussi fisici, la digitalizzazione dei flussi informativi e l'integrazione delle aziende con la totalità dei partner con cui operano. Una piattaforma che collega l'azienda a tutti i suoi partner in tempo reale fornendo una visibilità end-to-end sul proprio ecosistema. In questo modo permettiamo alle aziende di accelerare il processo decisionale e rafforzare la collaborazione internamente ed esternamente.

La piattaforma supporta tutte le tipologie di player della supply chain, dall'industria, alla distribuzione fino agli operatori logistici (3PL), viene proposta in modalità software as a service (SaaS) e permette al cliente di poter accedere ad un **portfolio di processi** che possono essere scelti in funzione dell'esigenza dell'azienda e che vengono pagati in base all'utilizzo e al consumo. Si tratta di un catalogo di processi trasversali ai vari applicativi e domini della logistica; Supply Chain Hub può essere suddivisa in tre aree di competenza: Supply Chain Execution, B2B

generix GROUP
COLLABORATE > ACCELERATE



Loretta Chiantaretto, General manager di Generix Group Italia

Integration e Collaboration & Visibility. All'interno di ognuna si trovano diverse applicazioni suddivise a loro volta in più processi.

Un cliente Generix, per esempio, può acquisire una serie di processi legati al WMS (Warehouse Management System) per gestire la movimentazione fisica della merce in deposito e, al tempo stesso, gestire la pre-fatturazione o l'ottimizzazione dei giri di consegna, semplicemente aggiungendo ai processi del WMS anche processi tipici del TMS (Transport Management System) relativi alla gestione del trasporto.

Si può partire con una soluzione quindi di base, più semplice, ma totalmente ampliabile nel tempo, perché man mano è possibile aggiungere altri processi alla soluzione originaria in base alle esigenze dell'azienda cliente e a come esse evolvono nel tempo. L'idea è quella di **offrire al cliente la massima flessibilità e scalabilità** possibili, tramite una piattaforma che in ogni momento sia in grado di integrarne le esigenze e di assisterlo nello sviluppo del proprio business.

COME STANNO EVOLVENDO LE ESIGENZE DELLE AZIENDE RISPETTO ALLA GESTIONE DELLA PROPRIA SUPPLY CHAIN E LOGISTICA?

Nel mercato della distribuzione i clienti diventano sempre più esigenti e di conseguenza la logistica occupa un ruolo sempre più strategico. La necessità di ottimizzare si ripercuote su tutti i livelli della catena logistica e mira a consentire un'efficiente gestione delle scorte, del trasporto, della preparazione degli ordini. In questo contesto il machine learning e tutti i dati generati dalla supply chain sono una reale opportunità. Sono diversi gli aspetti della logistica che possono trarne giovamento e, a mio parere, i più importanti sono:

1. La **possibilità di prevedere i volumi delle attività**, partendo dal presupposto che le attività legate alla supply chain producono appunto un'enorme quantità di dati. Se opportunamente raccolte e conservate, grazie all'intelligenza artificiale tutte queste informazioni pos-



sono essere utilizzate in modo predittivo.

2. La **previsione della domanda** grazie a funzionalità ineguagliabili degli algoritmi di machine learning che permettono al distributore di prevedere e controllare le scorte e i flussi fisici della merce.

3. L'**aiuto nell'aumento della produttività**: il gap di conoscenze a livello operativo che spesso caratterizza risorse nuove o interinali può essere colmato grazie all'implementazione di soluzioni di intelligenza artificiale, che permettono loro di essere performanti in più breve termine.

4. La **stima delle risorse necessarie** all'interno del magazzino soprattutto durante i periodi di picco di lavoro. Con la tecnologia è possibile prevedere e calcolare precisamente il numero di risorse aggiuntive che servono al deposito giorno per giorno.

5. La **visibilità in tempo reale** sull'intera catena grazie al monitoraggio in tempo reale e alla condivisione dei dati con tutto l'ecosistema di riferimento.

Questi sono a mio parere gli aspetti della logistica che possono essere migliorati con l'intelligenza artificiale e il machine learning, tenendo presente che affinché metodi e strumenti possano elaborare delle previsioni attendibili ed utili è necessario poter contare su una grande quantità di dati raccolti nel corso del tempo. E che essi siano opportunamente archiviati, accessibili in modo costante

e messi in sicurezza da effrazioni/altezzazioni. A questo proposito, Generix Group in primis sta lavorando sui dati ed ha dato vita ad un Data Lab composto da un team di ingegneri e scienziati che studiano soluzioni per gestire al meglio i dati e creano gli algoritmi che permettono alle nostre soluzioni di raggiungere performance di altissimo livello..

CI PUÒ RACCONTARE UNA CASE HISTORY?

Uno dei nostri clienti storici è il **Gigante**, una realtà della GDO specializzata nel fresco, che da anni ricorre al nostro WMS per gestire i depositi che servono i differenti punti vendita e che recentemente ha scelto la nostra soluzione in modalità SaaS anche per la logistica del nuovo canale e-commerce. Il nostro cliente ha deciso di adottare un modello operativo ancora poco comune tra i retailer italiani, che si basa sull'utilizzo di un dark store. Si tratta di un magazzino ad hoc per le vendite provenienti dal canale e-commerce: i clienti effettuano un ordine on-line che viene preparato nel dark store e reso disponibile per il ritiro su un punto vendita (click and collect), oppure consegnato direttamente a casa (home delivery).

Il Gigante è una delle poche realtà italiane a vantare un deposito e uno stock dedicati unicamente agli acquisti tramite e-commerce, che garantisce di non avere mai prodotti out of stock.