

## Comunicato stampa

Parigi e Torino, 16 novembre 2021

### Generix Group annuncia il piano strategico “BOOST TOGETHER 2025”

**Generix Group, software vendor specializzato in soluzioni SaaS collaborative per la filiera della supply chain e del commercio, rivela il suo piano strategico per il 2025.**

**Entro tale data, Generix Group si pone l’obiettivo ambizioso di consolidare la propria posizione di player mondiale nel settore della tecnologia accelerando gli investimenti in Generix Supply Chain Hub, la piattaforma di digitalizzazione della supply chain 100% SaaS, e nelle competenze aziendali e tecnologiche del Gruppo. Altre importanti componenti del piano sono una presenza più bilanciata tra America ed Europa ed il focus prioritario sui mercati retail ed e-commerce, FMCG, industriale e 3PL.**

*“Boost Together 2025 è l’incontro tra una realtà fatta di clienti e l’ambizione del Gruppo. Gli ultimi due anni hanno messo a dura prova tutti i modelli precostituiti e posto in risalto l’impellente bisogno di agilità che le aziende hanno. La nostra strategia s’iscrive quindi in questo contesto: offrire ai clienti i mezzi per reagire alle situazioni caotiche, come quelle registrate negli ultimi 18 mesi, in cui la previsione non è più la regola e l’immediatezza d’azione è la nuova norma. Boost Together 2025 rappresenta anche una nuova fase di accelerazione della trasformazione e dell’internalizzazione di Generix Group”, ha commentato Jean-Charles Deconninck, Presidente di Generix Group.*

#### Tre elementi a sostegno dell’ambizione di Generix Group

Per raggiungere i propri obiettivi Generix Group farà leva su tre elementi portanti: il capitale umano, il capitale clienti e l’ecosistema dei partner.

- Il capitale umano: solide competenze e solidi rapporti umani con i clienti del Gruppo,
- Il capitale clienti: con oltre 6000 aziende che utilizzano le sue soluzioni in tutto il mondo, Generix Group vanta una base clienti fidelizzata e ben consolidata a livello internazionale, a testimonianza di una conoscenza approfondita dei mercati,
- L’ecosistema dei partner: i partner tecnologici, la rete dei distributori e gli investitori rappresentano veri e propri fattori di accelerazione della capacità di innovazione, driver di crescita e garanzia di solidità finanziaria.

## La realizzazione di Boost Together 2025 si basa sullo sviluppo di tre assi strategici entro il 2025:

### 1. L'intensificazione degli investimenti nella piattaforma digitale Generix Supply Chain Hub, per velocizzarne l'implementazione su tutti i mercati di Generix Group

Gli ultimi 18 mesi hanno perturbato fortemente l'operatività delle aziende: il caos e le incertezze indotti dalla crisi sanitaria hanno eletto il concetto di "agilità" a parola d'ordine per le aziende resilienti. In quest'ottica, Generix Group sta accelerando i propri investimenti sulle soluzioni (già oltre il 17% del proprio fatturato nell'esercizio 2020-2021) e nello sviluppo di modelli e prodotti che si caratterizzano per un elevato livello di agilità e per la capacità di stare al passo dei rapidi mutamenti in atto, affinché Generix Supply Chain Hub sia sempre più in linea con gli utilizzi e le esigenze dei clienti e del mercato.

Generix Group sta concentrando gli investimenti R&D sia sui processi (gestione delle risorse, trasporto e omnicanalità) che sulle tecnologie (tra cui intelligenza artificiale e 5G) e sulle architetture (iper-scala, microservizi), per offrire ai suoi clienti, ovunque nel mondo essi si trovino, i vantaggi attesi in termini di performance operative.

Entro il 2025 tutte le soluzioni Generix Supply Chain Hub saranno commercializzate da tutte le sedi del Gruppo, con una forte accelerazione dello sviluppo in Nord America e un rafforzamento delle posizioni del Gruppo in Europa.

Quest'asse strategico delinea un'ambizione chiara: posizionare Generix Group come *one-stop-shop* per la gestione globale dei flussi fisici e logici, a prescindere dall'ubicazione dei clienti e a beneficio della loro qualità di performance.

### 2. L'eccellenza operativa a vantaggio dell'esperienza e della soddisfazione dei clienti, in una logica di "customer centricity"

Generix Group investe sulle diverse componenti dell'eccellenza operativa, affinché i suoi clienti e collaboratori possano mantenere la promessa fatta ai loro clienti, assicurandone il vantaggio competitivo.

Il focus sull'eccellenza operativa si concretizza in diverse tipologie di investimento, dalla formazione delle risorse, all'integrazione di nuovo equipment, all'implementazione di nuovi processi, nonché nella creazione di partnership d'elezione con il mondo accademico e della ricerca.

Mettendo l'eccellenza operativa al centro della strategia, Generix Group intende fornire una qualità sempre più elevata di servizi e soluzioni, proseguendo quindi non solo nell'opera di fidelizzazione dell'attuale base clienti, ma anche nella conquista di nuovi clienti.

### 3. Un’offerta di servizi e consulenza arricchita per i clienti del Gruppo e un go-to-market potenziato per accrescere la copertura internazionale

Generix Group investirà nello sviluppo dell’area Consulenza, preposta ad orientare le scelte strategiche e operative dei suoi clienti, a dimostrazione ancora una volta del ruolo di partner chiave che il Gruppo riveste nel processo di miglioramento continuo della performance delle aziende utenti.

Il supporto ai clienti sarà anche amplificato tramite un go-to-market “potenziato”, con il rafforzamento della strategia di distribuzione indiretta. Oggi le soluzioni di Generix sono già commercializzate in oltre 60 paesi grazie alle filiali ed ai partner del Gruppo e, con la nuova strategia, Generix Group mira ad accrescere la propria influenza e ad accelerare lo sviluppo commerciale.

*“Portiamo avanti un impegno che dura ormai da anni: aiutare le aziende a mantenere la promessa fatta ai loro clienti. Questo ha oggi un’importanza cruciale, in un contesto in cui le abitudini di consumo si modificano rapidamente e le aziende devono essere in grado di soddisfare le aspettative dei clienti nella loro molteplicità. Offrire una piattaforma software aperta e flessibile, che supporti l’implementazione standardizzata delle nostre soluzioni in tutte le regioni geografiche, è una risposta alla sfida. I clienti sono al centro della nostra strategia e vogliamo assicurare loro un’esperienza ottimale nell’utilizzo delle nostre soluzioni, in ogni fase della relazione commerciale. Boost Together 2025 rappresenta inoltre un forte impegno che stiamo portando avanti nei confronti dei nostri collaboratori attuali e futuri: scommettere sulla libertà d’iniziativa all’interno di Generix Group, in modo che tutti possano contribuire attivamente al raggiungimento dei nostri obiettivi operativi e di sviluppo”*, ha commentato **Aïda Collette-Sène, CEO di Generix Group.**

#### Generix Group in breve

Generix Group è un software vendor specializzato in soluzioni SaaS per la gestione della supply chain collaborativa, presente in oltre 60 paesi, grazie alle filiali e ad un’estesa rete di partner. I suoi servizi applicativi in SaaS vengono utilizzati da circa 6.000 aziende nel mondo e gli 800 collaboratori del gruppo sono impegnati quotidianamente nell’assistere clienti quali Carrefour, Il Gigante, Lavazza, Lactalis, Brivio&Viganò, Kuhne+Nagel e Geodis nella trasformazione digitale delle loro supply chain.

Generix Supply Chain Hub, la piattaforma collaborativa del gruppo, aiuta le aziende a mantenere la promessa fatta ai loro clienti. Con essa 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, in tempo reale. Generix Supply Chain Hub supporta tutte le tipologie di player della supply chain: l’industria, la distribuzione e gli operatori logistici (3PL/4PL).

Fondato in Francia nel 1990, Generix Group è quotato alla Borsa Euronext di Parigi (mercato Eurolist).

Per approfondire: [www.generixgroup.com/it](http://www.generixgroup.com/it)