

Società Italiana Commerciale Utensili S.p.A. – Sicutool | www.sicutool.it | Marco Corradini, Amministratore Delegato

Colleghi digitali, mano nella mano, per essere vicini a chi usa i prodotti

Colleghi digitali che si passano di mano in mano le informazioni per ottimizzare i processi aziendali: le integrazioni software attuate da Sicutool potenziano l'efficienza operativa, migliorano il servizio clienti e rafforzano la catena di valore dai distributori agli utilizzatori finali. Con un solo obiettivo: essere vicini, mediante i distributori, a chi ogni giorno usa utensili professionali

Sicutool: una rete di distribuzione basata sulla vicinanza e sulla fiducia

Fin dalla sua fondazione del 1944, Società Italiana Commerciale Utensili S.p.A. – Sicutool è stata caratterizzata da un tratto distintivo: commercializzare utensili per l'industria e l'artigianato esclusivamente tramite rivenditori qualificati, aiutandoli a servire al meglio i loro clienti B2B, ovvero gli utilizzatori finali. “Sicutool è come l'ammiraglia nelle gare di ciclismo” sintetizza Marco Corradini, Amministratore Delegato dell'azienda. “Al di là del supporto materiale, l'ammiraglia dà la carica ai suoi corridori. Certo, sono loro a dover pedalare e a tirare le volate, ma sentono di non essere soli, e questo li rende più fiduciosi e forti. In Sicutool siamo un gruppo coeso che aiuta ogni distributore a correre verso l'utilizzatore sentendosi confortato dall'appartenenza a un gruppo che funziona”.

Digitalizzazione e nuove sfide: le richieste dei distributori

Nell'ultimo decennio la trasformazione dei processi produttivi, la digitalizzazione e la pervasività della rete, l'accelerazione globale e il susseguirsi sempre più rapido di periodi di crisi hanno cambiato esigenze e priorità della distribuzione industriale.

“I rivenditori ci chiedono product data e informazioni transazionali non solo validati e aggiornati, ma anche rielaborabili in piena autonomia per importarli negli ERP, integrarli con contenuti originali di loro produzione e veicarli ai clienti tramite gli e-shop aziendali. In fase di pre-vendita queste informazioni sono fondamentali per far trovare all'utilizzatore il prodotto adeguato alle sue esigenze e orientarne la decisione di acquisto”.

Prosegue Marco Corradini: “Un numero crescente di distributori è poi animato da due spinte contrastanti: servire i clienti sempre più velocemente e abbattere i costi logistici, di magazzino e trasporto”.

L'importanza dei dati e della disponibilità immediata a magazzino

Digitalizzare informazioni e processi ha permesso a Sicutool di elaborare risposte efficaci alle nuove priorità della distribuzione industriale. “Da anni inviamo ai rivenditori che ce lo chiedono il cosiddetto Data Kit del catalogo Sicutool Utensili in corso di validità. Oltre al listino, il pacchetto include in forma strutturata tutti i contenuti del catalogo, immagini incluse, pronti per essere importati nei sistemi ERP ed e-shop. Inoltre, MySCU e SOL Desktop, le nostre applicazioni web e PC per l'emissione online degli ordini, aiutano in modo determinante a ridurre i tempi di stesura e gestione degli stessi, azzerando tendenzialmente gli errori”.

“Il dato chiave, però, è la giacenza” sottolinea Corradini. “La nostra disponibilità a magazzino è un dato pubblico, che tutte le persone possono vedere in chiaro. Il nostro magazzino è il tuo: ecco che cosa promettiamo ai distributori che lavorano con noi. Mantenere questa promessa passa anzitutto per l'esposizione della giacenza, che dà al rivenditore certezza e tranquillità anche sui tempi di consegna della merce, inviata su richiesta anche in drop-shipping direttamente al suo cliente. Il risultato è più velocità e meno costi, in linea con i nuovi bisogni”.

Web service e automazione per ridurre costi e tempi di gestione

Per facilitare l'aggiornamento degli e-shop dei rivenditori, accelerare e rendere più comoda l'emissione degli ordini e comprimere ulteriormente tempi e costi di trasporto, Sicutool ha però capito che la digitalizzazione va arricchita di una componente di automazione. “Da qualche anno abbiamo scoperto il mondo dei web service, autentici coltellini svizzeri quando si tratta di automatizzare il dialogo fra i nostri colleghi digitali” afferma Marco Corradini.

Sicutool ha sviluppato una serie di servizi web che consentono ai distributori di automatizzare completamente alcune fra le operazioni più rilevanti per la loro attività:

- Inserimento e aggiornamento costante dei product data degli articoli a catalogo Sicutool all'interno del proprio ERP e/o e-shop
- Verifica automatica e in tempo reale della disponibilità a magazzino di Sicutool
- Invio degli ordini direttamente dal proprio ERP, senza dover abbandonare il proprio ambiente di lavoro per usare le applicazioni MySCU e SOL Desktop di Sicutool.

Le integrazioni via web service offrono numerosi vantaggi. I distributori risparmiano tempo prezioso, trasferendo ai loro clienti informazioni di prodotto validate da Sicutool, mentre Sicutool riceve ordini corretti e processabili automaticamente dal suo ERP.

Servizio senza frizioni: una promessa di efficienza per i distributori

“Il nostro obiettivo è il servizio ad attrito zero” puntualizza Corradini. “Raggiungerlo senza coinvolgere i fornitori è impensabile. Ecco perché, oltre a sviluppare i nostri servizi web ci siamo interfacciati con i VAS (Value Added Services) dei nostri corrieri convenzionati. Così siamo in grado di stampare su ogni etichetta il codice a barre con cui il vettore identifica la

spedizione. Il nostro è apparentemente un piccolo gesto, ma dispensa il corriere dall’intercettare il pacco, produrre l’etichetta e apporla”. Tanti piccoli gesti che, sommati, si traducono in una compressione misurabile dei tempi e costi di spedizione, a tutto vantaggio del distributore e del suo cliente, l’utilizzatore finale.

Senza contare che, grazie al collegamento con i servizi web e i sistemi logistici dei corrieri, i rivenditori possono tracciare in tempo reale le spedizioni accedendo all’applicazione web MySCU.

Marco Corradini tiene a sottolineare una caratteristica di Sicutool: “Qui in azienda siamo paladini dell’evoluzione, non delle rivoluzioni. I web service non hanno mandato in pensione le applicazioni digitali più tradizionali – i Data Kit, MySCU e SOL Desktop –, ma danno una marcia in più a distributori industriali di maggiori dimensioni o con sistemi informativi particolarmente avanzati. Ogni rivenditore è libero di utilizzare il bouquet di applicazioni che preferisce... per noi è importante garantire a tutti comunicazione e operatività scevra da frizioni”.

Le sinergie organizzative e tecnologiche contribuiscono a rendere Sicutool un partner di filiera affidabile ed efficiente, vicino ai distributori per il miglior servizio agli utilizzatori finali, in termini commerciali, di trasferimento di conoscenze e di prontezza logistica.



Ordine, picking, packing e spedizione: le integrazioni organizzative e informatiche fra i distributori, Sicutool e i corrieri va a tutto vantaggio dell’utilizzatore finale

