



### LA PAROLA AL CLIENTE

“Grazie alla collaborazione con Aton abbiamo raggiunto un risultato competitivo fondamentale: la standardizzazione del processo delle consegne. ONlog ci ha consentito infatti di stabilire i livelli di performance su cui impostare la nostra strategia di distribuzione. La chiave del successo è stato il gioco di squadra che ha permesso di valorizzare il talento delle persone garantendo lo scambio di competenze e il knowledge management”.

Andrea Carau – Responsabile Sistemi Informativi di Arborea

### IL PROFILO DEL CLIENTE

La Cooperativa Assegnatari Associati Arborea (3A) ha compiuto 50 anni di vita ed oggi è il principale polo produttivo del comparto lattiero – vaccino in Sardegna: è una grande realtà con 237 soci rappresentanti 302 produttori titolari di aziende agricole dislocate in tutta la regione. La Cooperativa 3A gestisce e controlla tutte le fasi della filiera produttiva: dagli alimenti somministrati agli animali in lattazione, alle operazioni di mungitura, che sono effettuate direttamente presso le diverse aziende produttrici con una tecnologia che assicura il rispetto rigoroso delle norme igieniche.

### L'ESIGENZA

Arborea si è rivolta ad Aton a metà degli anni Novanta per automatizzare la propria rete vendita passando dalla raccolta manuale alla gestione informatizzata degli ordini. L'obiettivo principale era governare nel modo più efficace la distribuzione monitorando i volumi generati dalle vendite.

La collaborazione con Aton si è consolidata nel tempo e ha fatto emergere l'esigenza di automatizzare i processi logistici per poter controllare i costi migliorando i livelli di performance e, di conseguenza, la competitività.

## LA SOLUZIONE

Il cliente Arborea è un caso esemplare di integrazione dei processi di logistica, produzione e distribuzione.

Dopo essere diventato partner tecnologico di riferimento per la gestione informatizzata della tentata vendita, Aton ha affiancato Arborea nella gestione automatizzata dell'area logistica del magazzino centrale e dei 6 depositi presenti in Sardegna. La soluzione ONlog consente di gestire via Web l'ingresso delle materie prime nello stabilimento di produzione, i versamenti e la raccolta dati di produzione, lo stoccaggio dei prodotti finiti e l'allestimento dei carichi per la distribuzione. La soluzione consente inoltre di realizzare l'inventario in tempo reale, operazione che, tradizionalmente, richiedeva all'azienda almeno un mese. La soluzione ONroad per la distribuzione è stata quindi integrata in continuità con il processo logistico, garantendo una maggior efficacia nel controllo della qualità dei dati. L'aggiornamento della tecnologia per la tentata vendita è stata una naturale evoluzione, resa necessaria anche dalle esigenze sempre nuove dell'azienda, che è cresciuta nel tempo fino a contare oggi una rete costituita da 130 venditori. Attualmente Arborea dispone di 130 terminali per la tentata vendita, dotati di dispositivi di comunicazione GPRS, WIFI e Bluetooth, in linea con le tendenze del settore che vedono l'affermarsi della convergenza multi-radio.

Aton garantisce all'azienda sarda un servizio a 360° che prevede l'help-desk di supporto alla rete vendita, l'assistenza tecnica ed un servizio di customer care attraverso MyService, il portale web interattivo per la gestione dei servizi post-vendita che consente di disporre di informazioni in tempo reale e di monitorare e analizzare nel dettaglio i tempi di gestione delle attività di assistenza e help-desk.

Il prossimo step è l'introduzione di nuove tecnologie come l'Rfid per il completamento del progetto di tracciabilità di filiera che consentirà al cliente di monitorare il proprio prodotto dalla raccolta della materia prima fino alla distribuzione sul punto vendita, garantendo al consumatore finale completa trasparenza su tutto il processo.

## RISULTATI

Grazie alla soluzione integrata realizzata da Aton Arborea ha aumentato i propri livelli di performance in ambito logistico, con conseguente crescita dell'efficienza e della competitività aziendale. Questo miglioramento ha consentito di ottimizzare anche la strategia di distribuzione integrando la tentata vendita all'interno di un processo più articolato.

Sono state poste quindi solide basi per la crescita dell'azienda, centro di eccellenza nella produzione e nella vendita di latte di alta qualità che ha, come obiettivo a medio termine, la distribuzione dei propri prodotti su tutto il territorio nazionale.