

Verso l'eccellenza



Graziano Guazzi

Il Presidente **Giuseppe Cuzziol** ha aperto il convegno di Rimini con il seguente concetto: "L'eccellenza è fare straordinariamente bene cose ordinarie".

Messaggio sintetico, ma molto chiaro. Prima di tutto, di incoraggiamento: "Amici, per eccellere non dovete fare cose straordinarie, ma molto bene quelle ordinarie: ce la potete fare". Poi, di ammonimento: "Amici, la mediocrità ha poche scuse".

Il Presidente ha proprio ragione! Ma perché se siamo nell'ambito dell'ordinario è così difficile eccellere? Ed è invece un attimo scendere nella insufficienza o peggio nella mediocrità? Forse,

perché tendiamo a sottovalutare l'ordinario? Perché le cose ordinarie sono tantissime e spesso noiose? Perché "lo straordinariamente bene" implica il metodo "scientifico"?

Riflettendo su queste domande, mi sono accorto che in fin dei conti, in tutti questi anni, non ho parlato che di questo: la razionalizzazione delle ordinarie problematiche aziendali (solo per citarne alcune: analisi del credito, la gestione delle scorte, processi di raccolta ordine, teleordering, la gestione dei vuoti, la business intelligence, all'approccio ABC ai problemi, il geomarketing), nel tentativo di svolgerle al meglio.

In verità, spesso mi è capitato di vedere sistemi informativi utilizzati solo per fatturare e risolvere le problematiche civili e fiscali. Che spreco!

Grazie Presidente per l'incoraggiamento e l'ammonimento! ■

CATERINGROSS

Cateringross sceglie BollicineCommunity

Cateringross, il primo caso italiano di cooperazione fra operatori del catering, ha scelto Data Flow per la revisione della propria infrastruttura IT

La collaborazione nasce da una positiva valutazione dell'azienda circa le capacità di **Data Flow** nel fondere consolidate esperienze nel mondo Beverage, in particolare nel segmento della distribuzione diretta, alla capacità di raggiungere in tempi brevi obiettivi ambiziosi in termini di realizzazione tecnica.



Presidente di Cateringross
Alfredo Cavallini

Il progetto prevede due distinte aree di intervento: la prima riguarda la completa revisione del sistema informativo della Centrale di Acquisto (area amministrativa, ciclo attivo e passivo, contratti fornitori, l'implementazione di un *Datawarehouse* in grado di raccogliere ed aggregare i dati provenienti dalla rete distributiva e dai fornitori, l'implementazione del web come strumento privilegiato di comunicazione e interscambio dati con i propri associati e fornitori). La seconda riguarda il consolidamento e la certificazione di una soluzione scalabile e di qualità da proporre ai propri Associati.

Graziano Guazzi, direttore generale di Data Flow, sottolinea che "abbiamo accettato la sfida, resa difficile anche dai tempi richiesti, con entusiasmo, nella convinzione di far crescere positivamente **BollicineCommunity** anche a vantaggio delle Aziende che operano con il Beverage, che ci vivono come fornitore leader, e che con sempre maggiore attenzione guardano ad altri mercati e merceologie. La logistica del Food presenta maggiori

problemi in particolare per i prodotti gestiti a peso variabile e facilmente deperibili, come i prodotti freschi; richiede perciò soluzioni fortemente verticalizzate. Inoltre le Aziende di catering stanno affrontando con maggiore attenzione le problematiche introdotte dalla legge sulla tracciabilità dei prodotti alimentari e a soluzioni in radiofrequenza. Insomma, l'ingresso di **Cateringross** nella comunità Bollicine si prospetta feconda e stimolante per tutti."

Cateringross nasce il 9 Luglio 1983 per volontà di 13 grossisti specializzati per il mercato del catering. È il primo caso di cooperazione fra operatori catering e a tutt'oggi resta la più importante organizzazione del settore in Italia. Cateringross cura la contrattualistica e l'acquisto per conto dei propri Associati di tutti i prodotti alimentari, compresi i prodotti surgelati e congelati, la carne e il pesce fresco, i salumi ed i latticini, vini e liquori nonché i prodotti extra alimentari, quali i detersivi, la carta, le pellicole in PVC e alluminio.

I Soci di Cateringross sono grossisti specializzati nel settore catering, che coprono capillarmente tutto il territorio nazionale. Hanno dei centri di distribuzione e raggiungono, grazie alla loro forza vendite (650 venditori), complessivamente 58.500 clienti appartenenti alla ristorazione commerciale e collettiva. Nel 2005 il giro d'affari aggregato dei soci ha superato la soglia del 650 milioni di euro con una crescita del 2,8 % rispetto all'anno precedente. ■

cateringross