

di Maria Elena Dipace

**La S.b.f. di Firenze è una delle aziende più all'avanguardia dal punto di vista tecnologico. Scopriamone i vantaggi**

# Il futuro? Per noi è già qui

**P**arlare di innovazione tecnologica oggi non è affatto semplice. Dall'avvento dei sistemi hardware e software, c'è stata una folle corsa a quello che viene definito "aggiornamento" dei sistemi informatici che ha generato un grosso divario tra le aziende che hanno investito nell'innovazione tecnologica e quelle, invece, che hanno preferito continuare ad utilizzare gli antichi sistemi di gestione.

Esempio tipico di questo "gap informatico" è da ricercarsi anche all'interno della Categoria dei Distributori di Bevande.

Vi sono imprese - spesso a gestione familiare - che adottano un sistema di lavoro assolutamente anacronistico fatto di ordini cartacei, bolle compilate a mano, magazzini colmi di prodotti non catalogati o stivati in maniera confusa. Ebbene, sono proprio queste le note di demerito che sembrano avere avuto la meglio nei confronti di una industria che si è evoluta ampiamente a cui, spesso, non ha fatto seguito il progresso di partner essenziali come i Distributori di Bevande.

Attenzione però. Questo era vero fino a pochissimi anni fa.

Da una recente indagine che GBI sta conducendo su un campione di Grossisti scelti sul totale aziende presenti nell'*Annuario GBI 2007*, sta emergendo un dato significativo.

È in forte crescita il numero di imprese che si stanno adeguando



Dino Brogi

do ai nuovi sistemi informatici e sono anche numerose quelle che stanno adeguando i propri magazzini sia in termini di tecnologia che di spazi.

Una scelta essenziale che permetterà a tutte quelle società che si stanno muovendo in questo senso di rappresentare punti di riferimento indispensabili per le Industrie.

Volete un esempio? Siamo andati a Montespertoli, famoso e storico paese medievale in provincia di Firenze, a visitare quella che viene considerata una delle aziende di distribuzione più all'avanguardia del momento, la **S.b.f** diretta da **Dino Brogi** in collaborazione con la moglie **Franca** e i due figli **Paolo** e **Ilaria**.

Da sinistra, Federica e Cinzia (quest'ultima moglie di Paolo Brogi) responsabili dell'area amministrativa



**Un'azienda a gestione familiare cresciuta negli anni e che oggi rappresenta uno dei fiori all'occhiello della Categoria. Qual è il segreto del vostro continuo sviluppo?**

Semplice. In tutti questi anni abbiamo lavorato cercando sempre di migliorare le nostre prestazioni adeguandole alle richieste e dei clienti e dell'industria. Abbiamo sempre avuto un grande interesse nei confronti della tecnologia. Basti pensare che abbiamo introdotto i primi computer in azienda già nel '89.

Una rivoluzione per una società di distribuzione se si pensa che ci sono ancora dei colleghi che utilizzano sistemi informatici non aggiornati alle esigenze di una azienda dinamica e moderna.





Paolo Brogi, responsabile del magazzino e supervisor di questo innovativo sistema di monitoraggio

Il lettore ottico, detto anche pistola, attraverso il quale è possibile catalogare tutti i prodotti in entrata in magazzino



**Avete da poco introdotto un rivoluzionario sistema che vi permette di monitorare i prodotti presenti in magazzino attraverso un software gestionale di ultima generazione...**

Esatto. Ci siamo ulteriormente attrezzati spronati dalle nuove normative riguardo la tracciabilità dei prodotti.

Il sistema di bollettazione, controllo delle merci in entrata e in uscita è completamente automatizzato. Tutti i prodotti sono tracciati e tra l'ufficio e il magazzino c'è grande sinergia.

**Ci spieghi meglio...**

Ogni bancale che entra nel nostro magazzino viene registrato attraverso un lettore ottico - che noi chiamiamo *pistole* - in grado di leggere i codici a barre presenti su ciascuna bevanda. Le informazioni raccolte arrivano al nostro server centrale collegato al magazzino attraverso una linea wireless.

Una volta pervenuto l'ordine, il lettore ci permette di sapere esattamente dove andare a prendere il prodotto, di quale lotto fa parte e quanta merce abbiamo ancora a disposizione. A questo punto siamo in grado di evadere l'ordine esattamente e di sapere con certezza a chi viene consegnato quel determinato prodotto.

**Qual è il vantaggio per il cliente finale?**

Il vantaggio è evidente. Può accadere - ed è accaduto - che un lotto di una determinata bevanda dovesse essere ritirata per problemi di varia natura. Con questo sistema, in pochissimi minuti,

siamo in grado di avere l'elenco esatto dei clienti che hanno acquistato un determinato prodotto e quindi di provvedere nel minor tempo possibile al suo ritiro dal mercato.

Un vantaggio che coinvolge anche l'Industria che grazie a questo sistema non corre rischi di alcun genere. Al contrario, qualora i prodotti fossero acquistati in GDO o al Cash & Carry e presentassero problemi organolettici, l'Industria non saprebbe da chi è stato acquistato quel determinato lotto.



Il piazzale attiguo al magazzino S.b.f. di 3000 mq che si aggiungono ai 3000 mq coperti



**Per utilizzare questo nuovo sistema è importante che anche le aziende siano attrezzate in questo senso...**

Certo. È fondamentale che tutti i prodotti vengano dotati di codice EAN altrimenti non possiamo catalogarli.

**Ci sono prodotti sprovvisti di codice a barre? Come fate qualora un prodotto ne fosse sprovvisto?**

Purtroppo sì e non sono solo le piccole aziende ad avere questa lacuna. Sono soprattutto le aziende liquoristiche a presentare questo tipo di problema. Quando un prodotto è sprovvisto di codice a barre, dobbiamo provvedere noi a metterne uno per poter catalogare anche queste bevande.

**Insomma, un sistema innovativo che avrà anche un costo non indifferente...**

È vero, il costo si aggira intorno ai 70 mila euro, costo che comprende l'acquisto del software (fornito da **Bollicine Community**) e delle attrezzature che servono per utilizzarlo (linea wire-

less, lettori ottici e computer di ultima generazione). Tuttavia, è una spesa che ti permette una marcia in più. Oggi il nostro settore ha bisogno di innovare per rimanere competitivo, altrimenti si rischia di essere superati da altre realtà.

**Ha dovuto anche formare il personale?**

Innanzitutto, c'è stata la necessità di assumere un altro dipendente in magazzino. Ora sono in 3 guidati da mio figlio Paolo. In amministrazione, invece, abbiamo fatto un percorso di formazione guidati da Bollicine Community che ha anche adattato il software alle esigenze della nostra azienda.

**Un magazzino attrezzato, ma anche uno spazio ampio e ordinato...**

Certo, è un piacere per tutti - clienti e industria - trovare magazzini che hanno un bel colpo d'occhio. Inoltre, cerchiamo di lavorare sull'assortimento, perché è anche su quello che ci giochiamo il futuro. Oltre ai prodotti storici del beverage, trattiamo oggi un'ampia lista di vini, liquori, e prodotti alimentari confezionati. Abbiamo attivato anche un servizio di supporto organizzativo di eventi. Insomma, cerchiamo di soddisfare al meglio tutte le richieste che provengono dal mercato.

**S.b.f. fa parte del Consorzio ADAT. Quanto è importante per voi questa partnership?**

Facciamo parte da moltissimo tempo del consorzio **ADAT** di Firenze. Un'appartenenza che ci ha consentito di capire, meglio e prima, quello che succede nel mercato, grazie soprattutto al continuo confronto con altri colleghi su varie problematiche. Inoltre, questa partnership ci ha permesso di crescere più rapidamente. Il Consorzio ha aumentato la nostra visibilità sul mercato e la nostra visione del mercato. Se tornassimo indietro lo rifaremmo! ■



## Scheda Tecnica

**S.B.F. di Brogi Srl  
Beverage & Food**

Via della Gora n° 82 – Loc. Bacciano  
50025 Montespertoli (FI)  
Tel: 0571 671351 - Fax 0571 671352

Fatturato 2006: circa 9 milioni di euro  
Numero automezzi: 8  
Numero dipendenti: 22 (di cui 5 agenti)