

digital procurement

Salov trasforma il processo di acquisto con **SB Italia**

Docsweb Digital Procurement, la piattaforma personalizzabile che integra la firma digitale automatica e gestisce l'intero ciclo di acquisto con un'unica interfaccia di **Stefania Chines**

SB Italia (www.sbitalia.com) è una Digital Innovation Company con vent'anni di esperienza, che supporta aziende pubbliche e private nella trasformazione digitale. L'offerta comprende soluzioni software proprietarie all'avanguardia come la piattaforma di firma digitale *AgileSign*, la piattaforma di Enterprise Content&Process Management *Docsweb*, e i nuovi progetti SRM (Sustainability Relationship Management) e CRM, rispettivamente volti a innovare le green practices aziendali e la gestione dei processi di vendita. Inoltre, offre soluzioni di Analytics e Analisi Predittiva, progetti legati al mondo ERP, come SAP Business One e Panthera ERP e una verticalizzazione Panthera Textile, per le aziende del settore tessile e moda. Infine, offre servizi di system management alla base del funzionamento efficiente e sicuro di tutto il sistema informatico. **SB Italia** vanta clienti in vari settori, con un focus sull'healthcare, collaborando con ospedali e strutture sanitarie, oltre a clienti come Mondadori, Randstad, PWC, Unieuro e Salov. Proprio Salov è l'azienda che ha scelto di implementare Docsweb Digital Procurement di **SB Italia**.

SALOV

QUALITÀ SENZA COMPROMESSI

Salov è un gruppo internazionale leader nella produzione e commercializzazione di oli alimentari con core business

nell'olio di oliva, operante in oltre 75 paesi e proprietaria dei marchi Filippo Berio e Sagra. Fondata nel 1919, ha radici che risalgono al 1867 anno in cui il mentore e fondatore, Filippo Berio, iniziò a esportare olio d'oliva agli emigranti che si erano stabiliti in America. Oggi Salov, ponendo la qualità e la sostenibilità come obiettivi fondamentali, commercializza anche prodotti complementari all'olio come pesto, aceto, salse e olive. La società, che dal 2015 fa parte del gruppo Bright Food International, ha headquarter e sito produttivo in Toscana a Massarosa, in provincia di Lucca e sedi in USA, UK, Brasile, Cina.

Nel 2023, ha registrato un fatturato di 518 milioni di euro e venduto 105 milioni di litri di olio. Salov, con il marchio Filippo Berio, occupa posizioni di leadership in molti mercati operando principalmente nella grande distribuzione internazionale; circa il 70% del prodotto imbottigliato è infatti venduto all'estero. In Italia le vendite, oltre che nella GDO, sia con Filippo Berio (solo olio EVO e di oliva) che con Sagra (olio di oliva e oli di semi), si allargano al B2B fornendo olio sfuso alle principali industrie del food. La società, impegnata sul territorio e in attività sostenibili in ambito industriale, agronomico e sociale, impiega circa 320 persone, di cui 225 in Italia.

SCelta STRATEGICA

Nel 2019, il gruppo Salov ha deciso di trasformare a livello globale la propria organizzazione e il modello operativo. Questo è stato fatto reingegnerizzando e standardizzando i processi chiave, creando nuovi processi e ruoli sia a livello centrale che locale, e implementando un solido modello operativo globale supportato da un forte sistema IT. Gli obiettivi erano di diventare più efficienti, ridurre i costi di esercizio e migliorare l'efficacia, tutto in un'ottica di evoluzione globale.

Luca Greco, group chief information officer di Salov - Gruppo Bright Food, entrato nel febbraio 2019, ha deciso di creare una Governance IT e un'infrastruttura centralizzata in Italia, in linea con la nuova Corporate Governance. Sono stati rivisti i modelli operativi e i processi fondamentali dell'azienda: vendite, acquisti, supply chain, Intercompany, finanza e controllo. È stata inoltre sviluppata una business intelligence di gruppo che ha consentito, tra le altre cose, di accelerare la creazione del sistema di Risk Management operativo e finanziario. Questo progetto di digitalizzazione, iniziato nel 2019 e durato oltre 3 anni, ha coinvolto l'azienda in un investimento di circa 5 milioni di euro e una sessantina di progetti, culminando nel 2023 con la certificazione ISO

«I processi amministrativi sono diventati più semplici, fluidi e veloci, con benefici per tutti gli attori coinvolti, in particolare per i CFO e i Direttori di Funzione»

digital procurement

27001:2022 a suggello dell'eccellenza operativa raggiunta nella fornitura nei servizi IT all'interno del Gruppo Salov. Luca Greco spiega: «All'interno della strategia digitale, e dopo aver implementato un sistema informativo centralizzato con SAP, era necessario rendere fluido e veloce il processo degli acquisti che SAP non riusciva a gestire facilmente. Volevamo un processo di acquisto completamente senza carta ("paperless"), sicuro, tracciabile, accessibile, efficiente e sostenibile. Garantire l'efficacia del processo significava responsabilizzare le persone coinvolte e promuovere la condivisione della conoscenza dei corretti processi di acquisto all'interno dell'organizzazione facendo leva su una piattaforma digitale». Per supportare questa digitalizzazione, Salov aveva bisogno di una piattaforma facile da usare, veloce, conforme alle normative e integrata con il proprio sistema informativo. La piattaforma doveva avere un'interfaccia unica che includesse un portale fornitori, la gestione degli ordini e dei contratti, la gestione delle fatture e delle distinte di pagamento. Docsweb Digital Procurement si è dimostrata perfetta grazie alla sua facilità d'uso e adattabilità alle esigenze dell'azienda. La collaborazione con i fornitori esterni è stata facilitata grazie alla funzione Smart Digital Procurement, che ha permesso una comunicazione efficiente tramite tecnologia Push Attiva (email o sms).

Salov ha scelto **SB Italia** tra quattro aziende candidate. La piattaforma di **SB Italia**, con 20 anni di esperienza, integrava nativamente la firma digitale automatica, la fatturazione elettronica e garantiva la conservazione dei documenti in conformità con le normative e senza passaggi ulteriori. La possibilità di adattarla alle esigenze dell'azienda e



Luca Greco
group chief information officer
di Salov - Gruppo Bright Food

Un nuovo standard per il procurement. Salov sceglie SB Italia per gestione acquisti efficiente e sostenibile

mantenere il processo di acquisto coordinato e interno all'azienda stessa sono stati fattori determinanti nella scelta. Questo ha permesso di restituire tempo prezioso alle persone e rendere i processi amministrativi più semplici e veloci.

I principali benefici per Salov sono stati un processo di acquisto completamente digitalizzato, sicuro e conforme alla governance aziendale, oltre che sostenibile all'aumentare del numero

dei documenti gestiti. I processi amministrativi sono diventati più semplici, fluidi e veloci, con benefici per tutti gli attori coinvolti, in particolare per i CFO e i Direttori di Funzione. Guardando al futuro, Salov sta espandendo l'uso di Docsweb a nuove aree non direttamente connesse agli acquisti, come per esempio i contratti con il trade e i processi Intercompany. L'obiettivo è il miglioramento continuo dell'efficienza operativa.