

rassegna stampa
MARZO 2025

N° 351

MANUFACTURING
DISTRIBUTION
SUPPLY CHAIN

logisticamanagement.it

LOGISTICA Management

GENNAIO/FEBBRAIO 2025 ISSN 1120-3587

L'INCHIESTA
DI LOGISTICA MANAGEMENT

Logistics Intelligence

LA VOCE DI ASSOCIAZIONI, OPERATORI LOGISTICI, FORNITORI DI TECNOLOGIA

**Vuoi ottimizzare
gli spazi in magazzino
e i processi logistici?**

JUNGHEINRICH

**Done.
By One.**

**Soluzioni di automazione
Jungheinrich.**

Scopri di più:

www.jungheinrich.it/automazione

Generated with AI



RISPONDONO ALL'INCHIESTA

ASSOCIAZIONI

ANAMA - Fedespedi
Alessandro Albertini

Assoespressi
Bernardo Cammarata

Assologistica
Umberto Ruggerone

CSCMP Italy Round Table
Iginio Colella

Fedespedi
Alessandro Pitto

Fermerci
Clemente Carta

**Freight Leaders Council -
Chep Italia**
Valentina Turido

GS1 Italy
Giuseppe Luscia

SOS-LOGistica
Daniele Testi

OPERATORI LOGISTICI

Amphora Logistics
Ivan Amadori

CLD Servizi Logistici
Fabio Ferrario, Lorenzo Borgia,
Alessandra Favretti, Davide De
Bella

Columbus
Stefano Bianconi

Dachser Italy Food Logistics
Giulia Frignani

**DB Cargo Transa - Full Load
Solutions Italia**
Massimiliano Giaresti

DHL Express Italy
Nazzarena Franco

DSV
Fabiano Villa e Marco Rossini

FedEx Europe
Frédéric François

Fercam
Hannes Baumgartner

GLS
Klaus Schädle

Grendi Holding - Wista Italy
Costanza Musso

Gruber Logistics
Marcello Corazzola

GXO Italia
Alessandro Renzo

Kuehne+Nagel Italia
Ruggero Poli

Logistica Uno Europe
Gianluca Cornelli

ManHandWork
Annalisa Cavallo

Mercitalia Logistics
Sabrina De Filippis

Messaggerie del Garda
Mario Beschi

Multilog
Fabio Guerrera

Number 1 Holding
Renzo Sartori

Palletways Italia
Massimiliano Peres

Prologis
Sandro Innocenti

Scannell Properties
Francesco Nappo

SFRE
Nicola Salis

Tilog
Giuseppe De Rosa

UPS Sud Europa
Paco Cornejo

VGP Italy
Agostino Emanuele

FORNITORI DI TECNOLOGIA

AutoStore
Francesco Mantegna

Dematic
Mauro Corona

DGS - We.Do Advisory
Fabio Storri

DKV
Marco Berardelli

FasThink
Marco Marella

Generix
Catherine Balavoine

Gep Informatica
Maurizio Menniti

Gsped
Marco Casatta

ICAM
Roberto Bianco

Incaricotech
Loris Gasparini

Intesa (Kyndryl)
Francesca Cravotto

Iungo
Andrea Tinti

KFI
Antonino Lanza

Knapp Italia
Stefano Novaresi

LCS Group
Gianfranco Silioigni

Manhattan Associates
Roberto Vismara

Modula
Alice Bellelli

Omron Italia
Chiara Riovetta

Oracle Italia
Simone Marchetti

Panotec
Carlo Capola

QS Group
Vincenzo Campanella

Relicyc
Alessandro Minuzzo

Sato Italia
Carlo Bulizza

Stesi
Stefano Cudicio

Swisslog
Alessandra Brusatori e Matteo
Brusasca

Tekne
Ana Isabel Casado Melgosa

Transporeon (Trimble)
Andrea Furlanetto

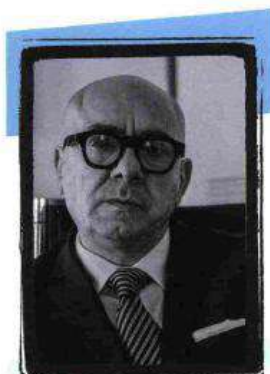
Verizon
Alberto di Mase e Alessandro
Lori

Yale
Rob O'Donoghue

Zucchetti Divisione Logistica
Mauro Federzoli







Stefano Cudicio
 Presidente di Stesi Srl

1 Dopo l'instabilità economica e politica che ha caratterizzato il 2023, l'anno che si è appena concluso ha visto un forte rimbalzo del mercato, interessato da un movimento al rialzo in seguito al mancato rinnovo delle aliquote agevolate per l'industria 4.0. Il piano Transizione 4.0 - fondamentale per la modernizzazione delle imprese italiane - ha permesso di beneficiare, nel 2024, del credito d'imposta su investimenti funzionali alla trasformazione tecnologica e digitale per un valore di 6,6 miliardi di euro.

L'ultima manovra finanziaria ha però radicalmente ridotto tale disponibilità, portandola a 2,2 miliardi complessivi, e limitato, pertanto, il numero delle aziende che riuscirà ad accedervi. È prevedibile che nei primi mesi di quest'anno si assisterà ad

una corsa all'accaparramento, con progetti di sviluppo software che dovranno comunque essere verificati e approvati prima dell'erosione di detto stanziamento.

Nonostante molte aziende abbiano preferito attendere l'evoluzione dell'industria 5.0 prima di prendere una posizione, ed eventualmente investire in soluzioni più evolute, nel 2024 la performance di Stesi è stata comunque estremamente positiva sia dal punto di vista degli ordini ricevuti che in termini di fatturato ed EBITDA. Nel 2025 ci aspettiamo una notevole crescita degli ordini proprio a causa del mancato rinnovo delle agevolazioni per la 4.0 che per la 5.0, e del forte aumento della richiesta di digitalizzazione e automazione in conseguenza al deficit di manodopera.

3 La formazione riveste - e ha sempre rivestito - un ruolo fondamentale nelle attività di Stesi. Crediamo fortemente nell'importanza di investire tempo e risorse per arrivare a contare su personale preparato e competente. Di recente l'azienda ha avuto la soddisfazione di mettere a punto un prodotto - il modulo SilwaAISupport - nato proprio dalla collaborazione con alcuni studenti-tirocinanti. Grazie anche al loro contributo, siamo riusciti a mettere l'AI al servizio della Supply Chain con risvolti estremamente interessanti per il settore e ancor più per le PMI, che dovranno rapidamente dotarsi di soluzioni innovative sul modello di quelle proposte alla grande impresa, ma più flessibili e dinamiche, e a prezzi accessibili.

Fornitori di tecnologia

6 Stesi nutre un forte interesse per tutto ciò che riguarda l'intelligenza artificiale. L'azienda veneta è infatti da anni socia e partner dell'hybrid coworker Humason, realtà che si occupa della progettazione, sviluppo e attivazione di soluzioni per l'automazione del business process con utilizzo di tecnologie basate su robot software dotati di AI.

7 Stesi si è sempre distinta per la sua capacità di integrazione con sistemi di automazione e semiautomazione. Una delle soluzioni di cui ci avvaliamo per far fronte alla variabilità della domanda è l'adozione di un'architettura a strati modulare e scalabile (tramite l'impiego di strati/moduli Middleware in grado di fungere da intermediari tra applicazioni, strumenti e database e fornire servizi unificati) che ci consente di aggiungere facilmente sistemi automatici e semiautomatici, qualora necessario.

8 Come detto sopra, le prestazioni di Stesi hanno superato ogni aspettativa in termini di ordini, fatturato ed EBITDA, nonostante la posizione attendista di molte aziende che hanno preferito aspettare per comprendere meglio l'evoluzione dell'industria 5.0 prima di decidere se e come evolvere. Nel 2025 ci aspettiamo un ulteriore aumento degli ordini in seguito alla fine sia della 4.0 che della 5.0. Più del 50% del budget ricavi in portafoglio si riferisce a ordini già pervenuti. Contiamo poi su numerose attività di new business. Partiamo quindi in accelerazione.

In tema di **Industria 4.0**, è prevedibile che nei primi mesi di quest'anno si assisterà ad **una corsa all'accaparramento**

REGOLAMENTO PUBBLICITÀ 2016

ISSN 1124-6462

TECNOLOGIE
LA SCOSSA
DELL'INNOVAZIONE
Pagina 42

SOSTENIBILITÀ
UN MARE
DI OPPORTUNITÀ
Pagina 45

REAL ESTATE
PROLOGIS: SGUARDO
SEMPRE AMANTI
Pagina 76

#2
MILIEU
WORLD

PROTAGONISTI, IDEE E SOLUZIONI PER LA SUPPLY CHAIN

IL GIORNALE DELLA LOGISTICA

RADIOGRAFIA DI UN COMPARTO ESSENZIALE
CHE PROGREDISCE AFFRONTANDO LE SFIDE POSTE
DA UN CONTESTO DI COMPLESSITÀ CRESCENTE

IL MAGAZZINO DEL MESE

**UN PASSO
NEL FUTURO**
Un impianto in cui tutti i flussi sono
integrati e gestiti grazie a un ecosistema
di automazione calibrato a esigenze
di efficienza e sicurezza
Pagina 68

LOGISTICA IMMOBILIARE
TUTTE LE NEWS DAL MONDO
REAL ESTATE
Pagina 71

**COME STA
LA LOGISTICA
DELLA SALUTE?**
Pagina 40

DRITTI AL CENTRO
IL DOMANI È GIÀ QUI
OMRON: l'evoluzione
dell'automazione
Pagina 40

QUATTRO CHIACCHIERE CON
Filippo Salis, SIME
**PENSARE
E SVILUPPARE UNA
NUOVA LOGISTICA**
Pagina 21

La soluzione **più veloce**
per il **trasporto del tuo business.**

Palletways - trasportiamo i tuoi pallet anche in tempo.

Palletways
We deliver
www.palletways.com

Foto: Reuters/Spa - Spedizioni in abbonamento (art. 1 - 31, 2020/2021) (art. 1, 31/07/2001) n. 49 art. 1, comma 1, 10/08. In caso di mancato receipt (ritorno al mittente) che si ripresenta a pagina 10, inviare a: SP

Software

BRN con Stesi nel primo villaggio in Italia dedicato alla bici

BRN, primo distributore in Italia di ricambi e accessori per bici, riesce a ottimizzare gli spazi e a garantire un considerevole risparmio in termini di risorse e tempi operativi adottando il WMS Silwa di Stesi, installato sulla Piattaforma I-LOG di Toyota Material Handling Italia. La lunga esperienza di Stesi in termini di software, unita alle avanzate tecnologie di movimentazione di Toyota, consentono di offrire soluzioni complete 'end-to-end' integrate per la gestione della logistica e della produzione, in grado di ottimizzare l'intero sistema logistico produttivo. Per BRN, Stesi ha contribuito a rendere snello il funzionamento di una struttura logistica complessa e avanzata di 15.500 mq - con 10.000 codici prodotto - interamente gestita tramite l'innovativa piattaforma, modulare e scalabile, in grado di controllare e ottimizzare tutta la logistica di magazzino e i flussi produttivi. Attualmente sono attive più di quaranta installazioni di I-LOG con motore Silwa come supervisore di impianto. La struttura si trova a Forlimpopoli (FC), all'interno del primo villaggio in Italia dedicato al mondo della bici in un'area di 70.000 mq.

Utente
Password
Login
Dimenticato la password?

Novità

[Indicare la sintesi delle news](#)

Diventare Partner di Stesi: un'opportunità strategica per la crescita e l'innovazione digitale

19/03/2025

Nel settore IT e della digitalizzazione aziendale, il valore di un'azienda non si misura solo attraverso la qualità delle sue soluzioni, ma anche dalla forza delle sue collaborazioni.

Il mercato richiede oggi un approccio sempre più integrato e strategico, dove la capacità di fare rete diventa fondamentale per offrire ai clienti strumenti innovativi e performanti. Proprio per questo, in Stesi abbiamo sviluppato un Programma Partner che offre a system integrator, rivenditori, software house e consulenti l'opportunità di espandere il proprio business e accedere a un ecosistema tecnologico all'avanguardia. D'altronde, in un contesto in cui la digitalizzazione è ormai una necessità – ma in cui molte imprese faticano ancora a compiere questo passo – la collaborazione tra aziende diventa la chiave per accelerare il cambiamento e rispondere alle nuove sfide del mercato.

Ma perché la collaborazione nel settore IT è così strategica e quali vantaggi offre il Programma Partner di Stesi? Scopriamoli insieme ad Enzo Cancian, CEO ed HR di Stesi, come questa sinergia possa rappresentare un vantaggio competitivo concreto e perché entrare nel network Stesi può fare la differenza per il tuo business.

Il settore IT in crescita: un'opportunità da cogliere

«Il mercato dell'Information Technology sta attraversando un periodo di forte crescita» specifica Enzo Cancian, «trainato dalla crescente domanda di digitalizzazione e automazione dei processi aziendali». Secondo l'[Aspeni Report 2025](#), il settore ICT business ha infatti registrato un incremento del +4,1% nel 2024, con un valore complessivo di 42,4 miliardi di euro, e si prevede un'ulteriore crescita del +4,6% entro il 2025.

Alla base di questa espansione, troviamo l'adozione di tecnologie avanzate come l'intelligenza artificiale, l'automazione dei processi, il cloud computing e le soluzioni IoT, che stanno trasformando profondamente il modo in cui le aziende operano e competono.

Tuttavia, non tutte le imprese sono riuscite a tenere il passo con questa rivoluzione digitale. Secondo lo stesso Report, il 2,5% delle aziende italiane (circa 45.000) è ancora in una fase di completo digiuno digitale, una percentuale che, guardando al lato positivo, è in calo rispetto all'8,5% dell'anno precedente. Nonostante questo, una cosa è certa: ci sono ancora importanti sacche di resistenza alla digitalizzazione, soprattutto tra le microimprese, ma i segnali sono incoraggianti.

8 aziende su 10 dichiarano infatti di voler continuare a investire nel digitale, con il 25% che prevede di aumentare il budget dedicato alle nuove tecnologie. Un segnale importante, che conferma ancora una volta che le imprese italiane riconoscono l'importanza dell'innovazione, ma hanno bisogno di strumenti adeguati e partner affidabili per trasformare le loro strategie digitali in realtà.

La collaborazione come chiave per affrontare la digitalizzazione

Se da un lato le imprese sono consapevoli dell'importanza dell'innovazione, dall'altro molte di loro si scontrano con difficoltà concrete nell'adozione di nuove tecnologie. La mancanza di competenze interne, le problematiche di integrazione con i sistemi esistenti e la complessità delle soluzioni digitali sono solo alcune delle sfide più comuni.

«Ecco perché la collaborazione tra aziende è diventata un fattore strategico chiave» afferma Cancian. La competizione individuale sta lasciando spazio a modelli di cooperazione e partnership, in cui unire competenze e risorse permette di rispondere meglio alle richieste del mercato e di offrire ai clienti soluzioni più complete e performanti. «Secondo delle ricerche citate da Harvard Business Review» continua il CEO di Stesi, «oltre il 25% dei ricavi aziendali può derivare da alleanze strategiche». Le alleanze consentono l'accesso a mercati più ampi, a nuove tecnologie e aumentano la competitività grazie alla condivisione di know-how e ad una significativa mitigazione dei rischi.

Per Stesi, fare rete significa:

Superare le barriere tecnologiche: affidarsi a partner specializzati consente di integrare nuove soluzioni senza dover sviluppare tutto internamente.

Accedere a nuove opportunità di business: collaborare apre le porte a mercati più ampi e a clienti con esigenze sempre più complesse.

Velocizzare l'innovazione: condividere know-how e risorse aiuta a sviluppare soluzioni in modo più rapido ed efficace.

Garantire maggiore affidabilità ai clienti: offrire soluzioni integrate, supportate da più attori, aumenta stabilità e continuità operativa.

Nel settore IT, dove la tecnologia evolve rapidamente e le esigenze dei clienti cambiano con altrettanta velocità, nessuna azienda può permettersi di rimanere isolata. Le partnership strategiche rappresentano il futuro della crescita e dell'innovazione, trasformando la digitalizzazione da un obiettivo astratto a una realtà concreta e sostenibile.

Il programma partner di Stesi: un ecosistema di innovazione e crescita

Il Programma Partner di Stesi è un'iniziativa pensata per system integrator, rivenditori, software house e consulenti che vogliono ampliare il proprio business e accedere a tecnologie avanzate per supportare al meglio i propri clienti.

Per Cancian, entrare a far parte di questo ecosistema significa poter contare su un network consolidato e su un supporto strategico in ogni fase della collaborazione. Stesi, con oltre 25 anni di esperienza nel settore, mette a disposizione dei suoi partner non solo soluzioni software innovative per la logistica e la produzione, ma anche un modello di cooperazione pensato per creare valore reciproco.

Il programma è strutturato in tre livelli di partnership, per adattarsi alle diverse esigenze di business:

Integratori: per chi desidera gestire in autonomia l'integrazione e l'implementazione delle soluzioni Stesi, offrendo ai propri clienti un valore aggiunto e una maggiore personalizzazione.

Dealer: ideale per chi vuole concentrarsi sulla vendita delle soluzioni Stesi, potendo contare su un supporto tecnico e applicativo specializzato.

Promoter: pensato per chi ha un network consolidato e vuole segnalare i prodotti e i servizi Stesi ai clienti potenzialmente interessati.

Indipendentemente dal livello scelto, ogni partner può accedere a strumenti esclusivi, formazione dedicata e un'assistenza costante per garantire il successo delle implementazioni e massimizzare il valore delle soluzioni proposte.

Ma quali sono i vantaggi?

Enzo Cancian risponde: «Entrare a far parte del Programma Partner di Stesi significa molto più che accedere a soluzioni software avanzate. Si tratta di una vera e propria opportunità di crescita, grazie a un supporto strategico e tecnico pensato per valorizzare le reciproche competenze dei partner e ampliare le loro possibilità di business.»

Ecco i principali vantaggi della partnership:

- **Innovazione continua:** il settore IT evolve rapidamente e rimanere aggiornati è fondamentale. Stesi investe costantemente in ricerca e sviluppo per offrire soluzioni all'avanguardia, capaci di anticipare le esigenze del mercato e rispondere alle sfide della digitalizzazione.
- **Ampiezza dell'offerta:** grazie a una gamma completa di soluzioni per la gestione della supply chain e l'ottimizzazione dei flussi produttivi, i partner possono ampliare il loro portfolio e offrire ai clienti strumenti digitali altamente performanti.
- **Supporto tecnico e applicativo:** non sarai mai solo: i partner possono contare su un team di esperti per l'assistenza tecnica pre e post-vendita, garantendo implementazioni efficaci e un servizio sempre affidabile.
- **Marketing e lead generation:** Stesi supporta i partner non solo dal punto di vista tecnologico, ma anche con **strategie di marketing dedicate**. Dalla generazione di lead alla fidelizzazione dei clienti, ogni partner può beneficiare di strumenti di promozione su misura per far crescere il proprio business.
- **Accesso agli incentivi Industria 5.0:** digitalizzazione e transizione tecnologica sono al centro delle agevolazioni fiscali italiane. I partner possono contare su un team di consulenti per individuare opportunità di finanziamento e incentivi utili a supportare gli investimenti dei clienti.
- **Sviluppo di nuove opportunità di mercato:** grazie al network Stesi, i partner possono accedere a nuovi mercati, intercettare esigenze specifiche e proporre soluzioni innovative con un alto valore aggiunto.
- **Stabilità e solidità finanziaria:** Stesi è un'azienda con una lunga storia di successi e investimenti costanti. La sua solidità finanziaria garantisce ai partner un ambiente sicuro e affidabile in cui sviluppare collaborazioni di lungo termine.

Conclusioni: costruire il futuro insieme

Come abbiamo visto fin qui con Enzo Cancian, unirsi al Programma Partner di Stesi significa collaborare con un'azienda che punta sulla qualità, sull'innovazione e sulla crescita condivisa. Che tu sia un system integrator, un rivenditore o un consulente, questa partnership rappresenta una vera e propria occasione per espandere il tuo business e offrire ai tuoi clienti le migliori soluzioni per la digitalizzazione.

Sei pronto a fare il prossimo passo? Scopri di più sul Programma Partner di Stesi e [unisciti al nostro network di innovatori](#)



07 Marzo 2025 Imprese Innovazione

Stesi srl: la collaborazione nell'IT è la chiave per costruire valore e creare nuove opportunità

Stesi offre un Programma Partner strutturato su tre livelli per system integrator, rivenditori, software house e consulenti.

Comunicato stampa



Una delle chiavi del successo di **Stesi** – solution provider che accompagna le imprese nella riprogettazione delle attività logistiche e produttive attraverso una consulenza competente e soluzioni software innovative e affidabili – è la capacità di fare squadra, sia all'interno dell'azienda che all'esterno, attraverso la collaborazione con realtà altrettanto desiderose di valorizzare le proprie eccellenze e offrire ai clienti degli efficaci strumenti digitali con cui affrontare con successo le sfide del mercato. Unirsi a Stesi significa entrare in un ecosistema innovativo e proiettato verso il futuro, fondato su competenze qualificate e soluzioni tecnologiche avanzate.

In un settore IT in forte espansione (che secondo Assintel registrerà una crescita del **+4,6% entro il 2025**, per un valore di **44,3 miliardi di euro**), costruire relazioni strategiche diventa sempre più importante perché significa rispondere in modo proattivo alle richieste della digitalizzazione e creare valore condiviso.

La crescita è alimentata dall'accelerazione della trasformazione digitale in tutti i settori, con l'**Industria 5.0** che gioca un ruolo cruciale nell'integrazione delle nuove tecnologie per ottimizzare i processi aziendali. Tuttavia, un numero significativo di piccole imprese è ancora fortemente in ritardo: secondo l'associazione nazionale delle imprese ICT, attualmente **l'8,5% delle aziende italiane** (circa 130.000) si trova, infatti, in una condizione di **"completo digiuno digitale"**. Fortunatamente, **8 imprese su 10 intendono continuare a investire nel digitale** e il **29% prevede di incrementare tali investimenti**. In questo contesto, diventare partner di Stesi significa acquisire gli strumenti adatti per **garantirsi un accesso privilegiato a nuovi mercati e nuove tecnologie emergenti**, preparandosi a rispondere rapidamente alla crescente domanda di digitalizzazione che le aziende non possono più permettersi di ignorare dovendo invece dotarsi di soluzioni vincenti per ridisegnare i propri modelli di business, investire nell'automazione e garantire una business continuity.

Attiva nel mercato dal 1996, pioniera nel settore della logistica e della produzione ottimizzata, Stesi è socio fondatore e partner tecnologico di Humason, software house specializzata nell'automazione dei processi aziendali attraverso l'utilizzo di Robotic Process Automation (RPA) e Intelligenza Artificiale (AI). La sua piattaforma proprietaria e modulare Silwa, che combina in un unico sistema le funzionalità dei sistemi WMS e MES (controllando e ottimizzando tutta la logistica di magazzino e i flussi logistici) ha contribuito a far entrare Stesi tra i 70 fornitori di software di Warehouse Logistics, portale del Fraunhofer Institute di Dortmund, il più importante istituto logistico di ricerca e sviluppo applicato in Europa. Eccellenza tra le eccellenze. Ancora, Stesi Srl è Preferred Partner di Toyota Material Handling Italia, leader mondiale nella realizzazione di sistemi supply chain integrati, che ha affidato a Stesi la realizzazione del supervisore di impianto in più di 50 installazioni dislocate su tutto il territorio nazionale.

L'azienda trevigiana dispone di un **Programma Partner** rivolto a system integrator, rivenditori, software house e consulenti, un piano di collaborazione studiato appositamente per valorizzare i rispettivi punti di forza, creare nuove opportunità e fornire ai clienti gli strumenti digitali per competere sul mercato. Il sistema di affiliazione Stesi, composto da ben 3 livelli - **Integrator** (che consente di gestire in autonomia l'integrazione e l'implementazione dei prodotti Stesi ai clienti del partner, massimizzandone la value proposition aziendale), **Dealer** (che consente di rivendere ai propri clienti le soluzioni Stesi potendo contare sul supporto tecnico e applicativo di quest'ultima) e **Promoter** (per chi intende segnalare i prodotti e servizi di Stesi ai clienti che potrebbero essere interessati), si adatta a qualunque modello di business.

Stesi offre un'ampia gamma di soluzioni integrate per l'ottimizzazione dei flussi logistici di magazzino e di produzione per rispondere in modo proattivo alle necessità dei clienti, anticipandone le esigenze e costruendo relazioni di valore e durature. Collaborare con Stesi significa non essere mai soli, dalla strategia alla vendita, perché l'azienda accompagna le soluzioni fornite a un **supporto marketing e comunicazione** altamente qualificato (dalla pianificazione delle campagne alla generazione di lead, fino alla fidelizzazione dei clienti acquisiti), fornisce un **supporto tecnico** pre-vendita puntuale e professionale, **assistenza applicativa** e **supporto nell'individuazione di opportunità e incentivi** (Industria 5.0) previsti dalla normativa italiana per le imprese che desiderano investire nella digitalizzazione e nell'efficienza energetica.

Un altro aspetto non trascurabile è la **solidità finanziaria** che caratterizza l'azienda: la sua stabilità e gli investimenti costanti offrono tutta la tranquillità di collaborare con un Partner che investe nel lungo termine e che sostiene la crescita continua attraverso strategie industriali mirate.

Stesi punta sulle partnership per condividere il know-how e creare più valore.

Costruire valore con il Partner program di Stesi

Il Partner program di Stesi offre a system integrator, rivenditori e software house un'opportunità di collaborazione strategica per affrontare le sfide della digitalizzazione e ottimizzare i processi aziendali.

📅 7 Marzo 2025

di Mercedes Oledieu

🕒 Tempo di lettura 3 min.



La digitalizzazione sta ridefinendo il panorama industriale, con un impatto significativo sulla logistica e sulla gestione della produzione. La crescita del settore IT in Italia - che, secondo Assintel, registrerà una crescita del +4,6% entro il 2025, per un valore di 44,3 miliardi di euro - riflette una spinta sempre più forte verso l'adozione di soluzioni avanzate per migliorare efficienza e competitività.

In questo scenario, le aziende non possono più limitarsi ad aggiornare i propri sistemi: serve una visione strategica che permetta di integrare nuove tecnologie e creare un ecosistema di competenze condivise. **Stesi**, solution provider trevigiano che accompagna le imprese nella riprogettazione delle attività logistiche e produttive attraverso una consulenza competente e soluzioni software innovative e affidabili, ha sviluppato un **Partner program** rivolto a system integrator, rivenditori, software house e consulenti con l'obiettivo di costruire collaborazioni di valore e favorire l'adozione di strumenti digitali in grado di rispondere alle esigenze di un mercato sempre più complesso.

Un approccio collaborativo per affrontare le sfide della digitalizzazione

L'evoluzione della logistica e della produzione industriale richiede soluzioni in grado di connettere sistemi diversi, gestire dati in tempo reale e garantire continuità operativa. Le tecnologie legate all'**Industria 5.0** stanno accelerando questa trasformazione, ma molte imprese, soprattutto di piccole dimensioni, devono ancora colmare il divario digitale. Secondo l'associazione nazionale delle imprese ICT, attualmente **l'8,5% delle aziende italiane** (circa 130.000) si trova, infatti, in una condizione di "completo digiuno digitale" si trovano ancora in una condizione di "completo digiuno digitale". Fortunatamente, **8 imprese su 10 intendono continuare a investire nel digitale** e il **29% prevede di incrementare tali investimenti**.

Il Partner Program di Stesi nasce per supportare le aziende nell'affrontare questa evoluzione, offrendo un modello di collaborazione strutturato su tre livelli:

- **Integrator:** che consente di gestire in autonomia l'integrazione e l'implementazione dei prodotti Stesi ai clienti del partner, massimizzandone la value proposition aziendale
- **Dealer:** che consente di rivendere ai propri clienti le soluzioni Stesi potendo contare sul supporto tecnico e applicativo di quest'ultima
- **Promoter:** per chi intende segnalare i prodotti e servizi di Stesi ai clienti che potrebbero essere interessati.

Questa struttura consente di adattare la partnership a diversi modelli di business, garantendo flessibilità e opportunità di crescita.

Tecnologia e competenze per un ecosistema integrato

Stesi si distingue per l'adozione di un approccio orientato all'integrazione tra software di gestione logistica e automazione industriale. La sua piattaforma modulare **Sitwa** combina in un unico sistema le funzionalità **WMS (Warehouse Management System)** e **MES (Manufacturing Execution System)**, permettendo di monitorare e ottimizzare flussi di magazzino e processi produttivi.

La qualità delle soluzioni sviluppate ha portato Stesi a essere riconosciuta tra i **70 fornitori di software di Warehouse Logistics** selezionati dal **Fraunhofer Institute di Dortmund**, uno dei più importanti centri di ricerca europei nel settore logistico. Inoltre, l'azienda è **Preferred Partner di Toyota Material Handling Italia**, con oltre 50 installazioni attive sul territorio nazionale.

La solidità finanziaria e la costante propensione agli investimenti garantiscono ai partner un ambiente affidabile, in cui poter sviluppare progetti innovativi con la certezza di collaborare con un'azienda orientata alla crescita di lungo periodo.

Stesi Partner program

Un altro aspetto centrale del Partner program è il supporto che Stesi fornisce lungo tutto il ciclo di collaborazione. Oltre a un'assistenza tecnica specializzata, i partner possono contare su risorse dedicate per la pianificazione di **campagne marketing, lead generation e strategie di fidelizzazione clienti**.

Lazienda offre inoltre un servizio di consulenza per l'accesso agli incentivi legati alla **digitalizzazione e all'efficienza energetica**, con particolare attenzione alle opportunità offerte dal programma **Industria 5.0**.

Costruire partnership strategiche non significa solo condividere tecnologie, ma anche competenze e know-how. Il Partner program di Stesi si inserisce in questa logica, con l'obiettivo di creare un ecosistema in cui innovazione e collaborazione siano i pilastri per affrontare le nuove sfide della trasformazione digitale.

channelcity [HOME](#) [VENDOR](#) [DISTRIBUTORI](#) [EVENTI & FORMAZIONE](#)

[L'opinione](#) [Programmi di Canale](#) [Video](#) [Prodotti](#) [Tecnologie & Trend](#) [Partner Zone](#)

ITALIAN PROJECT AWARDS 2024 il premio dedicato ai progetti più innovativi del 2024

[Home](#) / [news](#) / notizia

Stesi cerca nuovi partner per creare più valore

[Redazione ChannelCity](#) 05-03-2025

In Italia si registrano bassi indici di digitalizzazione: 8,5% delle aziende in "digiuno digitale". Otto imprese su 10 però intendono continuare a investire nel digitale e il 29% prevede di incrementare tali investimenti. In questo contesto, diventare partner di Stesi significa acquisire gli strumenti adatti per garantirsi un accesso privilegiato a nuovi mercati e nuove tecnologie emergenti.



Una delle chiavi del successo di **Stesi** – **solution provider** che accompagna le imprese nella **riprogettazione delle attività logistiche e produttive** attraverso una **consulenza competente e soluzioni software innovative e affidabili** – è la **capacità di fare squadra**, sia **all'interno** dell'azienda che **all'esterno**, attraverso la collaborazione con realtà altrettanto interessate a **valorizzare le proprie eccellenze** e offrire ai clienti degli efficaci **strumenti digitali** con cui affrontare con successo le sfide del mercato. Unirsi a Stesi significa entrare in un **ecosistema innovativo e proiettato verso il futuro**, fondato su competenze qualificate e soluzioni tecnologiche avanzate.

In un **settore IT in forte espansione** (che secondo Assintel registrerà una crescita del **+4,6% entro il 2025**, per un valore di **44,3 miliardi di euro**), stabilire **relazioni strategiche** diventa sempre più importante perché significa rispondere in modo proattivo alle richieste della digitalizzazione e creare valore condiviso.

La crescita è alimentata dall'**accelerazione della trasformazione digitale** in tutti i settori, con l'**Industria 5.0** che gioca un ruolo cruciale nell'**integrazione delle nuove tecnologie** per ottimizzare i processi aziendali. Tuttavia, un numero significativo di **piccole imprese è ancora fortemente in ritardo**: secondo l'associazione nazionale delle imprese ICT, attualmente **l'8,5% delle aziende italiane** (circa 130.000) si trova, infatti, in una condizione di "**completo digiuno digitale**". Fortunatamente, **8 imprese su 10 intendono continuare a investire nel digitale** e il **29% prevede di incrementare tali investimenti**.

In questo contesto, **diventare partner di Stesi** significa acquisire gli strumenti adatti per **garantirsi un accesso privilegiato a nuovi mercati e nuove tecnologie emergenti**, preparandosi a **rispondere rapidamente alla crescente domanda di digitalizzazione** che le aziende non possono più permettersi di ignorare dovendo invece dotarsi di soluzioni vincenti per ridisegnare i propri modelli di business, investire nell'automazione e garantire una business continuity.



Stefano Cudicio, Presidente di Stesi

Attiva nel mercato dal 1996, **pioniera nel settore della logistica e della produzione ottimizzata**, Stesi è socio fondatore e partner tecnologico di **Humason, software house** specializzata nell'automazione dei processi aziendali attraverso l'utilizzo di Robotic Process Automation (**RPA**) e Intelligenza Artificiale (**AI**).

La sua **piattaforma proprietaria e modulare Silwa**, che combina **in un unico sistema le funzionalità dei sistemi WMS e MES** (controllando e ottimizzando tutta la logistica di magazzino e i flussi logistici) ha contribuito a far entrare Stesi tra i 70 fornitori di software di Warehouse Logistics, portale del Fraunhofer Institute di Dortmund, il più importante istituto logistico di ricerca e sviluppo applicato in Europa. Eccellenza tra le eccellenze. Ancora, Stesi Srl è Preferred Partner di Toyota Material Handling Italia, leader mondiale nella realizzazione di sistemi supply chain integrati, che ha affidato a Stesi la realizzazione del supervisore di impianto in più di 50 installazioni dislocate su tutto il territorio nazionale.

Dentro il Partner Program

L'azienda trevigiana dispone di un **Programma Partner** rivolto a **system integrator, rivenditori, software house e consulenti**, un **piano di collaborazione** studiato per valorizzare i rispettivi punti di forza, creare nuove opportunità e fornire ai clienti gli strumenti digitali per competere sul mercato.

Il sistema di affiliazione Stesi, composto da tre livelli – **Integrator** (che consente di gestire in autonomia l'integrazione e l'implementazione dei prodotti Stesi ai clienti del partner, massimizzandone la value proposition aziendale), **Dealer** (che consente di rivendere ai propri clienti le soluzioni Stesi potendo contare sul supporto tecnico e applicativo di quest'ultima) e **Promoter** (per chi intende segnalare i prodotti e servizi di Stesi ai clienti che potrebbero essere interessati), si adatta a qualunque modello di business.

Stesi offre un'ampia gamma di soluzioni integrate per l'**ottimizzazione dei flussi logistici di magazzino e di produzione** per rispondere in modo proattivo alle necessità dei clienti, anticipandone le esigenze e costruendo relazioni di valore e durature. Collaborare con Stesi significa non essere mai soli, dalla strategia alla vendita, perché l'azienda accompagna le soluzioni fornite a un **supporto marketing e comunicazione** altamente qualificato (dalla pianificazione delle campagne alla generazione di lead, fino alla fidelizzazione dei clienti acquisiti), fornisce un **supporto tecnico** pre-vendita puntuale e professionale, **assistenza applicativa** e **supporto nell'individuazione di opportunità e incentivi** (Industria 5.0) previsti dalla normativa italiana per le imprese che desiderano investire nella digitalizzazione e nell'efficienza energetica.

Un altro aspetto non trascurabile è la **solidità finanziaria** che caratterizza l'azienda: la sua stabilità e gli investimenti costanti offrono tutta la tranquillità di collaborare con un Partner che investe nel lungo termine e che sostiene la crescita continua attraverso strategie industriali mirate.



ULTIMA ORA VEICOLI LOGISTICA EVENTI CONSTRUCTION LEGGI E NORMATIVE INFRASTRUTTURE ASSOCIAZIONI AFTERMARKET BLOG

Home » Logistica » Logistica: BRN è il primo villaggio in Italia dedicato al mondo della...



Anche il mondo della bici si affida alla logistica avanzata. Accade da BRN, a Forlimpopoli, in un'area di 70.000 metri quadrati dedicati alle biciclette, con oltre 15.000 metri occupati da magazzini di vario tipo.

BRN, primo distributore in Italia di ricambi e accessori per bici, riesce a ottimizzare gli spazi e a garantire un considerevole risparmio in termini di risorse e tempi operativi adottando il **WMS Silwa di Stesi**, installato sulla Piattaforma I-LOG di Toyota Materia Handling Italia. La lunga esperienza di Stesi in termini di software, unita alle avanzate tecnologie di movimentazione di Toyota, consentono infatti di offrire soluzioni complete 'end-to-end' integrate per la gestione della logistica e della produzione, in grado di ottimizzare l'intero sistema logistico produttivo, inclusi i sottosistemi già attivi.

La **trevigiana Stesi** è una dinamica Software Factory che accompagna le imprese nella progettazione delle attività logistiche mediante la piattaforma proprietaria Silwa. Negli anni, si è avvicinata con successo a innumerevoli contesti operativi, dall'alimentare alla meccanica, dall'arredamento alla domotica, analizzando di volta in volta le esigenze del singolo cliente per fornire sempre la soluzione più adatta a soddisfarne obiettivi e aspettative. Per BRN, ha contribuito a rendere snello e ineccepibile il funzionamento di una struttura logistica complessa e avanzata di 15.500 m² – con 10.000 codici prodotto – interamente gestita tramite l'innovativa piattaforma, modulare e scalabile, in grado di controllare e ottimizzare tutta la logistica di magazzino e i flussi produttivi. Attualmente sono attive più di quaranta installazioni di I-LOG con motore Silwa come supervisore di impianto, soluzione utilizzata con successo anche dalla piattaforma messa a disposizione di BRN.

La struttura si trova a Forlimpopoli (FC), all'interno del primo villaggio in Italia dedicato al *mondo della bici* in un'area di 70.000 m² ottenuta bonificando un'ex-*area industriale abbandonata da oltre 20 anni*. Un progetto di *rigenerazione urbana pubblico-privato* in cui si celebrano la sostenibilità, la mobilità dolce e lo sport, e si incentivano stili di vita salutari. Le attrazioni includono 6 differenti tracciati adatti ai *ciclisti di tutte le età*: la pista di educazione stradale, la mini pump junior, una pump track Kids e una pump track (che, insieme, con i loro 3.200 m² costituiscono la più vasta area pump track in Italia), un percorso di dirt jumps e un tracciato XC/MTB.

Dal punto di vista ambientale, BRN ha implementato le aree verdi con 600 nuovi alberi e sviluppato un percorso ciclopedonale di quasi 2 km lineari integrato e collegato alla rete ciclabile del *comune di Forlimpopoli*. Il **BRN Village** è inoltre dotato di un impianto fotovoltaico da 200 kW che soddisfa l'intero fabbisogno energetico dell'azienda e del parco, garantendo un volume di mancate emissioni nell'atmosfera superiore alle 87 tonnellate annue.

L'**adozione di I-Log** consente a BRN di gestire in modo efficiente, immediato e agevole l'intero impianto, che comprende:



- magazzini a basi mobili
- un'ampia area di stoccaggio a terra per materiali voluminosi
- 13 magazzini verticali con baie di carico e scarico separate su due piani (che occupano solo 600 m² di superficie grazie allo sfruttamento dello spazio verticale)
- 3 blocchi "put to light" per il picking, con un totale di 120 ubicazioni
- un sistema di rulliere per il trasporto delle cassette provenienti dalle zone "put to light" e per i materiali voluminosi
- 40 isole di imballo collegate alle rulliere
- sistemi di movimentazione automatica "merce verso uomo" per le isole di imballo, interfacciati con i sistemi informativi dei vari corrieri per semplificare l'etichettatura e lo smistamento presso gli hub logistici.

Un concreto esempio di sistemi di intralogistica e soluzioni IT per la movimentazione e stoccaggio, quello di BRN Village, realtà che – grazie alle applicazioni personalizzate di **Toyota Material Handling Italia** – è arrivata a trasformare il magazzino in un hub moderno, in grado di migliorare la produttività e ottimizzare i processi.

Integrando i sistemi di movimentazione automatici e semi-automatici con il sistema informativo di Stesi e tramite il modulo Silwa Carrier (che stampa le etichette e si interfaccia direttamente con i principali spedizionieri) sono stati, infatti, automatizzati i flussi logistici (con spazio di stoccaggio e tempi di evasione ridotti), oltre a conseguire una gestione del magazzino moderna con tecnologie avanzate (come basi mobili e magazzini compattabili), maggiore efficienza nella gestione degli ordini e delle spedizioni (con integrazione diretta ai sistemi di etichettatura dei corrieri) e la riduzione del lavoro manuale senza perdere posti di lavoro (il numero di dipendenti è aumentato di circa il 10% e sono stati riassegnati a compiti a maggior valore aggiunto).



*"Il progetto BRN Village ci ha entusiasmato per il suo valore sociale, ambientale e gestionale" ha affermato **Alessio Pavan**, Operation Director di **Stesi Srl**. "Si è rivelato un progetto complesso quanto gratificante, che si è dimostrato determinante per l'ottimizzazione di movimentazioni e aree logistiche. Con questo progetto abbiamo messo in essere la quintessenza del magazzino moderno".*

*"Un incontro fortunato quello con Stesi, che ci ha guidati passo passo in tutto il processo di riqualificazione" conferma **Paolo Pedrizza**, Responsabile del Marketing Strategico di BRN. "Con il software WMS, in un anno siamo riusciti a raddoppiare la nostra capacità di evasione degli ordini e l'efficienza logistica grazie all'automatizzazione delle singole procedure, ottenendo un'impeccabile interconnessione di tutte le automazioni presenti, sotto una regia coordinata di tutti i processi logistici. Siamo particolarmente soddisfatti di esserci rivolti a Stesi anche perché si è rivelato un interlocutore attento e sollecito, orientato a capire davvero le richieste presentate e a trovare rapidamente una soluzione in grado di soddisfarle".*