

Il Cedi Sisa Centro Nord è uno dei 4 Centri Distributivi appartenenti all'insegna Sisa Spa, il gruppo della DO che oggi chiude il 2011 con un fatturato di 3.401 mio di euro e con 1.727 punti di vendita, impiegando circa 9500 addetti.

Dalla sede di Grisignano di Zocco (VI), Questo Cedi serve tredici regioni (Abruzzo, Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia, Lazio, Liguria, Lombardia, Marche, Molise, Piemonte, Toscana, Trentino Alto Adige, Umbria e Veneto), insieme alle altre due piattaforme di proprietà – tra le più attrezzate del Centro e Nord Italia – a S. Palomba (ROMA) e Mosciano (TE).

Strutture che si estendono complessivamente su quasi 60.000 mq occupando 520 addetti per la movimentazione di magazzino e per la gestione servizi servendo una rete di vendita di oltre 837 supermercati capaci di ottenere un fatturato che dal 1991 ad oggi è passato da 2,5 a oltre 800 mio di euro.

Una crescita costante, determinata dalla forte coesione dei soci, unita a eccellenti competenze manageriali che hanno contribuito a performare sempre di più e meglio i moltissimi pdv grazie a un modello di governance basato su una leadership riconosciuta da tutti, capace di creare sia una forte coesione sociale, sia una rilevante capacità di proiezione strategica.

Da qui nasce una politica commerciale volta a affrontare il mercato personalizzando l'approccio ai diversi canali e alle loro esigenze. IperSisa, Sisa Superstore, Sisa (supermercati), Issimo (superette), Negozio Italia (minimercati) e Quick (totalselfmarket): ogni singola strategia organizzativa è personalizzata rispetto alla propria area di competenza.

Il Centro Distributivo di Grisignano, inoltre, si è assunto il compito di pilot nei confronti dell'intero sistema Sisa. Qui viene fatta la sperimentazione, a partire dalle strategie aziendali, che hanno poi importanti riflessi nel commerciale, nel marketing e nell'ICT a livello nazionale.

Da qui gli assortimenti vengono continuamente aggiornati in funzione di trend e analisi delle vendite, tenendo non solo conto delle relazioni con i fornitori, ma anche e soprattutto dei bisogni dei consumatori e degli obiettivi riferiti alle diverse famiglie merceologiche.

Vengono, tra l'altro, massificati i piani promozionali nazionali fortemente competitivi, dovuti anche al forte presidio regionale. Molte e diverse le attività strategiche all'interno delle quali poter fare un confronto omogeneo con i competitor in termini di prezzi e di attività di marketing e di loyalty.

Ancora, sempre nell'ottica di garantire business continuity, il Cedi ha da poco realizzato un unico e più snello collegamento dati ad intranet in fibra MPLS tra la sede centrale e le sue unità logistiche.

Il collegamento MPSL (Multi Protocol Label Switching) permette di instradare flussi di informazioni mantenendo un controllo unico e diretto sul traffico dati, garantendo così grande flessibilità alla rete e alte performance di utilizzo. Usufruisce poi di una maggior sicurezza perché costruito su rete privata del Cedi: in questo modo le linee sono costantemente monitorate e il backup risulta immediato e automatico in caso di guasti.

Nello specifico, l'attuale infrastruttura IT del Cedi gestisce servizi di tipo gestionale, intranet, mail server, business intelligence, client e permette una più semplice manutenzione dei sistemi informativi.

Quello del Cedi SISA Centro Nord è quindi un know how specializzato, in continua crescita, che si avvantaggia anche della compattezza e della partecipazione dei soci e dell'indiscusso valore di migliaia di occupati (impiegati, magazzinieri, tecnici, addetti alle vendite ecc.): elemento fondamentale di quel "gioco di squadra" tipico delle storie aziendali di successo.

Un vero e proprio centro servizi del core business distributivo, un alleato fondamentale nella filiera logistica che basa il proprio agire su principi come qualità, innovazione e professionalità.