



CASE STUDY:

L'innovazione passa dall'automazione dei processi



L'AZIENDA

Con oltre 35 anni di storia e sede a Modugno (BA), Diesel Levante fornisce servizi a oltre 6.000 clienti in più di 70 Paesi nel mondo. L'azienda si posiziona tra i leader europei nella rigenerazione e distribuzione di turbocompressori e ricambi turbo, pompe e iniettori diesel. Diesel Levante, da oltre 10 anni, è il Distributore Ufficiale in Italia del brand Jrone Turbocharger System, specializzato nella produzione, distribuzione e vendita di turbocompressori nuovi aftermarket e relativi componenti di alta qualità (certificati TUV e SGS) per un'ampia gamma di applicazioni: autovetture, veicoli commerciali, autocarri e autobus, mezzi industriali e movimento terra, settore agricolo e nautica.

Tutti i prodotti ricondizionati vengono rigenerati mediante procedure ecosostenibili e sono revisionati da personale specializzato, attraverso laboratori all'avanguardia e attrezzature altamente tecnologiche, il tutto abbinato a spaziosi magazzini. Efficienza e qualità del servizio sono garantite da uno staff qualificato e da una moderna struttura con sei unità automatizzate che gestiscono oltre 5.000 articoli ogni anno per un totale di 30.000 ordini.

Per ulteriori informazioni: www.dieselevante.eu



I vantaggi di DocuWare si estendono anche ai nostri clienti grazie a servizi più efficienti e risposte più rapide.

KATIA BUCCINO, RESPONSABILE AMMINISTRATIVO DI DIESEL LEVANTE



LA SFIDA

“L’innovazione – afferma Katia Buccino, Responsabile Amministrativo di Diesel Levante – è fondamentale per supportare la crescita costante della nostra azienda. Vogliamo stare al passo, sia per quanto riguarda i macchinari che i processi. In relazione a questo secondo aspetto, abbiamo deciso di innovare i flussi di lavoro con i quali gestiamo ordini, bolle, fatture e note credito. Questi processi erano basati su documenti cartacei, stipati in faldoni e archivi che ne rendevano difficile la ricerca e la gestione”.

I principali traguardi che l’azienda si poneva di raggiungere riguardavano:

- Eliminazione degli errori manuali
- Velocità dei processi grazie all’automazione
- Condivisione e archiviazione delle informazioni con la massima sicurezza e semplicità
- Recupero degli spazi destinati agli archivi cartacei
- Miglioramento dei servizi e del supporto ai clienti

LA SOLUZIONE

Diesel Levante si è quindi rivolta a Simar Tech, azienda di Bari - partner di canale di Ricoh Italia - che propone soluzioni tecnologiche in tutti gli ambiti dell’ICT.

Francesco Petrone, Digital Web Marketing di Diesel Levante, spiega: “Abbiamo condiviso la nostra esigenza con Simar Tech che è nostro fornitore da anni e insieme abbiamo cercato di capire quale soluzione potesse aiutarci a migliorare l’efficienza e a cogliere tutte le opportunità della digitalizzazione. DocuWare di Ricoh è stata la risposta”.

Diesel Levante ha apprezzato prima di tutto la possibilità di personalizzare la soluzione e le sue funzionalità sulla base della specificità dei propri workflow.

“In totale – aggiunge Francesco Petrone – gestiamo circa 20 workflow commerciali e amministrativi. Il flusso inizia con la creazione dell’ordine che viene integrato in DocuWare e inviato in automatico al reparto logistica che procede con la preparazione, il controllo e l’invio delle merci. Infine, il Customer Service genera la fattura dal gestionale, la archivia in DocuWare e il sistema invia automaticamente il documento al cliente”.



I VANTAGGI

Lavorando in sinergia con Ricoh Italia e Simar Tech, Diesel Levante ha introdotto significative innovazioni nel modo di lavorare ottenendo vantaggi che includono:

- Processi più rapidi, agili e integrati
- Maggiore efficienza
- Sicurezza e accuratezza di documenti e informazioni
- Disponibilità di una soluzione cloud-based, semplice da utilizzare
- Flessibilità e scalabilità
- Sostenibilità ambientale, grazie alla riduzione dei volumi cartacei
- Customer satisfaction

Katia Buccino conclude: "I vantaggi della soluzione si estendono anche ai nostri clienti grazie a servizi più efficienti e risposte più rapide. Molti si sono complimentati per l'innovazione introdotta che consente sia a noi che a loro di cogliere tutte le opportunità della trasformazione digitale".

In collaborazione con:



Abbiamo apprezzato molto la possibilità di personalizzare la soluzione e le sue funzionalità sulla base della specificità dei nostri workflow.

*FRANCESCO PETRONE
DIGITAL WEB MARKETING
DIESEL LEVANTE*



RICOH

Ricoh trasforma gli spazi di lavoro mediante tecnologie digitali e servizi innovativi che consentono alle persone di lavorare in modo più smart, ovunque si trovino.

Grazie a competenze e capacità organizzative maturate in oltre 85 anni di storia, Ricoh si pone come un'azienda leader in ambiti strategici quali i servizi digitali, la gestione delle informazioni e le soluzioni di stampa, supportando le imprese nella trasformazione digitale e nel miglioramento delle performance di business.

Con sede principale a Tokyo, il Gruppo Ricoh è presente in tutto il mondo con prodotti e servizi che aiutano le aziende di oltre 200 Paesi a lavorare in modo più efficiente e produttivo. Nell'anno fiscale conclusosi a marzo 2023 ha realizzato un fatturato complessivo di 2.134 miliardi di yen (circa 15,7 miliardi di dollari).

Per ulteriori informazioni, visitare il sito www.ricoh.it

RICOH
imagine. change.

www.ricoh.it

Dati e cifre riportati in questo depliant si riferiscono a casi specifici. Situazioni differenti possono produrre risultati diversi. Tutti i nomi di società, marchi, prodotti e servizi sono di proprietà e sono marchi registrati dei rispettivi titolari. Copyright © 2024 Ricoh Europe PLC. Tutti i diritti sono riservati. Questo depliant, inclusi i contenuti e /o l'impaginazione, non può essere modificato e /o adattato, copiato in tutto o in parte e/o inserito in altro materiale senza l'autorizzazione scritta di Ricoh Europe PLC.