Prestazioni evolute per la supply chain

Kfi, il partner che disegna soluzioni per "l'ultimo miglio" della logistica, inaugura nuovi fronti di sviluppo

Dal 1991 KFI è un'impresa di riferimento per le aziende dei settori produzione, logistica, distribuzione e retail. Grazie alla sua organizzazione strategica e funzionale, Kfi supporta nel tempo gli investimenti tecnologici dei clienti, fornendo loro soluzioni innovative operativamente eccellenti. "La nostra mission consiste nel rendere le soluzioni di industria 4.0 accessibili alle imprese della supply chain di qualsiasi dimensione, colmando il divario tra le moderne tecnologie di campo e le logiche di business, attraverso l'integrazione con i principali sistemi gestionali". Così esordisce Carlo Caserini, presidente dell'azienda di Binasco, che ci accoglie con Franco Ciani, direttore commerciale, Guido Madella, Bu manager consulting & solutions, e Antonino Lanza, strategy and corporate development.

Oltre all'headquarter di Binasco, Kfi conta una filiale a Pordenone, un ufficio tecnico-commerciale recentemente inaugurato a Casalecchio di Reno (Bologna), una società controllata al 100% a Bucarest e una rete commerciale internazionale.

Kfi, infatti, è una export company, in grande espansione soprattutto sul mercato nord e sud americano. Negli Usa, in particolare, dove il made in Italy tecnologico di Kfi è molto apprezzato, sono state recentemente stipulate partnership con imprese locali per essere ancora più vicini ai clienti statunitensi. Tramite i suoi software proprietari Kfi è in grado di coniugare le logiche di processo con le migliori tecnologie del settore: sistemi vocali, Pick to Light, Cobot Amr, dispositivi Aidc e soluzioni per la tracciabilità e la stampa. Ma quali sono le ultime novità di questa realtà italiana dalla vision lungimirante, la cui leadership di settore è riconosciuta su scala internazionale? "Con altre due imprese, abbiamo recentemente creato una società consortile, Fkm, grazie alla quale potremmo partecipare più agevolmente a bandi pubblici e privati e a procedure di assegnazione ad alto valore aggiunto. Sul fronte dell'evoluzione tecnologica, in quest'ultimo periodo ci siamo concentrati su nuove soluzioni per la gestione della forza lavoro ibrida, affiancando le aziende specializzate in Amr (Autonomous Mobile Robot) in particolare al servizio della Gdo".

Kfi propone le sue soluzioni integrate e composite a un settore - la supply chain - che soffre una marcata penuria di personale, accentuatasi nel periodo post pandemico, quando a fronte di un'enorme ascesa dell'e-commerce molte aziende si sono trovate a corto di manodopera specializzata. Tra le business unit che sono cresciute maggiormente nell'ultimo anno in Kfi spicca la Consulting & Solution Bu, focalizzata sulla progettazione e sullo sviluppo di progetti di efficientamento end-to-end basati sulla consulenza software e hardware. "All'interno di questa business unit operano due team: la prima si occupa dell'implementazione di soluzioni presso i clienti, la seconda - ed è questa la grande novità - della progettazione di piattaforme con una connotazione più standardizzata e non customizzata, applicabili a più clienti e casi d'uso".

Evolvendosi e adattando con flessibilità alle nuove esigenze dei mercati, Kfi punta a porre i propri clienti nelle condizioni ottimali per competere a livello globale e intraprendere percorsi di crescita sostenibili. Anche nell'ultimo periodo la rilevanza di Kfi sui mercati globali è stata notevole e, per far fronte alle crescenti richieste, la superficie operativa della sede è raddoppiata, raggiungendo i 3.500 metri quadri. "Oggi disponiamo di un nuovo magazzino, nuovi laboratori per la manutenzione e di un'area automazione per le soluzioni cobot e i sistemi di applicazione stampa e applica", conclude Caserini. ■

Negli Usa, dove il made in Italy tecnologico di Kfi è molto apprezzato, sono state recentemente stipulate partnership con imprese locali per essere ancora più vicini ai clienti statunitensi

IL SERVIZIO DI NOLEGGIO OPERATIVO

Kfi offre un servizio di noleggio operativo per effettuare investimenti tecnologici senza debito o capitale, con un costo ripartibile periodicamente. Il cliente si assicura l'utilizzo di una soluzione hardware, software e il servizio di assistenza tecnica, senza sostenere costi aggiuntivi e senza implementare nuove infrastrutture aziendali. Per le soluzioni applicative invece sono previste diverse modalità di utilizzo: Cloud, SaaS (Software as a Service) o pay per use, con una quota periodica fissa o variabile.

Il management di Kfi