

CASE STUDY

Unicoop Firenze e AKC: un rapporto win-win per passato, presente e futuro

Quando una relazione di fiducia porta
a risultati tangibili



Table of contents

- Da Toscocoop a Unicoop Firenze: un identikit che ha radici storiche
- 15 anni di progetti: dal Controllo di Gestione alla Predictive Analysis
- Un rapporto win-win
- Un futuro ancora in divenire con AKC a fianco



Da Toscooop a Unicoop Firenze: un identikit che ha radici storiche

Il nome "Unicoop Firenze" risale esattamente al 1972, quando la Toscooop, cooperativa attiva nel territorio fiorentino si unisce alla cooperativa operante nel territorio empoiese, dando vita a questa nuova ragione sociale. L'epicentro della nuova cooperativa fu ed è tutt'oggi la provincia di Firenze con una ottima presenza su tutti gli altri territori della Toscana.

Oggi, Unicoop Firenze con **105 punti vendita**, dedica un'attenzione particolare ai suoi soci e consumatori, investendo il proprio profitto per offrire prodotti e servizi alle migliori condizioni di mercato. Unicoop Firenze infine pone grande attenzione anche alle tematiche ambientali, contribuendo alla tutela dell'ambiente tramite finanziamenti di progetti a favore del riciclo e del risparmio energetico e privilegiando e promuovendo la vendita di prodotti locali.

Alcuni numeri per completare l'identikit:

105

punti vendita

2,4 miliardi €

fatturato

7.894

dipendenti

1 milione

soci

15 anni di progetti: dal Controllo di Gestione alla Predictive Analysis

AKC supporta Unicoop Firenze nei processi afferenti l'area Finance **da oltre 15 anni**. Tale rapporto si sviluppa seguendo l'impronta che ha caratterizzato l'evoluzione storica di AKC. In una fase iniziale infatti AKC supportava Unicoop Firenze in qualità di System Integrator; negli anni è diventato il partner consulenziale di Unicoop Firenze a tutti gli effetti. Durante questi anni sono stati implementati 7 progetti, alcuni della durata di anni, tra cui: Closing mensile, Budget Commerciale, Budget Costi, Business Plan, Pianificazione Finanziaria, Disclosure Management, Analisi processi contabili.

La relazione ha preso il via nell'area del Controllo di Gestione, fornendo una risposta applicativa sul tema delle **chiusure consuntive gestionali** e dei **processi di budgeting-planning-forecasting**.

Negli anni il legame si è consolidato: la fiducia reciproca e i risultati ottenuti hanno portato a instaurare una partnership che ha dato luogo nel 2020 ad una valutazione consulenziale di AKC anche sui processi contabili in essere, in ottica di ottimizzazione degli stessi.

La tipologia di progettualità gestita ha avuto evoluzioni durante tutto il periodo del rapporto. La complessità è aumentata di pari passo con la crescita del cliente, in particolare a fronte di determinati eventi:

- *incremento del numero di negozi da gestire*
- *acquisizione della società Doc Roma*
- *redazione dei conti economici mensili e di reparto fino al risultato netto di negozio*
- *aumento della complessità della logistica con l'apertura del centro carni*
- *introduzione del canale di vendita virtuale (e-commerce)*

Particolare attenzione è stata poi posta al cambio del sistema ERP. In questa circostanza AKC ha svolto inizialmente attività di consulenza, a salvaguardia della coerenza dei processi di business, e, successivamente, ha adeguato la configurazione del **sistema CPM** (CCH Tagetik) con il sottostante, con l'utilizzo dello stesso da parte di **240 utenti**.

Tra le collaborazioni intercorse tra Unicoop Firenze e AKC merita particolare attenzione quella riguardante la **Predictive Analysis** che ha l'obiettivo di ottenere proiezioni di vendita in base ai dati storici di incasso e all'impatto di determinate ipotesi e accadimenti.

Questa collaborazione ha portato alla **realizzazione**, in CCH Tagetik, **di un prototipo di modello predittivo e di un algoritmo di calcolo in area vendite** in modo da anticipare trend futuri grazie alla combinazione di una tecnologia emergente e del contributo congiunto di AKC e Unicoop Firenze.





“La collaborazione con AKC da sempre, è stata caratterizzata dal reciproco ascolto orientato alla realizzazione di processi e procedure flessibili, armoniche ma soprattutto gestibili autonomamente, nel rispetto delle evoluzioni e garantendo sempre rapidità di attuazione.”

Mario Cinelli

Responsabile area applicativa servizi

Un rapporto win-win

La collaborazione tra Unicoop Firenze e AKC deve essere inquadrata nell’ottica di un rapporto win-win, tipico di ogni partnership: Unicoop Firenze, infatti, ha potuto indirizzare le proprie scelte grazie al supporto di AKC che ha portato al tavolo la ventennale esperienza in contesti simili; AKC, invece, ha potuto consolidare le proprie competenze nel settore della GDO.

Un futuro ancora in divenire con AKC a fianco

Grazie al solido rapporto instaurato, la collaborazione tra Unicoop Firenze e AKC continuerà con nuove attività pianificate per i prossimi anni, riguardanti:

- *l’integrazione, negli attuali processi gestiti su CCH Tagetik, dei 29 Negozi di Coop Centro Italia (oltre ai 120 attualmente già gestiti)*
- *l’attivazione del processo di Predictive Analysis*
- *l’aggiunta della vista di Conto Economico per Operatore alla gestione immobiliare*
- *la Revisione del sistema premiante*
- *la Revisione del Business Plan*

Una relazione di fiducia porta, oltre che a risultati soddisfacenti, ad un contesto pro-attivo, capace di anticipare trend di mercato, grazie alla sinergia che si viene a formare tra consulenti e cliente in un ambiente familiare. Il Caso di Unicoop Firenze è emblematico in tal senso.

Se anche tu vuoi entrare in contatto con AKC e conoscerci, scrivici e prenota la tua call con un nostro esperto cliccando sul pulsante qui sotto:

PRENOTA LA TUA CALL

