

Per un'azienda Ecommerce quando è opportuno valutare l'esternalizzazione della gestione e del rapporto con i corrieri? Intervista a TDI

Abbiamo dialogato con Matteo Moretto, Country Manager Italia di **TDI**, azienda leader nello sviluppo di soluzioni dedicate alla gestione delle spedizioni multi-vettore.

TDI è Sponsor dell'evento **I partner delle aziende Ecommerce 2025**.

Ecommerce Italia - Pubblicato il: 2 Ottobre 2025

Condividi ➔



Per un'azienda Ecommerce quando è opportuno valutare l'esternalizzazione della gestione e del rapporto con i corrieri?

Il momento arriva quando il numero di spedizioni e di corrieri da gestire supera la capacità operativa interna. In questa fase, la gestione manuale diventa inefficiente: aumentano gli errori, i costi non sono più sotto controllo e le attività amministrative sottraggono tempo alle aree strategiche. L'esternalizzazione o l'adozione di strumenti dedicati consente di standardizzare i processi, ridurre il peso operativo e affrontare in modo strutturato temi come SLA, tracciabilità e costi accessori.

Come si può individuare il corriere più adatto per una spedizione specifica e quali criteri oggettivi andrebbero considerati nella scelta?

La scelta non può basarsi unicamente sul prezzo. I criteri da valutare includono i tempi medi di consegna, il tasso di consegna al primo tentativo, la gestione dei resi, la qualità del tracciamento, la copertura geografica e, naturalmente, la struttura dei costi reali (tariffe, supplementi, penali). A questi si aggiunge la capacità del corriere di integrarsi efficacemente con i sistemi aziendali: un fattore spesso sottovalutato, ma che incide molto sull'efficienza complessiva.

Quale è il ruolo di TDI sul mercato e quali sono le sue caratteristiche distintive?

TDI si colloca come attore tecnologico indipendente, con il compito di semplificare la relazione tra aziende mittenti e corrieri. La distintività non risiede nell'offrire servizi di trasporto, ma nel fornire strumenti che permettono di dialogare con più corrieri attraverso un'unica integrazione. Un altro aspetto rilevante è la gestione della manutenzione tecnica: le API e gli scambi EDI cambiano di frequente, e il fatto di poter delegare questo aggiornamento continuo rappresenta per le aziende un forte valore aggiunto in termini di stabilità e continuità operativa.

Qual è il cliente tipo che si rivolge a TDI e quali benefici concreti può ottenere dalle vostre soluzioni?

Si tratta in genere di aziende mittenti di medio-grandi dimensioni, spesso con una componente Ecommerce o distribuzione tradizionale, che spediscono volumi significativi tramite più corrieri. Ciò che queste realtà ricercano non è tanto "uno strumento in più", quanto un modello di efficienza: un unico collegamento tecnico per accedere a diversi partner logistici, riduzione delle attività manuali, maggiore trasparenza sui costi e reporting utile alle decisioni. Il beneficio percepito è la possibilità di governare un processo complesso senza doverlo appesantire con ulteriore burocrazia o risorse interne.



Abbiamo intervistato Matteo Moretto, Country Manager Italia di **TDI**.

TDI è Sponsor dell'evento **I partner delle aziende Ecommerce 2025**

Per ulteriori informazioni su TDI, visita il sito tdi-group.com



Scopri i servizi offerti da **TDI** su **Ecommerce Italia Advisor**, la guida alle migliori tecnologie ed i migliori servizi per le imprese Ecommerce.

Scopri di più

Partecipa all'evento "I partner delle aziende Ecommerce 2025"

ISCRIVITI ORA

Condividi l'articolo

