



Digitalizzazione ed efficienza operativa: il punto di vista di TDI nell'intervista con Casaleggio Associati



TDI è partner di Casaleggio Associati con l'obiettivo di portare il proprio contributo a favore della progettazione e costruzione del futuro professionale delle aziende che puntano alla digitalizzazione, per introdurre soluzioni innovative all'interno dei processi e del business aziendale.

La digitalizzazione dei processi non è più solo un'innovazione, ma una vera e propria soluzione per definire, o meglio, ridefinire, nuovi paradigmi di lavoro.

In questo contesto professionale, TDI contribuisce con la sua expertise nella digitalizzazione dei trasporti e risponde, attraverso la voce di Matteo Moretto, Country Manager Italia di TDI, a quattro domande specifiche del settore:

1. 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".

2. 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".

3. 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".

4. 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 e-commerce 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".

Dove e quando incontrare TDI

Queste le prime date confermate in Italia:

- Richmond Logistics Forum, Rimini, 12-14 ottobre 2025
- I partner delle aziende e-commerce, Milano, 14 ottobre 2025
- Netcomm Forum, Milano, 6-7 maggio 2026
- Global Summit Logistics & Supply Chain, Lazise, 20-21 maggio 2026
- Richmond Logistics Forum – IT Solutions, 17-19 giugno 2026

<https://www.tdi-group.com/it/>



Sponsor TDI