



Load taker e load giver: le due anime di Autamarocchi connesse da Transporeon

Con il 70% degli ordini FTL gestito digitalmente, l'operatore logistico attivo sul territorio europeo, gestisce in modo integrato ordini, gare e opportunità sul mercato spot

L'approvvigionamento di un singolo trasporto è sempre stato il risultato di una lunga sequenza di decisioni: gestione delle quotazioni, accettazione manuale dell'ordine, pianificazione ed esecuzione del trasporto

I vettori hanno visibilità del carico da trasportare e possono fare un'offerta per aggiudicarsi il viaggio, mentre il mittente si occupa di analizzare attentamente le quotazioni ricevute, per poi accettare la proposta migliore, scegliendo il trasportatore che offre il miglior valore aggiunto: questo è un paradigma che sta cambiando. In passato, molti vettori consideravano le piattaforme digitali principalmente come un requisito imposto dal mercato. Oggi, invece, la crescente automazione dei processi sta dimostrando come queste tecnologie possano migliorare direttamente l'efficienza operativa e la competitività degli operatori logistici, trasformando al tempo stesso il ruolo del personale dell'area Freight Forwarding, sempre più orientato verso attività strategiche e a maggiore valore aggiunto.

L'assegnazione dei trasporti sta evolvendo dal tradizionale processo sequenziale e manuale ad un approccio guidato da dati e automazione. Autamarocchi - azienda di trasporto e logistica attiva in Italia ed Europa, specializzata nel trasporto di container e a carico completo (FTL) su strada e in modalità intermodale, che gestisce oltre 1.200 viaggi al giorno e che quest'anno festeggia 40 anni di attività - sta automatizzando il processo di acquisizione di viaggi spot grazie al modulo Autonomous Procurement di Transporeon (società di Trimble).

"In qualità di load taker utilizziamo Transport Assignment attraverso Best Carrier, che ci consente di visualizzare le opportunità spot pubblicate dai nostri clienti e potenziali clienti e di presentare offerte, e No Touch Order, attraverso cui riceviamo e gestiamo gli ordini assegnati nell'ambito di accordi contrattualizzati. Parallelamente, abbiamo esteso l'utilizzo della piattaforma alle attività svolte come load giver, implementando Autonomous Procurement per rendere più efficiente e automatizzato il processo di approvvigionamento e assegnazione dei trasporti" - dichiara Alessio Zabai, Board Member and Sales Manager General Cargo di Autamarocchi. "Il nostro percorso di crescita guarda sempre più ad una dimensione internazionale e richiede quindi strumenti in grado di supportare processi scalabili e standardizzati. In questo contesto, Transporeon rappresenta un partner strategico: la sua presenza internazionale potrà

accompagnare i prossimi sviluppi del Gruppo su scala europea”.

Una collaborazione quasi decennale, che non solo rispecchia, ma accompagna la duplice natura di Autamarocchi, come load taker e load giver, rafforzando un modello operativo in cui le soluzioni Transporeon generano valore sia nelle attività svolte come vettore sia in quelle gestite come freight forwarder.

L’operatore logistico elabora il 60-70% degli ordini FTL attraverso piattaforme digitali, circa 60.000 ordini vengono trasmessi direttamente tramite EDI attraverso lo scambio strutturato dei dati tra sistemi informatici, mentre circa 40.000 sono elaborati con il supporto di tecnologie IDP basate sull’intelligenza artificiale, che consentono di estrarre e organizzare le informazioni. Questi strumenti riducono la necessità di trascrivere manualmente i dati, limitano il rischio di errori e accelerano la presa in carico degli ordini.

La piattaforma Transporeon è stata progettata per integrarsi in modo nativo e standardizzato con i sistemi già presenti nelle aziende, collegandosi ai principali gestionali e assicurando uno scambio diretto e automatizzato dei dati. Ne è un esempio l’integrazione con SGAT4, il TMS utilizzato da Autamarocchi, che consentirà all’azienda di immettere i viaggi nel proprio sistema e trasferirli direttamente sulla piattaforma Transporeon.

“Autamarocchi sta attraversando un importante percorso di evoluzione e crescita, e il nostro obiettivo è quello di accompagnare questa trasformazione con una strategia di lungo periodo. La nostra collaborazione con Autamarocchi va oltre l’implementazione di singole soluzioni, abbiamo infatti definito insieme una roadmap di sviluppo che, in larga parte, è già condivisa e che continuerà a evolversi attraverso un confronto aperto e continuo. È proprio questa capacità di costruire il percorso insieme al cliente che rende la partnership un motore di innovazione e di crescita reciproca” – afferma Giovanni Grandis, Head of Carrier Sales Europe Transportation & Logistics di Transporeon.

La piattaforma Transporeon viene utilizzata dall’operatore logistico anche per accedere alle opportunità spot e per valutare i carichi coerenti con la capacità e le tratte disponibili. Nei 30 giorni analizzati all’inizio del secondo semestre 2026, ad esempio, la piattaforma ha reso visibili ad Autamarocchi oltre 40.000 opportunità di ordine; l’azienda ha presentato offerte su circa 1.500 opportunità e più di 400 hanno raggiunto la fase di matching. L’utilizzo della piattaforma permette quindi di applicare criteri di selezione a un bacino di richieste molto più ampio rispetto a quello gestibile attraverso una ricerca esclusivamente manuale, concentrando l’intervento degli operatori sulla definizione delle offerte, sulla gestione delle eccezioni e sulle opportunità più coerenti con l’operatività aziendale.

Più che una scelta tecnologica, la digitalizzazione è una risposta a un contesto operativo sempre più dinamico, soprattutto in un mercato in cui domanda, capacità e condizioni cambiano repentinamente. Si rendono sempre più necessari strumenti capaci di supportare decisioni rapide, flessibili e basate sull’analisi dei dati, di conseguenza, il valore di una piattaforma come Transporeon risiede nella capacità di generare benefici per entrambi i lati della medaglia della filiera. Da un lato, i mittenti possono rendere più efficiente il procurement e l’assegnazione dei trasporti; dall’altro, i vettori semplificano la gestione delle quotazioni, riducendo le attività manuali e migliorando le proprie capacità di pianificazione: un ecosistema condiviso che favorisce una collaborazione più trasparente ed efficiente.

