



IUNGO, azienda specializzata in supply chain collaboration, chiude un round di finanziamento con l'ingresso di GELLIFY.

L'operazione, sottoscritta da GELLIFY, sarà funzionale al potenziamento dei progetti di IUNGO e prevede l'ingresso nel programma di 'gellificazione', percorso di crescita che coinvolge tutte le aree dell'azienda.

Milano/Bologna, 27 agosto 2019 - IUNGO [www.iungo.com] azienda specializzata nell'ottimizzazione della Supply Chain Collaboration e nei processi aziendali correlati in ottica multicanale, entra nel portafoglio di GELLIFY [www.gellify.com] piattaforma di innovazione B2B che seleziona, investe e fa crescere startup innovative del settore digitale e le connette con le aziende tradizionali in ottica open innovation.

Nata da uno spin-off della Facoltà di Ingegneria dell'Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia, IUNGO ha sviluppato una soluzione di posta elettronica brevettata (IUNGOmail) che automatizza l'intero processo di acquisto, consentendo a tutti i fornitori di rispondere ad ordini di acquisto, richieste d'offerta o qualsiasi altro processo senza inserire nuove tecnologie in azienda e facendo leva sul concetto dell'e-mail come unico strumento realmente efficace per interfacciarsi con i propri fornitori.

IUNGO si inserisce in uno scenario in cui la gestione efficace della logistica è oggi un tema rilevante e determinante per la sopravvivenza e il successo di un'azienda.

Nell'era dell'Industry 4.0 il mercato globale è sempre più competitivo, incerto e complesso. Per affrontarlo è necessario mirare all'eccellenza prevedendo flessibilità e velocità senza però trascurare costi e qualità.

Migliorare la visibilità e la comunicazione lungo tutta la catena del valore permette alle aziende di reagire e riorganizzarsi al meglio ogni giorno e la collaborazione con i propri fornitori è essenziale perché sono loro a disporre di molte informazioni critiche, se la collaborazione è efficace è possibile operare come un vero e proprio "Corpo unico", molto più forte sui mercati internazionali. Proprio questo aspetto rende IUNGO un'opportunità unica per le aziende italiane che possono tramutare un punto debole, la frammentazione, in un grande punto di forza, la flessibilità.

Ad oggi oltre 350 aziende, molte con affari in tutto il mondo e di diversi settori merceologici, dal manifatturiero al meccanico, dalla moda e lusso all'automazione industriale, dall'alimentare alla



distribuzione, hanno implementato il software IUNGO per automatizzare i processi del Procurement e della propria Supply Chain, più in generale.

Il network IUNGO conta oggi più di 70.000 fornitori italiani e internazionali già integrati. Si stimano inoltre 20.000 transazioni quotidiane scambiate sulla piattaforma, con una riduzione di oltre l'80% dei tempi di comunicazione tra cliente e fornitore rispetto alle modalità impiegate in precedenza.

“In un mercato dove la velocità di risposta ai propri clienti con un prodotto personalizzato è diventata l'elemento differenziante, riuscire a gestire la propria catena di fornitura in modo super-performante è un tema non più rimandabile. - dichiara Andrea Tinti, CEO e Founder di IUNGO Spa - L'ingresso di GELLIFY garantisce una accelerazione nel portare sul mercato soluzioni di Digital Supply Chain sempre più innovative per rispondere alle continue esigenze dei nostri clienti”.


“IUNGO rappresenta una tecnologia di valore che abilita le aziende a gestire la complessità e ad abilitare semplicità, affidabilità ed efficacia nell'ambito delle attività logistiche delle organizzazioni. - dichiara Fabio Nalucci, CEO e Founder di GELLIFY - Per questo motivo siamo molto soddisfatti del suo ingresso nel portafoglio di GELLIFY e del percorso di potenziamento dei progetti che potremo fare insieme”.

About GELLIFY

GELLIFY è la prima piattaforma di innovazione B2B in grado di connettere le startup software digital alle aziende tradizionali. GELLIFY garantisce accesso a investimenti, competenze e network, fattori chiave che abilitano la crescita delle startup.

Opera tramite 3 *business unit*:

- GELLIFY, dedicata alla gellificazione delle startup che abbiano già espresso traction nel mercato; il programma di gellificazione fornisce servizi più complessi di quelli di mentorship e di base per la creazione dell'azienda tipici degli incubatori. Ha una durata di 6-24 mesi e coinvolge tutte le aree dell'azienda;
- GELLIFY AIR, focalizzata su servizi di open innovation alle corporate con un business consolidato, che vogliono costruire nuovi percorsi di business innovativi, con verticali su industria 4.0, fintech e foodtech.
- GELLIFY DIGITAL INVESTMENT (GDI), composta da un team di investitori che si posiziona accanto ai principali venture capitalist italiani come capacità di investimento in startup.



Partner delle operazioni di GELLIFY per il 2019 lo Studio di consulenza tributaria e legale **Pirola Pennuto Zei & Associati** (www.pirolapennutozei.it) con il partner Stefano Tronconi e il Junior Partner Luca Neri.

Contatti GELLIFY

Corporate Communications

Daniela Abbondanza

Tel 342 0982305 • daniela.abbondanza@gellify.com

www.gellify.com

About IUNGO

IUNGO è la soluzione di supply chain collaboration che permette di integrare tutti i fornitori, qualunque siano le loro dimensioni, lingua o infrastruttura tecnologica.

Grazie all'uso innovativo e brevettato della posta elettronica, IUNGO è la piattaforma tecnologica che consente di automatizzare tutto il processo di acquisto: dalle richieste d'offerta alle fatture, passando per gli ordini di acquisto, le conferme, gli allegati, gli avvisi di spedizione e le bolle.

Al cliente si presenta come un portale integrato con il gestionale dal quale è possibile osservare il quadro completo e aggiornato dello stato degli ordini per coordinare e monitorare tutta la Supply Chain.

Per il fornitore invece consiste in una e-mail interattiva, la IUNGOmail, che permette un dialogo semplice e sicuro con il cliente. La IUNGOmail è dotata di comandi di risposta per confermare l'ordine, proporre modifiche, scaricare e allegare documenti, stampare etichette e scambiare bolle e documenti di trasporto. Il tutto senza alcun tipo di formazione né di implementazione tecnologica dedicata.

Oltre alla IUNGOmail i fornitori possono comunque continuare a comunicare utilizzando anche i soliti canali: web portal, tracciati dati, fax, pdf, ecc.

Marketing Manager

Antonella Sibio

Tel 059251649 • mkt@iungo.com

www.iungo.com