

Press Release

For immediate release

IRI® acquisisce RSi, fornitore leader di strumenti di analisi sulla supply chain

L'operazione integra le soluzioni per la filiera offerte da RSi con la tecnologia e il patrimonio informativo di IRI

CHICAGO — 8 ottobre 2020 - IRI®, leader mondiale nelle informazioni di mercato per il Largo Consumo, il Retail e lo Shopper ha annunciato oggi di aver acquisito Retail Solutions, Inc. (RSi), fornitore leader del settore delle soluzioni per la supply chain dedicate a produttori e distributori. L'aggiunta delle soluzioni RSi alla innovativa piattaforma IRI Liquid Data®, permetterà di offrire il servizio dedicato alla filiera logistica più completo del mercato, unitamente al più grande patrimonio informativo relativo al Largo Consumo Confezionato.

“L'acquisizione di RSi è parte di un ampio progetto di investimenti in tecnologia, soluzioni e dati per promuovere l'innovazione del comparto e aiutare i Clienti ad affrontare le sfide di business più impegnative”, ha dichiarato Andrew Appel, Presidente e Amministratore Delegato di IRI. “L'investimento in RSi è volto a migliorare le nostre competenze e la nostra offering in ambito di ottimizzazione della filiera logistica per andare in contro alle necessità dei clienti durante un periodo così difficoltoso come quello che stiamo attraversando a causa della pandemia da COVID-19”.

Baljit Dail, Presidente di IRI Global, ha aggiunto: “Per Produttori e Distributori ottimizzare la supply chain grazie ad una completa visibilità dell'intera filiera, potendo individuare eventuali inefficienze, non è mai stato importante come oggi. L'aggiunta delle soluzioni dell'azienda leader RSi al nostro portfolio amplierà ulteriormente le nostre competenze e consentirà a Industria e Distribuzione di gestire un business più profittevole, cogliendo nuove opportunità in un contesto di mercato mutevole”.

Le soluzioni di RSi sono state utilizzate da oltre tre quarti dei 50 principali produttori di Largo Consumo nel mondo per gestire la disponibilità dei prodotti a scaffale, ottimizzare la loro produttività e accrescere le vendite in tutti i canali distributivi. In particolare, la suite leader del settore per la gestione della supply chain (“OSA”) di RSi, denominata OSAPower, comprende una gamma completa di strumenti guidati da Intelligenza Artificiale per individuare, ridurre e prevenire le rotture di stock.

RSi alimenta le proprie soluzioni con i dati provenienti da oltre 150 dei principali distributori nel mondo per fornire insight utili a oltre 500 clienti del Largo Consumo.

Bert Clement, Amministratore Delegato di RSi, ha dichiarato: "IRI è il partner ideale per rafforzare la nostra attuale suite di soluzioni e consentire ai clienti di ottimizzare ulteriormente le loro catene logistiche. Siamo entusiasti di unirvi a loro".

Con l'accesso a dati, tecnologie, soluzioni e risorse migliori, i clienti attuali di RSi potranno prendere decisioni di business vincenti, massimizzando efficienza e crescita", ha aggiunto Stuart Careford, Responsabile Clienti di RSi.

Tra i benefici per i clienti di IRI e di RSi si possono annoverare:

- Una **suite senza precedenti di soluzioni per la supply chain**, che crea una visibilità completa end-to-end dell'intera filiera e consente di individuare e affrontare in modo più efficace eventuali inefficienze.
- Una **maggiore copertura del mercato**, grazie alla combinazione del più grande patrimonio informativo sul Largo Consumo e sulla supply chain, che arriva fino al dettaglio di singolo negozio e magazzino
- Una **maggiore collaborazione tra distributori e produttori**, che creerà opportunità per migliorare notevolmente i principali parametri della filiera.
- **Tecnologia e integrazione di dati omogenei** che forniranno strumenti di analisi e business intelligence intuitivi, rivoluzionari e orientati a risultati quasi in tempo reale.
- **Lo strumento di analisi più intelligente nell'ambito del Digital Shopper Marketing**, fornito mediante l'integrazione della soluzione e del team Ansa di RSi nel Media Center of Excellence di IRI.
- **Maggiori capacità decisionali avanzate** grazie alla combinazione di enormi patrimoni informativi, ampia copertura geografica, strumenti basati su Intelligenza Artificiale forniti da IRI e soluzioni per la supply chain fornite a sua volta da RSi.

Kirkland & Ellis LLP è stato il consulente legale di IRI. Wells Fargo Securities, LLC e Cooley LLP hanno operato rispettivamente come consulente finanziario esclusivo e consulente legale di RSi.

Nel prossimo futuro, RSi diventerà una consociata operativa autonoma di IRI. Le condizioni dell'accordo commerciale non sono state rivelate.

Chi è IRI

IRI è leader mondiale nella gestione di big data, soluzioni analitiche predittive e generazione di insight con l'obiettivo di supportare la crescita delle aziende del largo consumo, retail e media.

Facendo leva sul più grande patrimonio di informazioni su acquisti, investimenti sul punto vendita, media, shopper loyalty e comportamento dei consumatori, il tutto integrato in piattaforme tecnologiche on demand, IRI guida oltre 5.000 Clienti nel mondo nella ricerca continua di eccellenza, nello sviluppo della quota di mercato, nello stabilire un legame con i propri consumatori, con l'unico obiettivo di far crescere il loro business. Visita il sito www.iriworldwide.com per saperne di più.

Chi è RSi

Retail Solutions, Inc. (RSi) trasforma i dati retail in vendite e profitto per oltre 500 tra i principali produttori e distributori nel mondo, consentendo loro di incrementare le vendite e ridurre i costi in più di 300.000 negozi a livello globale. Le applicazioni retail, gli strumenti di analisi e le piattaforme di collaborazione di RSi forniscono ai clienti l'intelligence di cui hanno bisogno per gestire senza problemi la disponibilità dei prodotti a scaffale e le vendite, garantendo un ROI misurabile e un aumento degli utili. Situati in 15 Paesi del mondo, i 300 dipendenti di RSi si concentrano su 1 cosa: promuovere il valore del cliente mediante un sistema di retail intelligence leader nel settore. Se avete bisogno di incrementare le vendite e redditività, RSi è la risposta. Per saperne di più, visitare www.retailsolutions.com.

###

Per informazioni:

Contatti:

Francesca Fumagalli Ceri

Marketing Communication Director

Email: Francesca.Fumagalliceri@IRIworldwide.com - Tel. 02 52579.412