

L'Orto di Jack

Alessandro Della Nina

Presentazione progetto imprenditoriale:

L'Orto di Jack ("ODJ") è una start up innovativa che dal 2019 sta trasformando il mercato italiano dell'**ortofrutta**, introducendo un modello **omnichannel** ed **evoluto digitalmente** su 3 canali:

- **B2B**: il core dell'azienda è la distribuzione di ortofrutta al canale HoReCa, per il quale ha avviato un processo di **trasformazione digitale**.
- **B2C**: durante il lockdown, con investimenti molto contenuti, ODJ ha aperto un **e-commerce**, da espandere in maniera bilanciata e profittevole.
- **Retail**: la società ha completato il processo di **omnicanalità** avviando il roll-up della prima catena italiana di fruttivendoli branded (già 7 punti vendita acquisti).

In Italia questo settore è **fermo agli anni '70**: la **forte variabilità** (fino a 10 gamme per prodotto, fornitori che cambiano settimanalmente, oscillazioni quotidiane di prezzo fino al 30%) e la **natura super-fresca** della merce impediscono ai business non digitalizzati di scalare. Gli incumbent sono realtà familiari che operano in **maniera tradizionale** (bolle manuali cartacee, assenza di reportistica, ordini gestiti manualmente). Vi è quindi un'evidente possibilità di **disruption**.

Alla fine del lockdown la società si trasforma in un **operatore professionale** con compagine societaria e **partner finanziari di primo piano** che possano sostenere il progetto di sviluppo di un'intera filiera.

Dal 2020 ad oggi ODJ ha raccolto €23m da investitori privati e istituzionali, istituti di credito, e grants pubblici. Grazie a questi importanti apporti è l'unico player in Italia nel settore con +€10m di capex plan in tech e ESG per sviluppare i seguenti progetti:

- Prima **piattaforma digitale completa** per settore ortofrutta, con front-end e-commerce e back-end che copre acquisti (integrato con fornitori), logistica e funzioni di natura gestionale/contabile.
- **Transparent and dynamic pricing** automatizzato in base ai prezzi di approvvigionamento.
- **Logistica moderna** (attrezzatura e bilance 4.0, strumentazione microfulfilment e RFID, scanner picking, sistemi ottimizzazione rotte e delivery tracking) per minimizzare processi a oggi completamente manuali.
- Funzioni di **business intelligence** e forecast ad hoc per il procurement agroalimentare.
- Prima **flotta completamente elettrica** nel settore.
- Strumentazione 4.0 per **maturazione e riciclo** frutta e verdura (e.g. produzione da scarti avocado di olio per cosmetica).
- Produzione energia da **impianto fotovoltaico**.
- Collaborazione con realtà produttrici di **carbon credits** per offset impatto ambientale.