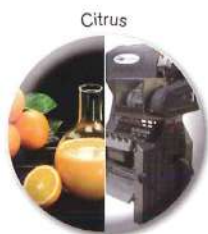


JBT FoodTech: JD Edwards e Sinfo One per le commesse e migliori servizi

L'implementazione dell'Erp migliorerà le performance operative, tenendo conto della specificità della produzione su commessa



JBT FoodTech (www.jbtfoodtech.com) è leader mondiale nella fornitura d'impianti per il Food Processing. È una delle due business unit di JBT Corporation, gruppo statunitense con un fatturato complessivo superiore a 850 milioni di dollari e oltre 3.300 dipendenti worldwide. Un gruppo che fa dell'innovazione, della qualità, delle competenze e dell'efficienza gli elementi fondamentali della propria crescita e successo.

JBT FoodTech è presente sul mercato globale con diverse società e plant produttivi (USA, Italia, Brasile, Spagna e Cina). La produzione italiana è principalmente svolta su commessa e dedicata alla progettazione e realizzazione d'impianti per il trattamento di pomodori, frutta, agrumi e tonno. Le vendite sono indirizzate sia in Italia sia, soprattutto, sui mercati esteri (Middle East, Africa Settentrionale, Asia, America Centrale). Il tempo di attraversamento medio di un impianto varia tra i tre e i sei mesi.

UN PROGETTO CON OBIETTIVI AMBIZIOSI

Ottimizzazione dei processi, controllo delle commesse, miglioramento del servizio ai clienti. Sono questi gli elementi portanti delle scelte strategiche di JBT Italia nella de-

cisione di rinnovare il proprio sistema Erp. Le soluzioni in uso avevano limiti tecnologici e funzionali. Molte aree erano coperte con strumenti extra-gestionali rendendo difficili i meccanismi di controllo e rendicontazione.

«Migliorare le performance operative tenendo in conto della specificità della produzione su commessa e della collocazione multinazionale della nostra realtà è stato il primo obiettivo che ci siamo dati per questo progetto», afferma **Claudio Marmioli**, **operation manager di JBT FoodTech**.

«Vi era poi – aggiunge Marmioli – l'esigenza di gestire le informazioni efficacemente e in tempo reale, di garantire un maggior controllo dei costi e della qualità e di migliorare la gestione del rapporto con i clienti per i servizi post vendita e spare parts con una gestione specifica per la fornitura di ricambi ai clienti sparsi in tutto il mondo. Volevamo infine una soluzione che garantisse un'elevata flessibilità al cambiamento».

La filosofia seguita da JBT è stata quella di ricercare un sistema informativo internazionale, affidabile e un partner con cui condividere obiettivi e risultati di lungo periodo.

La scelta è caduta sull'Erp Oracle JD Edwards, già presente in altre realtà del

gruppo (Brasile, Stati Uniti, Spagna) e implementato da **Sinfo One** (www.sinfo-one.it).

«Abbiamo ricercato un partner – spiega il direttore operations – che alle competenze di business consulting affiancasse una buona conoscenza della produzione su commessa in aziende del nostro settore e la capacità di fornire un supporto in linea con l'evoluzione dell'azienda. Sinfo One ci ha presentato la soluzione più vicina alle nostre esigenze, quella in grado di soddisfare le peculiarità del nostro settore e di migliorare la qualità del sistema informativo aziendale e l'efficienza dei processi».

Il cambiamento si sta sviluppando con soddisfazione della direzione e degli utenti e sta mantenendo tutti gli obiettivi prefissati.

Dopo un assessment iniziale sui processi e un progetto pilota nell'area di maggiore criticità (la gestione della produzione in modalità "Engineer To Order"), nell'estate 2011, è stato avviato il progetto che per esigenze corporate ha avuto il "go live" nel mese di aprile 2012 per le aree finance, distribution, manufacturing.

«Saremo in grado di gestire efficacemente i nostri processi core, avendo progettato una soluzione Mrp per commessa che permette di ottenere informazioni complete, di approvvigionare i materiali che servono per quando servono e di tenere sotto controllo i costi. Già con il "go live" del primo step del progetto – termina Marmioli – ci aspettiamo immediati e diffusi benefici: snellimento dei processi, rapida disponibilità d'informazioni affidabili, controllo dei costi per commessa. Siamo soddisfatti dell'assistenza fornitaci nel rispetto dei tempi e delle stime iniziali previsti».

DM

«Con il "go live" del primo step ci aspettiamo benefici immediati e diffusi: snellimento dei processi, rapida disponibilità d'informazioni affidabili, controllo dei costi per commessa»