

La tracciabilità a tutela della filiera agroalimentare

Giunta alla terza generazione di imprenditori, Molino Grassi è un gioiello dell'agroalimentare italiano. L'attività, che da decine di anni scandisce il ritmo produttivo dell'azienda, è la trasformazione del grano tenero in farina e del grano duro in semola. Un antico procedimento, base della produzione di quella pasta che tutti i giorni arriva sulle nostre tavole.

L'azienda, che fattura 60 milioni di euro, ha oggi puntato sul biologico diventando partner dello sviluppo di progetti di filiera insieme con colossi del food come Plasmon e Danone.

Molino Grassi

Fatturato: 60 milioni di Euro

Linee di produzione: 6

Fruento duro: 165 tonnellate/giorno

Fruento tenero: 100 tonnellate/giorno

Kronos: di origine americana è considerato uno tra i migliori grani al mondo

www.molinograssi.it

Sei sono le linee di produzione: panificati, pasticceria, pizza, pasta, retail, bio. La vendita dei prodotti 'bio' pesa per metà sul fatturato ottenuto dalle attività di export. In cantiere una settima linea di business dedicata ai consumatori celiaci, nominata per l'appunto 'Gluten Free'.

Innovazione, dal campo allo scaffale

"Siamo un'azienda atipica – spiega Silvio Grassi, Amministratore Delegato –. Abbiamo in questi anni lavorato per trasformare una *commodity* come il grano in una vera e propria nicchia di mercato".

Mentre la trasformazione è già da tempo avvenuta per un prodotto come il caffè che, spiega Grassi, è stato oggetto di spinte campagne marketing da parte delle più note industrie di settore, non è così per la farina, un prodotto più difficile da vendere se non per il valore reale che rappresenta per il consumatore.

Molino Grassi non vende solo prodotti a base di farina, ma un intero ecosistema di valori che trasformano il suo prodotto in un'esperien-

za sensoriale diversa. Per ottenere questo risultato l'azienda monitora fin dal principio i passi del suo processo produttivo attraverso tecnologie all'avanguardia. "Il processo di progettazione del prodotto prende vita già dal campo" dice Grassi. Per migliorare continuamente la sua attività di ricerca, sviluppo e produzione, l'azienda coinvolge sempre l'intera filiera grazie al supporto di strumenti informatici deputati alla tracciabilità dei prodotti. "La corretta gestione dei flussi di dati in entrata e in uscita è fondamentale per un'azienda come la nostra che opera nel food" commenta Grassi, "Da dieci anni a questa parte Sinfo One ci ha sempre affiancato in questo lavoro attraverso la creazione di un sistema gestionale ideato ad hoc per la copertura di processi tipici del nostro settore, dalla gestione dei lotti alla tracciabilità dei prodotti, dalla business intelligence a supporto delle decisioni alla mobilità dei nuovi dispositivi come smartphone e iPad che a breve entreranno tra gli strumenti di utilizzo quotidiano per la forza vendite". Grazie ai nuovi device mobili la trasmissione degli ordini avverrà in tempo reale, un procedimento che taglierà drasticamente i tempi di consegna della merce riducendo il *time to market* dei prodotti sugli scaffali della grande distribuzione.

Perché Sinfo One?

Vicinanza di vedute e consolidata professionalità sono state due delle variabili che hanno suggerito a Grassi la scelta del system integrator. "Cercavamo un partner a cui affidare la funzionalità operativa dell'azienda – prosegue –. Di Sinfo

One ci sono da subito piaciute le persone e, ovviamente, il prodotto. Siamo stati sempre seguiti passo passo e assistiti nelle fasi di implementazione".

Il programma di cambiamento architettato per Molino Grassi è andato oltre le premesse iniziali. Il sistema *Si Fides Food & Beverage* (ERP di Sinfo One) è entrato in produzione con significativi consensi da parte degli utenti e del management.

"I benefici – prosegue l'ad – sono stati evidenti fin dai primi mesi: snellimento delle procedure, rapida disponibilità di informazioni affidabili, controllo della qualità del prodotto e dei processi".



Silvio Grassi
Amministratore Delegato
Molino Grassi