

# Trasformare i dati in informazioni attraverso la Business Intelligence

*È nata a metà Novecento, ma le sue origini risalgono al XVII secolo. Illva Saronno riunisce numerose aziende e vanta un mercato internazionale. Per gestire la complessità crescente ha scelto Sinfo One come partner*

Intervista ad Antonio Pisano, Direttore Sistemi Informativi di Illva Saronno Holding

di Dario Colombo, inviato a Saronno (VA)

## ILLVA SARONNO

### Sede

Saronno (VA)

### Fatturato

400 milioni di euro

### Attività

Produzione e distribuzione di bevande alcoliche, semilavorati per gelati, prodotti da forno e lenti ottiche

### Addetti

1.000 circa

### Proprietà

Familiare

La leggenda racconta che le origini del Disaronno risalgano addirittura al Rinascimento. Era il 1525 quando un boccale pieno di liquore ambrato, fragrante e delicato, venne servito al pittore Bernardo Luini. L'artista, allievo di Leonardo da Vinci, aveva ricevuto l'incarico di abbellire il Santuario di Saronno dedicato alla Madonna dei Miracoli; per realizzare la Vergine scelse come modella una locandiera del luogo e la donna in cambio gli donò la bevanda. D'altra parte, a quell'epoca erano numerose le famiglie della zona del Varesotto che producevano liquori, digestivi e composti con proprietà curative. E tra queste famiglie c'erano anche i Reina: fu Giovanni che nel 1600 riscoprì l'antica ricetta del liquore servito a Bernardo Luini. Quella ricetta venne poi tramandata – si dice segretamente – di generazione in generazione fino agli inizi del Novecento, quando un altro Reina, Domenico, aprì un negozio-laboratorio nel centro di Saronno. Era presso la Domenico Reina Coloniali che la gente poteva degustare e acquistare l'omonimo amaro.

Proprio sull'onda dell'attività artigianale, nel 1947 nacque Illva – acronimo di Industria Lombardia Liquori Vini e Affini – trasformando il Disaronno in uno dei simboli del gusto italiano, dagli Anni 60 esportato prima in Europa e poi in Usa (Washington rappresenta il primo mercato).

### Dal laboratorio artigianale alla holding

Oggi del negozio-laboratorio è rimasto in realtà ben poco, visto che la famiglia Reina – l'attuale Amministratore Delegato è Augusto Reina – controlla il Gruppo Illva Saronno Holding Spa, società di cui fa parte Illva Saronno insieme con altre aziende i cui business si possono identificare in bevande alcoliche, semilavorati per gelati, prodotti da forno e lenti ottiche.

Il gruppo, infatti, è cresciuto nel tempo in modo esponenziale, grazie all'apertura di nuove filiali in giro per il mondo oppure attraverso le acquisizioni di imprese o di marchi, che oggi compongono l'ecosistema controllato dalla holding: si tratta di 15 società con una presenza di numerosi Paesi e pre-

## ANTONIO PISANO



Antonio Pisano è Direttore dei Sistemi Informativi del Gruppo Illva Saronno Holding dal 2013. In precedenza ha maturato esperienze in società di consulenza lavorando in primarie aziende del settore Manifatturiero e Food & Beverage italiane. In questi anni nel Gruppo ha portato a termine importanti progetti sulle diverse società operative e sulle filiali estere come l'aggiornamento e la convergenza dei sistemi ERP su un'unica piattaforma Oracle JDE, la realizzazione di soluzioni mobile (SFA/CRM) per la forza vendita in Italia e all'estero, la messa a punto di un sistema di Business Intelligence integrato a copertura dei principali processi aziendali.

stigiosi marchi conosciuti a livello internazionale quali Disaronno, Duca di Salaparuta, Tia Maria e Florio. Il Gruppo, infatti, non si occupa solo di Spirits & Wine, ma pure di produzione e commercializzazione di semilavorati per gelati, vendita di macchine ricambi e arredamenti per gelateria e pure di produzione e commercializzazione di lenti polarizzate per occhiali con Barberini, azienda tra i principali fornitori di Luxottica. Il fatturato globale della holding si aggira intorno ai 400 milioni di euro: alla società capofila sono demandate le funzioni di coordinamento nelle specifiche funzioni finanziarie, gestionali, risorse umane, affari legali e IT.

### Gestire la complessità con l'ERP

Il Disaronno è ora distribuito in circa 160 Paesi, ma tutta la produzione è in Italia. A Saronno ci sono due linee dedicate alla produzione del liquore e una del Tia Maria, mentre altre sono riservate a spirits diversi; sempre in provincia di Varese c'è la produzione degli aromi in Real Aromi; in Sicilia, invece, c'è la produzione e l'imbotigliamento di vino ad Aspra e Casteldaccia (Palermo) e Marsala (Trapani); ad Altavilla Vicentina (Vicenza) c'è la produzione dei semilavorati per gelati dei Prodotti Stella, mentre a Chignolo Po (Pavia) si producono i semilavorati di Montebianco; infine a Silvi (Teramo) si producono le lenti di Barberini. Quando *Sistemi&Impresa* fa visita all'headquarter in provincia di Saronno – dove c'è anche lo stabilimento – è in corso il progetto di rinnovamento delle linee di produzione in ottica 4.0 con l'introduzione del Manufacturing Execution System (MES), il cui obiettivo è fare da 'collante' tra il sistema gestionale e le linee produttive. Per dare qualche numero, grazie alla digitalizzazione e all'automazione ancora più spinta, la produzione passerebbe dalle circa 6-7mila bottiglie a alle 12mila all'ora.

“La famiglia Reina è molto appassionata dei mondi Spirits & Wine e ha investito sulla produzione e sulle macchine”, racconta **Antonio Pisano, Direttore Sistemi Informativi di Illva Saronno Holding**. Non per nulla quando all'inizio degli Anni 2000 c'è stata l'occasione di prendere possesso della Duca di Salaparuta Spa, non se la sono lasciata scappare e oggi è controllata al 99,5% dalla holding. Sono stati i Reina a riportare le cantine Florio agli antichi splendori, tanto che ogni anno sono meta di visita di circa 50mila persone.



Una delle cantine Florio controllate dal Gruppo Illva Saronno Holding Spa

Apparentemente molto simili – Spirits & Wine – in realtà sono profondamente diversi, come fa notare Pisano.

“Gli spirits sono più industriali e a monte c'è la preparazione della ricetta; per il wine c'è da considerare tutto l'aspetto che riguarda la coltivazione e la vendemmia”. Ancora differente è il mondo dei semilavorati per i gelati e le pasticcerie, dove ci sono “numerosi codici prodotto”: “In questo caso il settore Ricerca e Sviluppo offre un grande aiuto per proporre prodotti sempre innovativi e in linea con le richieste del mercato e dei suoi trend, come il bio, il gluten free...”. Alle numerose aziende che compongono la holding di Illva si affianca l'Innovation Center, inaugurato ad aprile 2014. Si tratta di un'entità a se stante, che lavora in modo indipendente dal resto del gruppo, occupandosi di risolvere i problemi in modo pratico, ottimizzando costi, risorse e tempi. Il suo compito è coordinare e gestire con approcci e idee innovative le ricerche di tutto il gruppo con l'obiettivo di implementare nuovi mercati e nuovi prodotti sfruttando le sinergie delle diverse organizzazioni. Gestire un ecosistema così complesso impone di affidarsi a un gestionale capace di offrire un importante valore aggiunto. Insomma una “soluzione fatta in casa non poteva più bastare”, perché serviva “una piattaforma per fornire informazioni real time” e in grado di gestire “una grande mole di dati”.

Nel caso di Illva, la scelta è ricaduta sull'ERP JD Edwards di Oracle che gestisce dalla holding tutte le società operative del gruppo e rispettive filiali estero settori Spirits, Wine, Ice, Bakery; la Business Intelligence (BI) e il Data warehouse, in-

vece, sono stati implementati in tutte le aziende a esclusione di Yantai Changyu Group, Modi Group e Barberini.

### Business Intelligence per avere informazioni in real time

“Abbiamo lavorato con Sinfo One per l’implementazione dell’ERP dal 2013 al 2016 per far convergere tutto su un unico gestionale, perché ogni azienda del gruppo aveva il suo sistema”, illustra Pisano. Una volta completato il processo, però, è iniziato il confronto per capire in che modo sfruttare al meglio le potenzialità dell’ERP.

“Avevamo la necessità di creare una soluzione di BI che potesse fornire in modo consistente le informazioni di cui avevamo bisogno”. Ancora una volta è stata scelta la software house di Parma per occuparsi di questa attività, proponendo la soluzione Oracle BI, in grado di “collettere dal sistema ERP i dati consuntivi del *day by day*” per depositarli in un Data warehouse al fine di consentirne un uso “in linea rispetto alle esigenze di business”. “Il nuovo step è creare viste comuni pur partendo da esigenze diverse di business”, precisa Pisano.

Sul progetto BI, il gruppo è partito dal mondo delle vendite. “Si trattava della funzione che necessitava della maggior urgenza di essere ammodernata e aggiornata”. Con il sistema di BI, il gestionale “raccolge i dati dal gruppo e crea una dashboard per il management, fruibile anche da web”. Il software è stato rilasciato a tutti gli utenti, con alcune differenze: “Le diverse aziende del gruppo possono accedere solo ai loro dati, mentre dalla capofila si ha una visione complessiva delle informazioni di gruppo”, argomenta il Direttore Sistemi Informativi di Ilva Saronno Holding. “Avere i dati sulle vendite vuol dire

essere in grado di integrare le informazioni delle vendite dirette, ma anche quelle dei nostri distributori; la BI è infatti utile sia per il B2B sia per il B2C (all’estero), perché è proprio quest’ultimo il vero termometro dell’efficacia delle operazioni”. Una volta completato il progetto sulle vendite, l’attenzione dell’azienda si è spostata su “acquisti e magazzino”. “Sugli acquisti abbiamo svolto un progetto per centralizzare la funzione al fine di avere viste comuni per svolgere analisi a livello aggregato”, continua il manager. Come funzionava il processo prima della BI? “Per esempio lo stabilimento di Saronno e quelli in Sicilia agivano come due entità separate; oggi invece con il dato aggregato possiamo avere un potere negoziale maggiore”.

Sul fronte magazzino, invece, l’organizzazione ha voluto “effettuare l’analisi puntuale degli stock per conoscere in real time giacenze e prodotti”. L’obiettivo? Ottimizzare il livello di scorte dei prodotti e delle materie prime”.

“Il ruolo di Sinfo One è stato di certo importante, perché il progetto ha preso il via da un loro modello di Data warehouse che è stato successivamente ingegnerizzato rispetto alla nostra realtà. Rivedendo soprattutto la modalità di integrazione con l’ERP, così come l’interfaccia di alimentazione dei dati”, afferma Pisano. Il tema del modello di partenza – come puntualizza il manager – è stato centrale, perché “un software vendor ci avrebbe costretto a partire da zero”, invece l’essersi affidati a Sinfo One ha permesso di “avere un avvio facilitato del progetto”: “Il system integrator possiede già, grazie alla sua expertise, modelli ideati proprio per il Food & Beverage testati in altre realtà e poi declinati rispetto alle necessità delle diverse aziende, pur mantenendo le stesse logiche di funzionamento”.

Ora la nuova sfida riguarda la creazione del consolidato gestionale. In questo caso la soluzione scelta è Oracle Hyperion, sempre con il sostegno di Sinfo One. “Con la software house di Parma è in atto una partnership strategica”, la definisce Pisano. Ultimo tema sul fronte gestionale riguarda l’Enterprise Performance Management (EPM), che tradotto vuol dire legare la BI al Finance, per arrivare a conti economici completi. Da una parte, infatti, si usano i dati raccolti a consuntivo, dall’altra si effettua il confronto tra il budget e l’actual. “Il risultato è una dashboard che viene gestita da un utente per ogni società della funzione controllo e gestione”.



Alcuni dei prodotti del Gruppo Ilva Saronno Holding Spa