

SERVICE

Software

Andrea Colombo



NATFOOD CREA VALORE CON L'IT

Grazie alle soluzioni implementate da Sinfo One, l'azienda reggiana ha ottimizzato la gestione del magazzino e ha ottenuto la completa tracciabilità dei flussi delle macchine in comodato

Per Natfood, azienda leader nel canale on trade del food&beverage con prodotti dedicati ai bar, gestire un parco macchine composto da 25mila apparecchi erogatori, sparsi in tutta Italia, era uno dei principali problemi da risolvere sotto il profilo logistico, sia dal punto di vista dell'assistenza sia dell'approvvigionamento delle stesse macchine. Gestione che ha assunto ancora più importanza negli ultimi due anni e mezzo con l'acquisizione di un'azienda, Sirea, diretta con un sistema gestionale completamente diverso e meno flessibile. Da qui la spinta a dotarsi di uno strumento in grado da un lato di integrare i flussi di dati delle due aziende, dall'altro di aumentare l'efficienza della gestione logistica e commerciale. Un percorso progettuale durato due anni ma che dal gennaio scorso ha trovato applicazione: il **nuovo Erp gestionale Si Fides realizzato da Sinfo One**, società di consulenza

in ambito IT con sede a Parma, basato su cloud, sviluppato in Java e integrato con alcune necessarie personalizzazioni richieste dal tipo di business. "Il nostro problema era gestire in maniera più efficiente le numerose macchine lasciate in comodato ai nostri clienti - commenta **Luciano Lochis, Amministratore Delegato di Natfood** -. La soluzione di Sinfo One ci permetterà non solo di integrare completamente i flussi informativi aziendali gestendo in automatico tutto il processo di preparazione degli ordini, ma anche di monitorare in modo nettamente più efficace i consumi e l'utilizzo delle stesse macchine".

Il core business di Natfood (33,1 milioni di euro di fatturato nel 2016, a cui si aggiungono i 12,5 milioni di Sirea) è infatti rappresentato dalla vendita di prodotti serviti al pubblico tramite macchine erogatrici, come caffè al ginseng e orzo espresso, creme fredde, preparati per granite e cocktails, bevande calde e fredde. La rete di vendita è composta da circa 400 agenti (300 Natfood e 100 Sirea), che servono oltre 30mila clienti sul mercato nazionale con un portafoglio prodotti composto da circa 2mila item. "Oggi i nostri agenti - sottolinea Lochis - sono in grado con un tablet di ricevere ogni tipo di informazione sul cliente che stanno visitando e di inviare immediatamente un ordine al sistema". **I tempi di consegna sono stati abbattuti del 30% e ridotti drasticamente i margini di errore nella preparazione degli ordini in groupage.** "Con il nuovo sistema il nostro magazzino viene gestito con strumenti a radiofrequenza - spiega Lochis - in passato invece, la



Luciano Lochis, Amministratore Delegato di Natfood

composizione manuale degli ordini lasciava spazio ad alte possibilità di errore". La gestione in radiofrequenza consente l'attivazione di tutte le procedure di gestione delle spedizioni e dello stesso magazzino (quello principale di Scandiano si estende su una superficie di 8mila mq ed è dotato di 10mila posti pallet) in modo rapido e semplice, con tracciabilità e movimentazione puntuale dei prodotti. L'attività di generazione delle liste di allestimento è stata migliorata e snellita, con evidenza immediata in modo automatico delle sofferenze a sistema. Gli ordini di vendita sbloccati vengono così messi immediatamente a disposizione dell'ufficio logistico, senza attendere i tempi d'interfaccia che prima duravano ore. Tra i plus della soluzione Sinfo One implementata, anche l'interfaccia Lince Cerved Group (gestita con web service) immediata e con nuove opzioni parametriche (eccezioni per cliente, documento e modalità di pagamento), e funzioni aggiuntive in ambito di tesoreria avanzata.

