

# Supply chain management alleanza Sinfo One-sedApta

*Partnership strategica tra le due aziende per ampliare l'offerta di soluzioni per il controllo del processo logistico-produttivo*

Ampliare l'offerta di soluzioni al servizio dell'innovazione e dell'ottimizzazione della Supply chain. È con questo obiettivo che Sinfo One, software house di Parma da sempre in prima fila per sostenere le aziende nel loro percorso di innovazione, ha stretto un'alleanza con sedApta Group, azienda specializzata nel supportare lo sviluppo di soluzioni IT innovative per l'Industria 4.0. "Il nostro core business è offrire soluzioni gestionali; l'ottimizzazione del processo di Supply chain è centrale per le organizzazioni e per far fronte alle esigenze delle imprese nel processo logistico-produttivo ci siamo sempre appoggiati a società esterne", racconta Mirko Menecali, Alliance Manager di Sinfo One. "In sedApta abbiamo individuato il partner perfetto, perché le loro soluzioni in ambito Supply chain optimization sono in sintonia con le nostre focalizzate in ambito ERP". Entrando nel merito delle soluzioni che ampliano l'offerta a seguito dell'alleanza, oggi l'offerta di sedApta è articolata su tre macro aree: Sales & Operation Planning; Manufacturing Operations Management; Industry 4.0 e Change management.

## Valore aggiunto per i clienti

La partnership strategica consente ora alla software house di Parma di proporre ai clienti una gamma ampia e completa di soluzioni per il controllo del processo logistico-produttivo: dalla pianificazione della domanda a quella delle scorte, passando per la schedulazione a capacità finita degli stabilimenti, senza trascurare i processi di controllo e di monitoraggio del processo produttivo (tipo MES) e di integrazione dei fornitori. "Ora offriamo un pacchetto completo ai nostri clienti, perché siamo in gra-

do di coprire l'intero ciclo di business dell'azienda, dai processi gestionali fino alla gestione delle macchine", continua Menecali.

In realtà Sinfo One, come spiega lo stesso manager della software house di Parma, stava già collaborando "in modo tattico su alcuni clienti" con sedApta almeno dall'inizio degli Anni 2000: l'ufficializzazione dell'alleanza permette di "strutturare la collaborazione" che prima era "occasionale", perché le due aziende si sono trovate più volte a condividere il lavoro su uno specifico progetto. "Ora c'è una regia centrale che permette di focalizzare le energie per creare valore al cliente", puntualizza Menecali.

## Condivisione di valori

Per capire le ragioni della partnership Sinfo One-sedApta, serve partire per prima cosa dai valori che uniscono le due aziende. Il nome sedApta deriva da una locuzione latina – *Parva sed apta mihi* – che tradotta alla lettera suona come "Piccola ma adatta a me" (si riferisce a una scritta posta sulla porta della propria casa da Ludovico Ariosto), che ben rappresenta la dimensione della società nata in Italia, ma oggi gruppo internazionale formato dall'unione di aziende tecnologiche con sede, oltre che nel nostro Paese, in Germania, Francia e Brasile e con 25 anni di esperienza nel Manufacturing IT e Supply chain management, e che vanta oltre 500 clienti.

L'italianità e la vocazione internazionale sono aspetti che caratterizzano da sempre anche Sinfo One che da tempo ha scelto di crescere puntando anche sull'estero: prima seguendo le filiali estere di aziende italiane e poi arrivando anche a imprese straniere grazie a varie partnership su alcuni prodotti verticali.



Mirko Menecali, Alliance Manager di Sinfo One

"Grazie all'alleanza possiamo potenziare il valore della nostra offerta sui clienti già consolidati – le soluzioni di sedApta possono essere implementate con un rapido time-to-market – ma pure ampliare il nostro parco clienti perché grazie alla gamma completa di prodotti diventiamo un partner per l'intero processo di business", argomenta Menecali. Speculari i benefici di sedApta che "trova un partner in grado di completare l'offerta con altri prodotti" e che mette a disposizione un ottimo posizionamento soprattutto nel settore industriale e food, caratteristica questa che ha convinto la 'controparte' di Sinfo One.

Si tratta di una "partnership di lungo termine, non solo volta a completare l'offerta commerciale delle due aziende", continua il manager della software house di Parma. "Anche sul fronte di sviluppo delle soluzioni tecnologiche l'alleanza porterà valore aggiunto".

Alla base della scelta compiuta da Sinfo One, c'è anche la volontà di volersi ritagliare uno spazio in una nuova area di business, "dove ci sono competitor che vantano già un importante posizionamento": "Abbiamo impostato una partnership con un giusto equilibrio che prevede la collaborazione tra due aziende per ottenere un risultato superiore", commenta Menecali. Inoltre, la partnership è "una garanzia per i clienti anche per lo sviluppo delle soluzioni, così come pure a livello organizzativo".

[www.sinfo-one.it](http://www.sinfo-one.it)