

Tradizione e innovazione guidano la strategia di Fratelli Galloni

Per sostenere e controllare la complessità di un percorso evolutivo iniziato molti anni fa e culminato nella produzione di nuove qualità di prosciutto oltre al tradizionale Prosciutto di Parma la società si è affidata a Sinfo One

Intervista a Carlo Galloni, Presidente di Salumificio Fratelli Galloni

di Luca Bastia

Nel periodo trascorso tra l'intervista e la pubblicazione, Salumificio Galloni ha avuto un incidente e uno dei tre stabilimenti ha subito un incendio che lo ha distrutto. L'azienda, comunque, grazie agli altri due stabilimenti, continua la sua produzione offrendo al mercato i suoi prodotti di qualità.

Fondata da Primo Galloni e dai suoi fratelli, la Fratelli Galloni nasce nel 1960 in un territorio dove c'era la vocazione alla produzione del prosciutto, in un mercato molto vivace. L'azienda ha avuto subito buoni risultati e ha iniziato immediatamente a investire in crescita e ampliamenti. Nel 1972 la produzione è triplicata con la creazione di un nuovo stabilimento, e successivamente l'azienda ha continuato a investire e ampliare la produzione sino a culminare nella realizzazione di un nuo-

vo stabilimento nel 2000 portando la produzione dai 40mila prosciutti originali ai quasi 300mila degli ultimi anni, passando dai 150mila del '72.

L'azienda produce quasi esclusivamente Prosciutto di Parma e ultimamente, grazie a un lavoro di ricerca e di sperimentazione nella direzione della diversificazione e specializzazione su prodotti molto particolari che avvicinarsero i nuovi gusti del consumatore, sono stati creati diversi prodotti: Dulcis, un prosciutto dietetico a basso contenuto di sodio; Gargantù che, al contrario, esalta la sapidità grazie all'aggiunta di alcune spezie, "è un compendio di tanti piccoli segreti che abbiamo imparato andando in giro per il mondo", specifica Carlo Galloni, figlio del fondatore Primo Galloni, e attuale Presidente dell'azienda; Magnus che è un prosciutto extra-large, realizzato con un processo particolare; infine il Barrique, l'ultimo nato, un prosciutto di Parma che finisce di profumarsi in botti esauste di Nebbiolo che non sono più adatte per fare il vino, ma conservano una micro flora, soprattutto di lieviti, che arricchisce e profuma il Prosciutto che termina la stagionatura nelle botti.

Il Presidente Carlo Galloni, rispondendo ad alcune nostre domande, ci spiega più nel dettaglio come l'azienda ha sposato l'innovazione, mantenendo comunque le qualità di un'azienda artigianale, e come l'uso di un sistema ERP l'abbia aiutata in questo percorso.



Carlo Galloni, Presidente di Salumificio Fratelli Galloni



Reparto di stagionatura di Fratelli Galloni

Quali sono le dimensioni della società

Fratelli Galloni ha tre unità produttive, circa 50-55 addetti, secondo stagionalità, 80 agenti sul territorio nazionale e circa 25 distributori all'estero e, senza contare la filiale americana, fattura circa 30 milioni di euro all'anno.

Abbiamo voluto mantenere una dimensione artigianale nel processo produttivo per cui le caratteristiche sia dal punto di vista architettonico sia della movimentazione interna dei nostri stabilimenti sono rimaste quelle di un'azienda di dimensioni medio-piccole. Per ogni stabilimento abbiamo un responsabile di produzione che deve governare un numero limitato di prosciutti. Ogni stabilimento, infatti, produce circa 120mila unità all'anno, in modo che il responsabile di stabilimento abbia il pieno controllo del prodotto da quando entra sino a quando esce. Da qui la scelta di mantenerli aperti tutti e tre, sicuramente non economica, ma indirizzata alla qualità.

La vostra clientela è solo italiana o operate anche all'estero?

Per quanto riguarda i mercati il Salumi-

ficio Fratelli Galloni ha sempre prestato attenzione a distribuirsi in maniera equilibrata nei diversi canali. Abbiamo una presenza in Italia ancora importante di piccoli negozi specializzati che rappresentano quasi il 50% delle nostre vendite sul territorio nazionale, vendiamo a una distribuzione moderna attenta alla qualità che ci sta dando buoni riscontri e circa il 40% della produzione viene destinata ai mercati esteri, in particolare quelli oltreoceano sono i più interessanti, prima di tutti gli Stati Uniti, ma anche l'Estremo Oriente (Giappone, Singapore, Australia). Negli Stati Uniti abbiamo costituito una società denominata Galloni USA che importa la maggioranza dei prosciutti che esportiamo, li immagazzina e li distribuisce in pronta consegna.

Oggi producezete non solo il Prosciutto di Parma, ma anche altre specialità, c'è uno stabilimento dedicato a specifiche produzioni o sono 'intercambiabili'?

Le produzioni sono distribuite su tutti e tre gli stabilimenti a seconda delle peculiari caratteristiche di ognuno. Per esempio nello stabilimento più vecchio in cui

abbiamo una cantina, chiamata cantina del canale perché circondata da un canale che le fornisce un'umidità particolare, dove crescono dei lieviti che hanno un gusto più vanigliato e fanno assumere al prosciutto un sapore particolarissimo, facciamo i Magnus e i Barrique. Nello stabilimento di via Roma, il più moderno, dotato di macchine studiate appositamente che aiutano l'operatore a misurare la quantità di sale (saliamo tutto a mano), non solo quello aggiunto, ma anche quello che è penetrato nella carne a seconda della diversa permeabilità della carne stessa, facciamo il Dulcis. Garantiamo che ogni singola fetta del prosciutto affettato abbia almeno il 25% di sale in meno rispetto ai prodotti di riferimento. Il Gargantuà viene prodotti nello stabilimento di via Martiri, più adatto per creare quella sapidità che garantisce le caratteristiche del prodotto. Ogni stabilimento è specializzato.

Recentemente avete installato l'ERP Si Fides Food & Beverage di Sinfo One. Immagino abbiate fatto una software selection, perché la scelta di Si Fides Sinfo One?

I motivi sono tanti. Prima di tutto Sinfo One è un'azienda affermata, molto ben referenziata, segnalataci anche da molti nostri colleghi sul territorio, ma non solo. Avevamo l'esigenza di avere uno strumento flessibile e versatile rispetto alla complessità di una clientela come la nostra che va dal piccolissimo esercente sino al grande distributore, ma soprattutto che avesse una sua 'unità', un'unica piattaforma; in passato avevamo degli strumenti, anche validi, ma si confrontavano diverse piattaforme con diversi linguaggi e non sempre era possibile ottenere i dati perfettamente coerenti e confrontabili. È stato anche determinante il "feeling" che si è subito creato con la famiglia Pomi; non c'è strumento raffinato che non abbia bisogno di un ulteriore affinamento, e la disponibilità nasce con il crescere dell'empatia, della facilità di comunicazione. In Sinfo One abbiamo trovato questa disponibilità e con loro siamo riusciti a ritagliarci l'abito su misura, esattamente come noi desideravamo.

L'ERP è fondamentale nel coordinare la produzione di tre differenti siti produttivi?

Per il modo in cui siamo strutturati ha una sua sicura valenza. La nostra neces-

sità era proprio avere dati confrontabili, ben strutturati, spendibili per conoscere le marginalità e la produttività di ogni singolo stabilimento, per famiglie di prodotto e per canale distributivo. Da questo punto di vista è stata una scelta importante e vincente.

Avete anche acquisito un applicativo per la gestione della logistica. Quali erano i problemi da risolvere?

Per risolvere il problema della logistica Sinfo One ha integrato completamente in Si Fides il sistema dipartimentale di produzione, dal quale Si Fides riceve il quantitativo da spedire con il relativo peso. In questo modo Si Fides ha tutte le informazioni necessarie per stampare i documenti di consegna, movimentare il magazzino e alimentare la parte amministrativa e l'analisi statistica. Con l'integrazione del sistema di produzione in Si Fides possiamo contare su un'unica base dati e avere la sicurezza della coerenza fra le varie informazioni presenti sul sistema.

Avete installato anche un modulo di Business Intelligence. Cosa affrontate con la BI?

Il maggior utilizzo trova applicazione in ambito del controllo di gestione. Il nuovo sistema di BI rende fruibile le informazioni tempestivamente, senza dover attendere che l'amministrazione prepari il bilancio, quindici giorni dopo la fine del mese. Misurando gli incrementi e i decrementi dei volumi e i delta prezzo, considerando che i costi fissi sono sotto controllo, riusciamo ad anticipare l'andamento del mese. Viene fatto un confronto con l'anno precedente, sia in termini di prezzo sia di fatturato e di chilogrammi venduti, di costi degli acquisti, facciamo un confronto con il budget, con uno serie storico di più anni, guardando tutte le marginalità e i prezzi netti, con gli sconti presenti in fattura e i netti netti che provengono da tutte le attività di promozione di fine anno ecc.; diventa un sistema che fornisce un'immediata visione di tutte le componenti che formano il prezzo, che diversamente potrebbero sfuggire.

Sono davvero tanti i parametri coinvolti, sembra complesso. Il sistema è fruibile dai manager senza necessità di uno specialista di BI?

Assolutamente sì, proprio per una carat-



Fratelli Galloni, stagionatura prosciutti

teristica di facilità d'uso e di un sistema di filtri che abbiamo messo a punto insieme agli specialisti di Sinfo One sono diverse le persone che hanno accesso e sono in grado di utilizzarlo per le proprie specifiche funzioni. Ovviamente, gli accessi ai diversi dati sono differenziati secondo le specifiche responsabilità di ciascuna funzione.

Ci sono degli aspetti specifici di un'azienda come la vostra, di un prosciuttificio, che la soluzione di Sinfo One riesce a cogliere e a soddisfare?

Si Fides Food & Beverage è un gestionale pensato per le aziende del settore alimentare e quindi presentava già moltissime funzioni specifiche per il settore.

Insieme a Sinfo One abbiamo implementato ulteriori funzionalità costruendo in questo modo una soluzione perfettamente tagliata su misura per i prosciuttifici. Relativamente alla problematica della lavorazione del prosciuttificio abbiamo lavorato in stretto contatto con i consulenti Sinfo

One ottenendo in questo modo una rapida soluzione e allineata alle nostre esigenze. La valorizzazione del prodotto, che dipende dalla gestione di alcuni parametri specifici (il prosciutto per esempio è soggetto al calo del peso; il prodotto fiscalmente viene trattato in un modo differente a seconda che si tratti di prodotto in lavorazione o di prodotto finito), è stata ottenuta velocemente e perfettamente coerente alle nostre esigenze. In esperienze precedenti questo si era rivelato un problema decisamente più complicato da risolvere.

Sono rimasto sorpreso dalla sensibilità e dalla forte competenza sui processi delle persone Sinfo che ci hanno affiancato.

In conclusione, rispetto alle esigenze specifiche di un prosciuttificio, quello che abbiamo costruito assieme mi sembra sia di altissimo livello, anche proprio per la flessibilità del software e la capacità di Sinfo One di capire e interpretare il linguaggio di tante persone in forza ai diversi reparti e con differenti livelli di istruzione e conoscenza informatica