

L'ERP della fabbrica del futuro

Le tecnologie potenziano i gestionali
e abilitano la Smart factory

Partecipanti



Gabriele Mazzi 1
CFO, CIO e Responsabile
del Dipartimento IT di Banfi

Patrick Malservisi 2
Supply IS/IT Director
di Toyota Material Handling Europe

Paolo Michielin 3
Direttore IT di Calligaris

Dario Ferrari 4
IT Manager di Mutti

Gianfranco Delfini 5
Direttore Marketing di Clai

Sebastian Bittman 6
Senior Project Manager di Tönnies

Gianmarco Antonelli 7
CIO di Olitalia

Andrea Bondioli 8
CFO di Italtpizza

Marco Pellegrino 9
CEO di Indian-Gelato d'Italia

Migliorare la user experience per andare incontro ai nuovi assunti con interfacce più immediate. Snellire il lavoro e migliorare la sostenibilità dei processi grazie alle potenzialità predittive della Business Intelligence (BI). Digitalizzare le attività d'ufficio e risparmiare sulla tempistica. Cogliere la sfida della Blockchain per conquistare i consumatori più giovani. Nove aziende clienti di Sinfo One raccontano come l'aggiornamento tecnologico dell'ERP messo a punto dal software vendor di Parma stia cambiando il loro lavoro.

**BANFI PUNTA SULLA BI
PER DARE VALORE GLOBALE AI DATI RACCOLTI**

Castello Banfi ha le radici ben piantate nella terra a Sud di Montalcino, al confine con la Val d'Orcia. Da 40 anni la sua produzione vinicola affianca l'antica tradizione della cantina all'innovazione di meccanismi e processi di lavoro. **Gabriele Mazzi è CFO, CIO e Responsabile del Dipartimento IT di Banfi**, che già dal 2007 utilizza l'ERP JD Edwards di Oracle implementato da Sinfo One. "Abbiamo compreso cosa vuol dire lavorare su una piattaforma integrata, che cosa è necessario far evolvere nell'organizzazione e anche che cosa apprendere dai nuovi arrivati come punto di forza per il futuro".

In un settore come quello Agricolo, strettamente dipendente da fattori esterni, la capacità di previsione e analisi è fondamentale. "Siamo sempre stati aggiornati rispetto alle nuove *release* e ci siamo resi conto di come l'interfaccia grafica e l'integrazione tra uomo e macchina stessero cambiando", spiega Mazzi. "La tecnologia ha permesso

di Giorgia Pacino

Da software di gestione a spina dorsale informatica dell'azienda. Il mercato degli Enterprise Resource Planning (ERP) è in crescita costante. La pianificazione delle risorse d'impresa consente di controllare e integrare tutti i processi informativi e operativi all'interno di un'organizzazione, come un sistema nervoso progettato per raggiungere ogni settore.

Secondo le ultime stime, nel 2018 i gestionali hanno generato un business pari a 1,7 miliardi di euro e nel 2022 sfonderanno quota 2 miliardi. Merito soprattutto dell'aggiornamento tecnologico degli ERP, ormai in grado di integrarsi sempre di più con i processi di fabbrica e la Supply chain.

Interfaccia *user friendly*, flessibilità sempre più avanzata, automazione e robotizzazione, Internet of Things (IoT), Business Intelligence (BI), Machine learning, Blockchain. Mettere intelligenza negli ERP significa potenziarli e renderli in grado di occupare anche spazi riservati in passato ad altre soluzioni. È quello che sta facendo Sinfo One, la software house di Parma che ha già sviluppato oltre 150 progetti di ERP in Italia e all'estero. Nove aziende ci hanno raccontato come le nuove tecnologie implementate per i loro ERP le stiano aiutando nelle loro attività. Qualsiasi sia il settore e la dimensione aziendale o di mercato. Dal Vino all'Arredamento, dal Food al Material handling.



un diverso approccio e ha fornito uno strumento di lavoro multidisciplinare. Accanto all'ERP si stanno inserendo nuovi strumenti, che saranno poi oggetto della BI, per potenziare la possibilità dell'utente di comprendere piuttosto che limitarsi a inserire dati. E questo per noi è un grande vantaggio perché spesso, all'interno di un processo di vendita, acquisto o contabilizzazione, le informazioni necessarie non sono solo quelle inserite dall'utente".

In Banfi uno dei primi processi a essere interessato dall'automazione è stato la movimentazione delle merci in magazzino, con l'ingresso di metodi di semi robotizzazione nel flusso delle informazioni. Ora l'azienda sta pensando di sviluppare ulteriori progetti anche con partner fornitori delle macchine agricole o dei macchinari utilizzati nella catena di imbottigliamento. "Spesso le stesse macchine sono dotate di sensori, sistemi di rilevamento Gps e altre capacità informative che possono essere legate ai nostri sistemi. Non tanto per automatizzare il flusso dati, quanto per arricchirlo con informazioni qualitative sul prodotto",



L'INSERIMENTO SMART DI NUOVE RISORSE IN AZIENDA

**PAOLA
POMI**
CEO
Sinfo One

L'inserimento delle nuove risorse in azienda è un tema molto caldo: le persone corrette da inserire non sono semplici da trovare e non è nemmeno semplice trovare il modo corretto di instradarle all'apprendimento dei nostri processi e all'utilizzo dei nostri sistemi. La semplicità e una UX 'self explaining' sono indispensabili.

Un tempo la parola "suggerimento" suscitava un senso di ansia: era il termine utilizzato dall'insegnante per indicare una risposta data all'interrogazione dove la soluzione veniva 'gentilmente suggerita' dal compagno studioso della nostra classe...

Siamo in un'era dove tutto è smart: smartphone, smart tv, smart watch, ecc. Oggi un sistema senza suggerimenti e highlights non è smart, le *suggestions*, gli alert e un *path* semplice di navigazione sulle soluzioni IT corporate sono ritenuti essenziali per andare direttamente al punto, per risparmiare tempo, ma soprattutto per poter inserire meglio nuove risorse; anche la UX sull'ERP ci permette di esser più efficaci ed efficienti nella abilitazione al lavoro dei giovani talenti che assumiamo.

continua il CIO. L'idea è quella di collegare tutti questi dati all'interno di un ERP per unificare in un unico contenitore l'intero mondo-vino. "Oggi ci sono molte più opportunità di collezionare dati e far sì che le macchine rispondano con informazioni dettagliate. Il punto è dare a quei dati un significato globale e non solo tecnico o settoriale".

La prossima frontiera sarà infatti quella della predicibilità. Che, assicura Mazzi, sarà tra i maggiori temi di riferimento per l'attività di Banfi nell'arco dei prossimi anni. L'evoluzione va verso l'abbattimento dei confini aziendali e l'acquisizione di informazioni di alto livello per permettere alle aziende di individuare un *benchmark* sul mercato di riferimento, interno e internazionale. "Quello del Predictive Machine learning sembra uno spazio riservato alle grandi dimensioni, ancora poco maturo per una realtà come la nostra che fattura circa 70 milioni. Il nostro sforzo dev'essere quello di spostare la BI sul lato delle previsioni: è una bella sfida alle nostre performance". Una sfida a cui devono prepararsi soprattutto le nuove leve, i cosiddetti Millennial.

TOYOTA MATERIAL HANDLING MANUFACTURING ITALY: L'ERP COME ABILITATORE DI PROCESSI

Secondo recenti ricerche, entro il 2020 oltre il 50% della forza lavoro apparterrà alla generazione Millennial. Ciò significa che occorrerà adeguare le tecnologie alle aspettative dei nuovi utenti, a cominciare dall'introduzione di *user experience* innovative anche nei sistemi ERP per rendere l'esperienza d'uso degli strumenti più simile a quella già sperimentata nel mondo B2C.

"La vecchia forza lavoro è abituata a cercare le informazioni, i Millennial invece interagiscono con sistemi in cui queste arrivano e non devono essere ricercate. Sono abituati al *push* e non al *pull*, alle App e ai social network in cui sono bersagliati da informazioni che li raggiungono. Se la *user experience* è ottima, anche le persone lavorano meglio e nel momento in cui interagiscono con i nostri clienti sono in grado di trasmettere una dimensione esperienziale migliore".

Patrick Malservisi è Toyota Material Handling Europe Supply IS/IT Director. L'azienda manifatturiera di Toyota, specializzata nella produzione di carrelli elevatori, punta a offrire al cliente, oltre a un ottimo prodotto, anche un buon servizio e una buona esperienza di utilizzo. E la stessa attenzione è riservata a chi lavora con i gestionali. "Le nuove generazioni si sono dimostrate soddisfatte dalla decisione di cambiare il sistema perché lo trovano più vicino al loro modo di essere. Le persone impiegano meno tempo per svolgere il lavoro e questo consente di ottimizzare l'utilizzo delle risorse, perché ci si può dedicare ad attività a maggiore valore aggiunto".

In Toyota Material Handling Manufacturing Italy sono diversi i processi già coinvolti dalla digitalizzazione. Con i relativi benefici in termini di riduzione degli errori, abbattimento dei tempi di gestione del processo e semplificazione del controllo e della valutazione. "Essendo un processo digitalizzato, è più semplice monitorarlo con KPI. Riusciamo a gestire un numero maggiore di attività senza aumentare la forza lavoro e senza che questo crei particolari stress alle persone che operano in azienda". Decisi a non inseguire la tecnologia, ma a capire quali vantaggi possano offrire all'azienda i nuovi trend, gli uomini di Toyota stanno lavorando su fronte IoT per avvicinare la linea fabbrica al sistema gestionale, lo *shopfloor* con tutti i suoi macchinari al



cuore dei sistemi informativi. “Stiamo cercando di mettere in piedi soluzioni sempre in ambito IoT per semplificare l’assistenza all’esterno dell’azienda. Vogliamo migliorare la *user experience* e la manutenzione predittiva dei macchinari”, spiega Malservisi.

Percepiti sempre più come abilitatori del cambiamento, i componenti della funzione IT dell’azienda individuano le tecnologie migliori e le aree su cui fare sperimentazione. Come nel caso dei sistemi gestionali. Per Malservisi, l’ERP è oggi “un *enabler*, un abilitatore di ulteriori processi. Sta diventando una sorta di livello zero su cui costruire tante altre cose, quasi un prerequisito. Farne a meno sarà sempre più difficile e meno ragionevole”.

CALLIGARIS SCEGLIE UNA MIGLIORE USER EXPERIENCE PER VELOCIZZARE IL LAVORO

Implementare un sistema ERP è un progetto ad ampio raggio. Investe tutte le aree aziendali, chiamate a snellire i processi in un’ottica di maggiore efficienza. Calligaris, storico marchio di arredamento friulano che ha fatto della sedia il suo tratto distintivo, vive oggi un periodo di grandi cambiamenti. Conclusa l’era quasi centennale della prima proprietà, dopo 95 anni l’azienda di Manzano (Udine) è passata nel 2018 sotto il controllo di un fondo europeo. Nell’ottica di una nuova e maggiore espansione, lo sviluppo tecnologico diventa, dunque, centrale. A cominciare dalla gestione interna.

“Abbiamo oggi un management decisamente più giovane e avvertiamo la spinta di chi viene da esperienze più tecnologiche. Ci sarà sempre di più uno sforzo maggiore sulla possibilità di utilizzare device in mobilità, device digitali e applicazioni fruibili non soltanto sul posto

fisso”, spiega **Paolo Michielin, Direttore IT di Calligaris**. Nell’azienda friulana, gran parte della popolazione non è fatta di nativi digitali. L’utente chiede soprattutto una postazione di lavoro efficiente, sistemi che non vadano in *crash*, maschere chiare e funzionalità estese che facilitino la ricerca di informazioni e velocizzino le attività. Una serie di applicativi è poi dedicata agli operatori puri della catena di lavoro, che utilizzano terminali portatili di tipo *rugged*, ovvero protetti e più robusti, progettati per essere utilizzati in ambienti polverosi o dalle temperature più difficili. Dotati di funzionalità semplificate e maschere che prevedono l’uso digitale, sono utilizzati per la lettura dei bar code e di tutte le attività di avanzamento della produzione.

“Nel momento in cui abbiamo investito nell’aggiornamento dei sistemi aziendali, abbiamo cercato di capire a ogni nuovo rilascio cosa veniva fornito in termini di miglioramento delle funzionalità grafiche e dell’interfaccia, per ottimizzare e velocizzare il lavoro delle persone. Nell’ultimo aggiornamento del sistema ERP che abbiamo fatto a fine 2016, abbiamo dedicato molta attenzione alle nuove funzionalità di *user experience*, comunicando e facendo apposito training ai nostri dipendenti. Anche solo un 10% di ottimizzazione nell’utilizzo dell’interfaccia si traduce in minore stress e maggiore velocità di lavoro”, continua Michielin.

Interventi successivi hanno permesso l’automatizzazione di tutta una serie di processi interni un tempo gestiti a mano, grazie alla messa a punto di integrazioni con ERP e piattaforme cloud. Per anni la gestione degli ordini era competenza degli uffici, ora il cliente ha a disposizione una piattaforma dedicata in cui inserire il proprio ordine. La piattaforma cloud, i portali e i servizi rivolti ai clienti hanno permesso a Calligaris di riorganizzare la forza lavoro interna, liberandola da una serie di attività di routine e ricollocandola al servizio clienti o alle verifiche interne.

MUTTI, ROBOTIZZAZIONE DEI PROCESSI E IOT A FAVORE DELLA SOSTENIBILITÀ

I processi in ambito ERP che possono essere automatizzati sono sempre più numerosi. Le procedure legate ad attività routinarie svolte su dati di sistema, oggi, possono essere affidate a soluzioni di Robotic Process Automation per allargare agli uffici le trasformazioni che hanno già rivoluzionato la produzione.

Per capire cosa si intende, basta fare un giro negli stabilimenti di Mutti, la storica azienda di Parma, in cui il pomodoro è il vero protagonista: robot che vanno a selezionare i tubetti e a inserirli nell’alveare, pallettizzatori antropomorfi, navette a guida automatica, selezionatrici ottiche, detector a raggi X, tecnologie RFID per la tracciabilità. “Lo stesso effetto che la robotizzazione ha prodotto sulla forza lavoro operaia nel recente passato, si percepisce ora come rinnovata esigenza sulla forza lavoro impiegatizia”, ammette **Dario Ferrari, IT Manager di Mutti**. “Non ci aspettiamo ovviamente



di trovare un robot seduto al posto del nostro collega, ma di affrontare una serie di automatizzazioni a livello software che stanno già prendendo piede. Nell'ottica di portare più valore aggiunto, si percepisce una crescente esigenza di efficientare anche i processi dei 'colletti bianchi' con conseguente cambio dei paradigmi che fino a oggi hanno governato il lavoro in ufficio. Schedulazione di tracciati elettronici, controlli di congruenza automatici, digitalizzazioni documentali, *cognitive chatbot*: sono tutte piccole modifiche che fanno ormai parte del nostro quotidiano e che ci spingono verso una crescente robotizzazione dei processi".

Il 2019 per l'Italia è stato un anno importante da questo punto di vista, con il passaggio alla fatturazione elettronica, prima limitata alla sola Pubblica amministrazione. Una rivoluzione che, da ostacolo tanto temuto, si cerca di trasformare in vantaggio competitivo. "Ormai parlare di processi snelli non è più un semplice desiderata per le aziende, ma è diventato un vincolo e una necessità. Non ragionare su una maggiore flessibilità significherebbe condannarsi a una graduale perdita di competitività a livello aziendale", continua Ferrari. A maggior ragione in un'azienda come Mutti, che in 15 anni ha quintuplicato il fatturato. Per sostenere una crescita così importante l'organizzazione si è orientata verso processi snelli e flessibilità di adattamento, per ridurre gli sprechi e ottimizzare il lavoro. Ha investito anche nell'innovazione: impianti industriali all'avanguardia, IoT al servizio della sostenibilità, sensoristica ambientale, sonde per ottimizzare l'irrigazione e ridurre le emissioni e BI per sintetizzare e analizzare i dati raccolti.

"Utilizziamo la BI con integrazione al nostro ERP. È uno strumento che può aiutare a operare delle scelte e sta diventando sempre più trasversale tra le diverse funzioni aziendali consapevoli dell'importanza di avere dati disponibili in modo rapido. Per natura la BI nasce come analisi del passato, in un'ottica consuntiva: lo sforzo che si sta facendo adesso è quello di aggiornare i dati e renderne la sintesi più rapida per avere una fotografia strategica del presente, per giocare d'anticipo", spiega l'IT manager.

Big data e analisi computazionali più complesse saranno dunque le sfide di domani, ma già adesso strumenti più *user friendly*, come Product Lifecycle Management (PLM), Analytics dashboards, KPI, sono in grado di offrire spunti interessanti per governare il presente e accelerare la *decision making*. Tutto ciò senza perdere di vista la strada maestra. "Da sempre la nostra azienda ha avuto una mission fondata sul forte legame con la terra e con le persone. Ciò che ha guidato la

sua storia di 120 anni è l'attaccamento alle proprie radici e alle risorse che hanno permesso a Mutti di divenire quello che è oggi. Investire in nuove tecnologie è fondamentale, ma lo è anche instaurare rapporti di trasparenza e fiducia reciproca con chi collabora con noi tutti giorni per il successo del nostro business. Sì all'intelligenza artificiale, ma senza mai rinunciare all'affidabilità e all'intelligenza umana".

CLAI SCOMMETTE SULLA BLOCKCHAIN PER PORTARE NEL FUTURO LA FILIERA

Clai è nata come cooperativa agroalimentare sin dalla sua fondazione nel 1962. Riunisce 280 soci, di cui 140 allevatori, ed è da sempre attenta alla tracciabilità dei suoi prodotti. Un valore aggiunto che oggi la cooperativa di Imola vuole portare anche nel futuro, grazie alla Blockchain. La tecnologia che permette di comunicare la catena del valore ai consumatori richiede che ciascun attore faccia la sua parte: produttori, fornitori e distributori sono chiamati a dar vita a una sorta di ERP 'diffuso', che esca dal perimetro dell'azienda.



"La conformazione sociale, la storia e il respiro che vogliamo dare in futuro alla nostra attività ci portano a dare molta importanza al concetto di filiera. Vorremmo cercare di renderla operativa anche in termini di Blockchain, l'esperienza che meglio soddisfa le richieste di tracciabilità, certificazione del dato e facilità di accesso da parte del consumatore", spiega **Gianfranco Delfini, Direttore Marketing di Clai**. Da recenti ricerche di mercato, emerge infatti un



L'ERP DEL FUTURO: INTEGRAZIONE DI PERSONE E MACCHINE

PAOLA POMI

CEO

Sinfo One

Il nuovo paradigma dei sistemi ERP estesi si appoggia sulla corretta integrazione di persone e macchine.

L'integrazione delle persone consiste nel riuscire a supportare gli utenti delle applicazioni, per esempio con il concetto delle 3 A: alert, analyse, act. L'utente, nell'esecuzione dei propri task, viene sollecitato dagli alert calcolati dal sistema (in base alle regole di business preimpostate) e, magari proprio dalla stessa schermata, può analizzare le criticità rilevate con la relativa priorità e quindi andare a compiere azioni correttive di fronte a ogni anomalia riscontrata.

L'integrazione delle macchine consiste nel riuscire a connettere i singoli punti di informazione di macchine e sensori per velocizzare e automatizzare i processi tramite il concetto delle 3 D: detect, decide, do. Il sistema, di fronte a una informazione che arriva dal campo (in streaming o in modalità tradizionale) e a regole di business predefinite, effettua delle azioni al posto dell'utente.

dato interessante: se per un cliente dai 40 anni in su è sufficiente la rassicurazione che quella che sta acquistando è carne italiana, non è così per le nuove generazioni. I giovani vogliono sapere di più: chiedono di ricevere maggiori informazioni, vogliono maggiori dettagli, quali per esempio conoscere l'allevamento da cui proviene la carne e avere traccia delle diverse fasi di lavorazione. "Sono esigenze che arrivano da una fascia di mercato che oggi è già importante e lo sarà sempre di più, perché le generazioni che seguiranno saranno ancora più affamate di tracciabilità e coinvolte dall'uso delle nuove tecnologie che permettono di seguire il percorso delle merci. Producendo salumi oltre che carni, Clai lavora già in una filiera ben articolata e può tracciare i singoli lotti: si tratta ora di creare un sistema affidabile e fruibile all'esterno per il consumatore".

Avere una certificazione universale come quella garantita dal meccanismo della Blockchain rappresenterebbe un vantaggio importante anche nei rapporti con il Retail. Ecco perché Clai ha avviato i primi

incontri con Sinfo One per strutturare un progetto complessivo che valorizzi il lavoro della filiera, dai pascoli al supermercato. Al consumatore finale basterebbe così un semplice QR code per sapere da dove proviene la carne del salume che sta acquistando. Altre informazioni potrebbero riguardare la quantità di sale, la durata della stagionatura, la data dell'insacco. Tutti i passaggi sarebbero certificati, in modo da soddisfare ogni curiosità del consumatore e garantirgli la sicurezza di quel che mangia.

"Concretizzare questa situazione è un po' come portare il consumatore nell'allevamento. Farlo partecipe di ciò che succede. Nell'attesa, un domani, che possa rendersene conto ancora meglio guardando direttamente da webcam posizionate all'interno".

TÖNNIES AL LAVORO PER AUTOMATIZZARE LO SHOPFLOOR E INTEGRARE LE DIVERSE COMPANYY

Arrivare dalla macellazione di suini e bovini alla creazione di prodotti consumer in vaschetta richiede una complessità di processi non indifferente. Gestirli su un'unica piattaforma ERP che consenta di integrare tutte le fasi della lavorazione è l'obiettivo che vuole raggiungere Tönnies con il supporto di Sinfo One.

Il gruppo tedesco, leader europeo e quarto al mondo nel settore della lavorazione della carne, dal 2015 si affida al system integrator di Parma. Occorre una grande esperienza sul *Process manufacturing* e sulle esigenze specifiche del *Fast-moving consumer packaged goods* per poter accompagnare questa grande realtà tedesca nell'implementazione del nuovo ERP sia in Germania sia nelle società acquisite nel frattempo in Danimarca e Polonia. Per Tönnies è stata adottata una strategia verticale per tipologia di business: sono state preparate funzionalità di supporto ai processi per i diversi business (macellazione bovina, macellazione suina, produzione di confezionati, ecc.) con team dedicati alle definizioni delle funzionalità e team dedicati al *roll out* delle stesse. "La peculiarità della soluzione è relativa al fatto che tutte le operazioni di *shopfloor* sono gestite direttamente dall'ERP, senza appoggiarsi a un MES, e il personale di stabilimento effettua le operazioni in linea direttamente con device quali scanner, touchscreen, bilance automatiche, gate automatici direttamente connessi all'ERP. Anche sul campo le soluzioni adottate rappresentano la continuazione dell'ERP, con particolare attenzione alla velocità richiesta per portare a termine operazioni quali la pesatura e l'etichettatura", spiega **Sebastian Bittman, Senior Project Manager di Tönnies.**

Le attività di *shopfloor* sono state oggetto di un'automazione molto spinta. Per ogni attività sono state messe in campo le migliori tecnologie per rendere il lavoro veloce, preciso, e automatizzato al massimo. In una tipologia di produzione, per esempio, si è fatto uso di sonar per controllare le varie parti anatomiche dell'animale e comunicare all'ERP tutti i parametri biometrici per poter attribuire, tramite una formula specifica inserita nelle procedure ERP, il valore al capo di bestiame e

quindi riconoscere all'allevatore un compenso strettamente legato alla qualità effettiva. Ogni animale viene scansionato e vengono raccolti più di 300 parametri per capo. La somma di queste informazioni determina la qualità – e in prospettiva anche il corrispettivo – riconosciuta all'allevatore in base al valore di mercato delle carni. "Ciò permette di essere *fair* nei confronti degli allevatori che hanno contribuito alla qualità del prodotto tramite una corretta alimentazione e un comportamento rispettoso del benessere dell'animale e per questo tali allevatori otterranno un vantaggio economico".

Tönnies sta investendo anche in un progetto che permette di ottimizzare il rendimento della distinta di disosso individuando i capi che offrono i migliori tagli anatomici per rispondere agli ordini clienti da evadere. Sul fronte dell'IoT sono già numerose le integrazioni tra sensori ed ERP punto per punto, per esempio per i parametri quantitativi-qualitativi richiesti. Tönnies sta inoltre studiando l'uso dell'Intelligenza Artificiale per automatizzare i processi di produzione.

Oltre alla progettazione e al *roll out* di soluzioni verticali sulle singole aree il team, coinvolto nella creazione di modelli, è al lavoro anche sull'integrazione tra le diverse company. "Stiamo portando avanti un progetto di *central procurement*", spiega il manager di Tönnies. "Non tutte le società che fanno capo a Tönnies utilizzano le stesse tecnologie: abbiamo contato una dozzina di diverse soluzioni ERP, frutto delle tante acquisizioni del nostro gruppo". Da qui l'idea di integrare subito alcuni processi critici di tutte le società sull'ERP Tönnies per portare razionalizzazione e risparmi importanti. "Abbiamo un obiettivo di risparmio di diversi milioni di euro l'anno, dato dall'implementazione del *central procurement*. La complessità del progetto non è tecnologica, ma di Change management: con il supporto di Sinfo One puntiamo a un elevato livello di automazione per servire i nostri clienti con la migliore qualità sul mercato, prima in Germania e poi nelle varie nazioni dove siamo presenti".

IL NUOVO PARADIGMA DEI SISTEMI ERP ESTESI SI BASA SULLA CORRETTA INTEGRAZIONE DI PERSONE E MACCHINE

OLITALIA SCEGLIE L'ERP COME ACCELERATORE DI FUNZIONI CORE

L'integrazione fra sistemi è un vantaggio non indifferente. Si è rivelata necessaria anche nel caso di Olitalia, l'azienda dal cuore romagnolo che vende oli extravergini, oli d'oliva, oli di semi e oli aromatizzati in oltre 120 Paesi al mondo. Il gruppo di Forlì collabora con Sinfo One dal 2004, impiegando l'ERP per le attività di contabilità, logistica di magazzino e giacenze. Dello stesso gruppo fa parte anche Acetaia Giuseppe Cremonini: per gestire i dati del gruppo, migliorare i processi interni e creare maggiori automatismi tra le company, gli ERP delle due aziende sono stati uniti in un unico 'contenitore'. "L'integrazione tra sistemi diversi è tutt'altro che banale", spiega **Gianmarco Antonelli, CIO di Olitalia**, secondo il quale l'ERP si è rivelato fondamentale soprattutto per la gestione del "dato robusto", ovvero di tutto ciò che esula dall'automazione. "La soluzione progettata da Sinfo One è un acceleratore di funzioni core, come la vendita, la logistica e la programmazione della produzione". Ciò consente di mettere ordine nella movimentazione del magazzino, producendo vantaggi anche nell'ottica di una maggiore efficienza commerciale nei confronti dei clienti. Il risultato è un deciso miglioramento dal punto di vista della gestione del triangolo scorte-produttività-livello di servizio al cliente. Olitalia investe continuamente in macchinari innovativi (il 4% del fatturato è destinato a Ricerca e Sviluppo) e dal 2015 ha creato un nuovo laboratorio interno, dove gli operatori lavorano in camice bianco effettuando analisi accurate dei prodotti. All'attenzione per la qualità dell'olio si affianca quella per la qualità del dato: alle cisterne sono collegati dei sensori di temperatura e di livello che comunicano in Rete le informazioni precise, visibili su appositi monitor dagli operatori, che possono agire subito per risolvere eventuali problemi di gestione.

Nel corso degli anni, sono stati aggiunti altri moduli di Sinfo One per far 'parlare' sempre di più tra loro i reparti acquisti e produzione. La sfida futura, conclude Antonelli, "è quella di integrare l'ERP con un numero maggiore di informazioni specifiche sulla produzione e sulla resa della macchina, con dati certi in tempo reale".

ITALPIZZA, BI E SOFTWARE DI PRODUZIONE PER SCAMBIARE DATI IN TEMPO REALE

Italpizza ha scelto invece una gestione separata dei sistemi delle aziende del gruppo, che condividono comunque le stesse release dell'ERP SiFides. Da piccola realtà nata sulle colline bolognesi, la società di Castello di Serravalle è oggi leader italiano nella produzione e commercializzazione di pizze surgelate. Si è affidata a Sinfo One nel 2004 per gestire due segmenti aziendali: la BI e il software di produzione con un'interfaccia di scambio dati in tempo reale. "Oggi dalla farina alla produzione fino al confezionamento, tutto il processo è controllato tramite l'ERP di Sinfo One", spiega **Andrea Bondioli, CFO di Italpizza**. L'azienda ha creato un apposito team di lavoro dedicato all'innovazione, composto da quattro persone incaricate di governare il processo della soluzione SiFides.



La software house segue tutte le aziende collegate e controllate del gruppo. Le società gestite con installazioni di ERP dedicate sono tre per l'Italia e due per gli Stati Uniti, con appositi ambienti in lingua. La partnership prevede interventi sia sulla parte software sia sugli aspetti organizzativi e di *flow* dell'azienda negli ambiti della gestione e dell'ingresso delle materie prime e degli imballaggi, nonché della gestione e dell'approvvigionamento della produzione e del controllo qualità. A livello di gestione dei flussi aziendali, Sinfo One ha seguito tutta la parte di autorizzazione e controllo dei costi (ODS e *flow* autorizzativi ai pagamenti). Anche grazie all'aggiornamento di *release* del luglio 2018, che ha permesso di mantenere al passo l'azienda dal punto di vista ERP, e alle nuove personalizzazioni sviluppate proprio per la gestione, l'autorizzazione e il controllo dei costi.

Nel corso degli anni sono state migliorate tutte le interfacce della pianificazione, della produzione e dei dati in linea tramite software dipartimentali e con l'attivazione del modulo MRP di SiFides. È stato attivato anche un nuovo estrattore dati di tracciabilità e rintracciabilità, rendendo l'estrapolazione delle informazioni più veloce ed efficace. "Per il futuro, l'obiettivo comune punta alla creazione e all'assistenza di nuove aziende collegate e controllate da Italpizza, ognuna con il suo ERP sviluppato da Sinfo One", conclude Bondioli.

PER INDIAN-GELATO D'ITALIA IL VALORE AGGIUNTO È GESTIRE IL CICLO VITALE DEL PRODOTTO

La scelta a favore dei nuovi sistemi gestionali in alcune occasioni è stata ben meditata. Fino al 2016 in Indian-Gelato d'Italia, storica azienda di Cavriago (Reggio Emilia), l'introduzione del sistema ERP non era considerata una priorità. "C'era già una soluzione per la gestione degli aspetti finanziari e viste le dimensioni dell'organizzazione non sembrava necessario un *upgrade*. Diversa la situazione che si è venuta a definire quando il fatturato è raddoppiato in tre anni e, insieme all'azienda, sono cresciute anche le complessità".

Marco Pellegrino è il CEO di Indian-Gelato d'Italia. Capace di inserirsi in un segmento di mercato a forte crescita, l'azienda ha investito in Ricerca e Sviluppo. Oggi fattura 50 milioni di euro e si è

dotata di 19 linee di produzione flessibili. Ha puntato in questi anni sul segmento salutistico, grazie a una struttura produttiva evoluta, su quello premium, fatto di prodotti con ingredienti biologici e packaging innovativo, e su quello a base frutta, che segna un ritorno alle origini per l'azienda nata con la produzione di ghiaccioli tuttora commercializzati con il marchio Indian.

"A fronte della crescita dell'azienda, sono emerse aree critiche non gestite dal vecchio sistema e l'esigenza di accompagnare i processi organizzativi in forte evoluzione. Abbiamo deciso di dotarci dell'ERP SiFides implementato da Sinfo One", continua Pellegrino. Il progetto prevedeva la migrazione delle funzionalità di base del ciclo attivo e passivo dal vecchio al nuovo sistema, che si è conclusa a maggio 2019. Poi è stata aggiunta la gestione fisica dei magazzini: i pallet sono etichettati dai magazzinieri, che poi trasportano la merce associando la posizione geografica ai prodotti attraverso la lettura dei codici a barre.

Nel mercato dei gelati le previsioni di vendita sono complesse. "In merito alla BI stiamo affinando lo strumento per analizzare i parametri più importanti con l'obiettivo di prendere le decisioni migliori. Intanto, siamo in grado di produrre in modo automatico i report per gli azionisti. Al momento più che un supporto alla previsione, la BI ci consente di svolgere analisi su costi, fornitori e performance". L'ERP permette di gestire la pianificazione della produzione, attraverso il Master Production System (MPS) e il Material Requirements Planning (MRP). Questo valore aggiunto è reso possibile dall'ERP, insieme con PLM, fondamentale per chi fa dell'innovazione il punto di forza della propria attività. "Ogni anno realizziamo circa 200 nuovi prodotti che prevedono un confronto con il cliente, la messa a punto, lo sviluppo del packaging, l'industrializzazione e l'etichettatura. Il PLM supporta il processo e permette di storicizzare l'esperienza e di avere sempre chiari gli elementi già in fase di sviluppo. Una volta approvata la ricetta, basta un clic per generare tutto ciò che serve per la realizzazione di quel prodotto", spiega Pellegrino.

"L'introduzione dell'ERP e le sue implicazioni "ci hanno costretto" in modo positivo ad affrontare il cambiamento", conferma il CEO. "Grazie alla digitalizzazione, le informazioni sono diventate un patrimonio centralizzato e a disposizione di tutti".

