

ILLVA Saronno Holding, governare l'internazionalizzazione con l'Information Technology

di Luca Papperini

È senza dubbio l'Amaretto Disaronno "il liquore italiano più amato al mondo".

Con una fortissima presenza sui mercati esteri, la specialità plurisecolare di casa ILLVA (Industria Lombarda Liquori e Affini) si è da anni imposta non solo in Cina, ma oggi anche negli Stati Uniti e in Canada.

Con una forte diversificazione strategica di business, che aggrega diverse realtà operanti nel settore wine & spirits e in quello dei semi-lavorati per gelati e dei prodotti da forno, ILLVA Saronno Holding è una tra le più famose multinazionali italiane operante nel settore alcolici a portare all'estero l'eccellenza del made in Italy in versione 'liquida'.

Dal 1947 l'azienda ha ereditato la tradizione ultracentenaria di una ricetta segreta che – la storia dell'Amaretto vuole – sia rimasta intatta dal 1600 a oggi.

Dinnanzi alla sfida imposta dalla complessità del coordinamento operativo e finanziario delle sue filiali estere e dei suoi diversi business, ILLVA Saronno ha da anni puntato sull'IT come fattore strategico di successo per abilitare processi innovativi, tagliare i costi e rendere le sue attività di *trading* più aderenti alle esigenze del mercato.

Soluzioni Web based per un'azienda dinamica e flessibile

L'azienda ha così puntato all'implementazione di un sistema informativo che mettesse insieme i pezzi di un puzzle intricato. "Uno degli obiettivi era centrare la perfetta convergenza delle soluzioni ERP sulle filiali estere" dichiara Antonio Pisano, Direttore sistemi informativi di ILLVA Saronno Holding.

"L'obiettivo principale del rinnovo digitale – precisa Pisano – era esportare gli

stessi modelli di lavoro all'interno delle filiali del Gruppo. Questo ha consentito di sviluppare un nuovo approccio progettuale alle attività che coinvolgono le diverse business unit dell'azienda".

Grazie a soluzioni *web based* le filiali hanno potuto condividere gli stessi applicativi con le ultimissime release di JD Edwards erogate via Web. "Si tratta di soluzioni cloud 'sicure' – spiega Pisano –, che vedono la presenza di un data center privato localizzato in Italia e non gestito da terze parti estranee al nostro business". Nonostante i diversi 'al lupo al lupo' proclamati in Italia all'arrivo del cloud computing, la possibilità di accedere agli applicativi via Web si è rivelato un fattore



Antonio Pisano,
Direttore sistemi informativi di ILLVA Saronno Holding



La sede dell'ILLVA Saronno

abilitante per fare innovazione in ILLVA, in quanto ha sgravato l'azienda dalla gestione onerosa di un parco IT complesso e costoso. Con il passaggio al cloud la società si è potuta così focalizzare sulla gestione e sul ridisegno dei processi core. "Abbiamo lasciato in gestione agli specialisti di Sinfo One la complessità che regna sovrana nei sistemi informativi per concentrare i nostri sforzi sulla revisione dei processi IT" sottolinea Pisano.

Coordinare l'organizzazione rivisitando i processi

Le attività di implementazione del nuovo sistema informativo (Oracle JD Edwards) ha richiesto un certo livello di preparazio-

ne degli utenti. Sono state così pianificate giornate di formazione dedicate agli end user della sede statunitense. Occasione quella per programmare anche una revisione dei processi in essere in ottica di un consolidamento degli affari oltreoceano. "Abbiamo erogato sessioni di training da remoto utilizzando sistemi di videoconferenza – spiega Pisano –. In questo contesto l'approccio metodologico offerto da Sinfo One è stato fondamentale".

PERCHÉ SINFO ONE

Grande expertise sul settore food&beverage
 Consulenza di processo
 Gestione ottimale dei rapporti con la GDO

ILLVA SARONNO

Dipendenti: 1.000
 Controllate: 23 società
 Distribuzione: 160 Paesi
 Prodotti: Amaretto Disaronno, Tia Maria, Artic Frutta, Artic Vodka, Artic Cocktail Mix, Zucca, Isolabella Sambuca, Aurum, Limoncello e Mandarinello, Mandarinetto, Amaro 18, Dartwin Gin, Triple Sec, Vanil, Sugarito, Fresh Lime
www.illva.com



Per la filiale americana le attività di revisione dei processi sono state cruciali: l'azienda ha infatti colto l'occasione per ricodificare le anagrafiche prodotto alimentando un *repository* di dati univoco per tutte le realtà del Gruppo. "Una scelta premiante, che ha comportato una decisa semplificazione nella gestione quotidiana".

Riviste anche le funzionalità automatiche di vendita inter-filiale. Con l'implementazione del nuovo sistema infatti il dato è stato reso interoperabile, per un flusso più dinamico del business.

"L'automatizzazione di tutti i processi inter-company ha permesso la riduzione dei tempi di attraversamento delle informazioni e il taglio dei costi operativi" conferma Pisano.

Per i diversi business dell'azienda (alcolici e gelati) la struttura del piano dei conti e dei centri di controllo è stata studiata ad hoc per ottenere omogeneità di gestione all'interno dello stesso sistema tra business completamente differenti.

Nuovi trend tecnologici e nuove sfide

Grazie all'innovazione tecnologica l'azienda riesce oggi a intercettare e prevedere quali saranno i trend di mercato e ad essere più reattiva di fronte alle sfide imposte dai continui cambiamenti e alle opportunità che da questi possono nascere.

"Come, ad esempio, l'utilizzo del gestionale da dispositivo mobile che stiamo spingendo molto negli Stati Uniti considerato il loro livello di cultura informatica più avanzato rispetto al nostro" dice Pisano.

Nonostante il fattore abilitante della tecnologia, le sfide che attendono in futuro il CIO di ILLVA sono davvero critiche. "Le aspettative sono altissime – conferma Pisano –. Si dà per scontato che il CIO conosca gli aspetti più intimi del business proponendo soluzioni, o interi sistemi, in grado di guidare l'innovazione di nuovi modelli economici".

La sfida IT diventa sempre più multiforme. In questo scenario il segreto è giocare d'anticipo con la creazione di infrastrutture adeguate al governo della complessità. Ma non bastano solo le infrastrutture, servono anche le competenze per farlo. Per questo la scelta di Sinfo One si è rivelata strategica, perché con la sua *expertise*, soprattutto di processo, ha portato valore aggiunto al *core business* attraverso soluzioni innovative.

L'azienda sta ancora completando il processo di avvio delle filiali estere. Ma anche qui da noi le cose si muovono. In cantiere infatti si prevedono progetti di *upgrade* delle ultime release di JD Edwards per alcune società del Gruppo presenti in Italia.