

Link: <https://www.digital4.biz/executive/erp-nuova-generazione-secondo-sinfo-one-integrato-completo-flessibile/>

30 aprile 2020



## ERP di nuova generazione, Sinfo One: "Integrato, completo, flessibile"

La società italiana, che ha molti clienti prevalentemente nei settori alimentare, farmaceutico e nella manifattura, propone la soluzione proprietaria, SiFides, rivolta alle PMI e ricca di verticalizzazioni per i settori specifici, e la suite Oracle JD Edwards EnterpriseOne, accompagnando i clienti nel loro percorso di change management. L'Amministratore Delegato di Sinfo One, Paola Pomi, ci illustra la sua visione evolutiva

di **Elisabetta Bevilacqua**

L'ERP degli anni '90 ha da tempo lasciato il passo a soluzioni di nuova generazione che tendono ad inglobare gran parte delle attività necessarie per gestire un'azienda, incluse le interazioni con partner e fornitori. Lo sa bene **Sinfo One** che non ha mai smesso di estendere il suo concetto di ERP.

Dalla fine degli anni '90, la **software house di Parma** viaggia su un doppio binario, affiancando alla **soluzione proprietaria SiFides l'ERP internazionale JD Edwards**, che ha continuato a essere parte integrante dell'offerta anche dopo l'acquisizione nel 2005 da parte di Oracle. Le due soluzioni, la prima pensata per le piccole e medie imprese, la seconda (attualmente Oracle JD Edwards EnterpriseOne) rivolta alle grandi aziende, si sono evolute in parallelo seguendo gli stessi principi: semplicità e completezza per l'azienda cliente, grazie alla verticalizzazione per includere tutte le esigenze specifiche e la flessibilità necessaria per seguirne l'evoluzione. Sinfo One ha via via integrato nuove funzionalità, configurate in funzione delle diverse tipologie di imprese e pronte all'uso.

«Il cliente che implementa le nostre soluzioni deve poter disporre di tutto quanto gli serve per la copertura delle varie esigenze aziendali senza preoccuparsi di integrare SW

aggiuntivi– ci spiega **Paola Pomi, Amministratore Delegato di Sinfo One** –. Implementata una nostra soluzione, l'azienda ha a disposizione al tempo stesso un ERP, un sistema di business intelligence, un Product Lifecycle Management (PLM), un configuratore di prodotto, un orchestratore IoT...».

## Business Intelligence per affrontare i temi di budgeting e forecasting

---

Per affrontare temi come budgeting, forecasting e consolidamento, la BI completamente integrata con l'ERP, è proposta, sulla base del settore dell'azienda, con una serie di indicatori pre-configurati e di reporting, con oltre mille KPI. «Con un impegno, economico e di tempo, irrisorio (una ventina di giornate per progetto – ndr), l'azienda cliente può **dotarsi di una piattaforma BI** che contiene le analisi principali del settore specifico, offrendo una ricchezza di informazioni molto importante», precisa Pomi.

La soluzione di BI [proposta da Sinfo One](#) è basata su tecnologia Oracle e può integrare sia Oracle Data Visualisation che Oracle BI.

## Dall'idea allo scaffale, il PLM per il process manufacturing

---

Il PLM for process (basato sulla soluzione Oracle) è stato pensato inizialmente per il mondo del food, dove Sinfo One ha maturato una significativa esperienza ma, con i dovuti adattamenti, può essere esteso anche nel farmaceutico.

La vita di un prodotto alimentare può essere vista come «un mondo di ingredienti e schede tecniche che si combinano attraverso formule chimiche e i meccanismi di assicurazione qualità, etichette e normative, indispensabili per affacciarsi in certi mercati», secondo la suggestione di Pomi.

Il PLM entra in campo dal momento in cui nasce l'esigenza di un nuovo prodotto da posizionare sullo scaffale, per iniziativa del marketing strategico, o su richiesta dell'area commerciale per soddisfare l'esigenza di clienti GDO. L'R&D entra in azione, fino alla produzione dell'etichetta sul prodotto finito, con le opportune informazioni, in base alle normative ed ai regolamenti dei paesi di destinazione o delle richieste specifiche del committente.

## Manifattura discreta: integrazione dall'ordine alla consegna

---

Nell'ambito della manifattura discreta, nel mondo dell'impiantistica e degli attrezzaggi, dove la complessità aziendale è elevata soprattutto sul lato shop floor, «esprimiamo il massimo della nostra efficacia sia in termini di copertura applicativa sia di competenza distintiva», sottolinea Pomi. Qui Sinfo One offre due tipologie di soluzioni: il configuratore di prodotto e l'**Engineering to Order** (ETO).

Il configuratore utilizza famiglie di configurazione sia in fase di definizione del prodotto per la vendita sia di creazione della distinta base specifica per un determinato cliente, con

l'integrazione a livello ERP per il calcolo e controllo dei costi e dei prezzi, nelle diverse fasi produttive.

Fondamentale l'integrazione del [magazzino](#), la cui gestione è particolarmente delicata nei sistemi di lean manufacturing, su cui Sinfo One ha maturato un'importante competenza, avendo implementato più volte il **Toyota production system**, che prevede un magazzino ridotto al minimo. La necessità di forniture pluri-giornaliere implica l'integrazione nel sistema anche dei sub-fornitori e la gestione in automatico della messaggistica.

Il mondo ETO ha grande attenzione alla gestione della commessa e della previsione di ricavi e margini. Per questo è importante prevedere i costi fin dal momento della proposta commerciale, in modo da tenerne traccia nelle diverse fasi e capire se si riuscirà a restare nei costi e rispettare i tempi.

## Detect, decide, do, grazie a IoT e RPA

---

Con l'obiettivo di raccogliere il patrimonio delle informazioni dal campo con rilevanza a livello gestionale, evitando l'intervento dell'operatore umano, Sinfo One ha previsto da tempo l'impiego della sensoristica, per gestire, ad esempio, le scorte o altre criticità dal campo. L'orchestratore IoT, che gestisce lo scambio di messaggi fra il campo e l'ERP, viene utilizzato anche per la **Robotic Process Automation** per raccogliere messaggi e, di conseguenza, effettuare azioni, "insegnate" dall'utente al sistema.

## Conoscere a fondo le problematiche dei settori

---

Le ragioni per le quali le aziende con problematiche complesse, nei settori food & beverage, farmaceutico, manifattura discreta e altri, continuano a scegliere Sinfo One non sono solo la qualità delle soluzioni e la capacità tecnologica di implementazione, ma anche la profonda conoscenza delle problematiche dei diversi settori. Le aziende sono consapevoli che l'implementazione di una soluzione IT da sola non è sufficiente per ottenere i benefici attesi sul fronte dell'ottimizzazione della produzione, della capacità di analisi delle situazioni di vendita, delle performance aziendali. «Il percorso che proponiamo all'azienda cliente non si limita all'implementazione di un sistema ERP, ma prevede il supporto a un vero progetto di change management», sottolinea Pomi.

## In futuro...

---

Sinfo One vede ulteriori ampliamenti, integrazioni e verticalizzazioni per offrire soluzioni integrate a partire dalle indicazioni che arriveranno dai clienti anche attraverso gli user group, sia nel campo ERP SiFides sia Oracle JDE.

Sul versante dello sviluppo territoriale, l'azienda punta ad **aumentare la quota internazionale**, attualmente attestata al 30% del fatturato (18,5 milioni di euro con una crescita del 100% dal 2102 al 2019).

Un passo decisivo per lo sviluppo sul mercato europeo è stato fatto a ottobre 2018 con l'apertura dell'azienda a due azionisti di minoranza che detengono ciascuno il 30%, mentre la famiglia Pomi mantiene il restante 40%. Si tratta di Tönnies, azienda tedesca leader mondiale nella lavorazione della carne, e il Fondo Agroalimentare Italiano I, di proprietà della holding francese Unigrains

Al di fuori dell'Europa Sinfo One ha già clienti in Australia, Canada, Emirati, Brasile, Usa, e punta ad aumentare ulteriormente la sua presenza sia direttamente sia tramite la partecipazione a Redfaire International, la joint venture che riunisce i più importanti partner di consulenza Oracle ERP.

@RIPRODUZIONE RISERVATA