

Link: <https://www.zerounoweb.it/software/erp-crm-scm/dallo-erp-allintegrazione-di-orchestratore-iot-plm-e-bima-non-solo-le-competenze-di-sinfo-one/>

1 aprile 2020



Dallo ERP all'integrazione di orchestratore IoT, PLM e BI...ma non solo: le competenze di Sinfo One

Quali sono i vantaggi del PLM in una produzione di processo? Perché integrare orchestratore IoT e ERP? Quanto conta la competenza verticale nell'implementazione di uno ERP? E come rispondere in modo rapido alle esigenze di business delle aziende? Sono alcune delle domande alle quali risponde Paola Pomi, Amministratore Delegato di Sinfo One, in questa intervista rilasciata a ZeroUno

di Patrizia Fabbri

Verticalità, flessibilità e semplicità sono le tre caratteristiche che Paola Pomi, Amministratore Delegato di **Sinfo One**, identifica come peculiari della realtà che guida. Un'azienda ben conosciuta nel panorama delle software house italiane che, con sede a Parma fin dalla sua nascita, ha raddoppiato il proprio fatturato fra il 2012 e il 2019, per arrivare a oltre 18 milioni di euro: il 30% realizzato all'estero sia direttamente sia tramite la partecipazione a **Redfaire International**, la joint venture che riunisce i più importanti partner di consulenza **Oracle**.

Da ottobre 2018, Sinfo One si è aperta all'ingresso di due azionisti di minoranza come **Tönnies**, azienda tedesca leader mondiale nella lavorazione della carne, e il **Fondo Agroalimentare Italiano I**, di proprietà della holding francese **Unigrains**, che detengono ciascuno il 30%, mentre la famiglia Pomi mantiene il restante 40%.

Il nuovo assetto, che ha lasciato immutata la gestione aziendale e il management, consentirà da un lato un ulteriore sviluppo europeo, grazie supporto dei nuovi partner, e dall'altro di continuare ad ampliare la presenza in altri paesi dove già ci sono clienti, come Australia, Canada, Emirati, Brasile, Usa.

ZeroUno: *Si può dire che lo ERP abbia rappresentato il primo strumento per la trasformazione digitale delle aziende e Sinfo One ha in questo ambito una profonda expertise. Come si configura la vostra linea di offerta oggi?*

Paola Pomi: La nostra è un'offerta **bilanciata**: abbiamo uno **ERP** proprietario, **SiFides**, che ci permette di posizionarci su piccole e medie aziende italiane con una serie di verticalizzazioni e una seconda offerta che prevede l'ERP internazionale **Oracle JD Edwards EnterpriseOne**, che abbiamo scelto alla fine degli anni '90 perché lo abbiamo ritenuto particolarmente adatto al nostro mercato grazie alla sua grande flessibilità. Dopo varie riflessioni, nel 2003, abbiamo inserito nella nostra offerta di servizi il supporto, sviluppo e roll out in ambito **SAP**.

ZeroUno: *Una partnership storica quella con Oracle...*

Pomi: Sì, quella **con Oracle è una partnership che risale al 1998** ed era relativa all'utilizzo del database Oracle embedded nella nostra offerta proprietaria ERP; lo stesso anno abbiamo siglato la partnership con JD Edwards, società acquisita da Oracle nel 2005. Con l'acquisizione, le due partnership si sono unificate e questo ci ha permesso di **incrementare le componenti tecnologiche sia del nostro ERP proprietario sia di Oracle JDE**. Non solo database quindi, ma **abbiamo allargato le competenze su altri fronti** e uno dei più strategici è sicuramente quello della business intelligence: una delle piattaforme più importanti che ci consente di ampliare la piattaforma ERP a tutto il tema budgeting e forecasting e a quello del consolidamento è **Hyperion**, anch'essa acquisita da Oracle. Per noi è una soluzione molto importante ed è una delle prime che abbiamo integrato, ma è fondamentale anche perché ci ha permesso di far crescere le soluzioni a disposizione dei nostri clienti al di là dello ERP.

Un'altra delle piattaforme che ci ha permesso di supportare meglio le esigenze dei nostri clienti, è stata quella del PLM, in particolare **Oracle PLM for process**: ormai da 10 anni supportiamo in modo verticale i nostri clienti del process manufacturing dove rileviamo, anche in grandi aziende, una grande mancanza di soluzioni di questo tipo.

ERP: quale scelta

ZeroUno: *Torneremo sul tema PLM perché è molto interessante, ma vorrei prima capire quali sono le logiche che orientano gli utenti verso l'una o l'altra linea di offerta.*

Pomi: Il mercato di riferimento di **SiFides** è quello delle **PMI italiane che operano in alcuni segmenti**, in particolare food and beverage, chimico e farmaceutico, metalmeccanico, bancario e hospitality, per i quali abbiamo sviluppato specifiche verticalizzazioni. Mentre con **Oracle JDE** ci proponiamo per **grandi aziende** nei settori process manufacturing (chimico e farmaceutico e alimentare), manifatturiero discreto ed engineering to order. Abbiamo quindi una **distinzione molto netta basata sulla tipologia di azienda**; esiste una piccola area di sovrapposizione, ma in realtà intervistando l'azienda prospect capiamo in modo semplice e rapido quale delle due soluzioni è la più adatta.

In particolare, quello che muove la scelta verso il **nostro ERP** è la **semplicità di utilizzo** e il fatto che sia **completamente integrato** non necessitando di alcun ad on (per esempio abbiamo moduli verticali che permettono di gestire il magazzino avanzato, di effettuare l'archiviazione ottica, di gestire premi, contratti, listing o gestire la sales force automation ecc.). Sull'altro versante abbiamo

grandi aziende alimentari che hanno già risolto alcune di queste tematiche con soluzioni specifiche e quindi la loro esigenza è quella di integrare tutti questi diversi aspetti.

Non c'è invece differenza per quanto riguarda la **piattaforma di deploy dello ERP**, in entrambi i casi possiamo infatti implementarlo **on premise** oppure renderlo fruibile in **cloud**. In questo secondo caso ci adeguiamo alle decisioni del cliente, in molti hanno optato per Oracle Cloud, ma ci sono anche altre scelte percorribili: Sinfo ha stretto anche una partnership con AWS, ma abbiamo implementazioni anche su Aruba, Telecom, Vodafone ecc.

ZeroUno: *Gli ERP sono profondamenti cambiati nel corso degli anni, da un lato acquisendo nuove funzionalità tipiche di altre soluzioni, dall'altro potenziando la loro capacità di integrazione all'interno dei sistemi aziendali. In particolare, come anche lei accennava, è strategico il tema della business intelligence, come viene affrontato in Sinfo One?*

Pomi: La nostra proposta è sempre orientata verso la **semplificazione**, rendere semplice tutto ciò che serve al business e quindi proponiamo una **soluzione di BI completamente integrata all'interno dello ERP** dove, sulla base delle specializzazioni verticali che abbiamo, offriamo circa 1.000 KPI settoriali all'interno di una serie di datawarehouse pre configurati per rispondere alle esigenze di reporting nei diversi ambiti. Stiamo parlando di un **progetto che viene attivato in 20-30 giornate** a fronte di quanto avveniva qualche anno fa in cui erano necessarie centinaia di giorni uomo.

Per quanto riguarda lo strumento di front end, vista la partnership molto stretta con Oracle molti clienti hanno adottato Oracle BI, ma negli anni siamo diventati molto flessibili da questo punto di vista e per Sinfo One non è un problema lavorare con Microstrategy, QlickView, SAP Business Object o WebFocus.

Configuratore di prodotto ed engineer to order

ZeroUno: *La relazione tra ERP e ambienti di produzione varia da settore a settore: in alcuni ambiti, come nel Food, i MES di fatto sono quasi superflui e il ruolo è egregiamente coperto dagli ERP, in altri, come il manifatturiero discreto, è fondamentale che lo ERP si integri con configuratori di prodotto. Qual è la proposizione di Sinfo One?*

Pomi: Nel panorama della manifattura discreta e del mondo dell'impiantistica e degli attrezzaggi, siamo presenti con due tipologie di soluzioni leggermente diverse: **configuratore di prodotto ed engineering to order**.

Per quanto riguarda il primo, che potremmo definire più regolato, la nostra soluzione prevede la possibilità di **clusterizzare famiglie di prodotto** inserendo all'interno di questi cluster delle **regole di configurazione**. La soluzione, essendo integrata con lo ERP, consente di configurare prodotti **in modo che il prezzo sia coerente con il relativo costo** per cui queste famiglie di configurazione possono essere utilizzate sia in fase di vendita sia nella creazione della distinta base. Oltre al pricing, un altro tema importante è quello della **data di consegna** che, grazie al collegamento diretto tra le fasi di vendita e produttiva, può essere determinata in maniera precisa; in caso di qualunque tipo di problematica sul versante produttivo, inoltre, la parte commerciale può comunicare immediatamente al cliente eventuali cambiamenti nella consegna. Senza contare che, in una logica di **lean manufacturing** dove l'approvvigionamento dei materiali e dei componenti

necessari alla produzione può arrivare a essere quotidiano, è **possibile implementare un set di funzionalità che integrano i subfornitori**.

Per quanto riguarda l'engineering to order è fondamentale **prevedere** impianto per impianto, macchina per macchina i pezzi che devono essere messi a disposizione (e quando) nonché il loro costo **fin dalle prime fasi delle quotazioni commerciali**. Se dobbiamo realizzare un impianto da 4 milioni di euro che impegna l'azienda per 3 mesi è molto importante sapere con estrema precisione quali sono i pezzi necessari e allocarli già alla specifica commessa altrimenti rischio di ritardare la consegna, magari per la mancanza a magazzino di un pezzo da pochi euro.

Focus su PLM e integrazione tra orchestratore IoT e ERP

ZeroUno: *Lo ha accennato prima: Sinfo One ha maturato una grande esperienza in ambito PLM, una tipologia di soluzioni che solitamente si abbina alla produzione discreta mentre voi la utilizzate nella produzione di processo. Quali sono i vantaggi dell'utilizzo in questo tipo di produzione?*

Pomi: Il tema del PLM per la produzione di processo è un po' orfano dato che anche nelle università ci sono corsi solo per l'adozione di queste soluzioni nel manifatturiero discreto, invece i vantaggi del suo utilizzo in ambito di processo sono numerosi.

Noi abbiamo sviluppato una **specifico esperienza nel Food** [ma la stessa è facilmente esportabile nel farmaceutico per esempio ndr] dove abbiamo un mondo fatto di **ingredienti e schede tecniche** dove questi ingredienti vengono combinati attraverso ricette e formule chimiche ottemperando a tutti i meccanismi dell'**assicurazione della qualità**. Se si desidera, per esempio, immettere a scaffale per la grande distribuzione un nuovo snack che abbia più sodio e meno calorie di quello della concorrenza, l'input viene dal marketing la cui idea viene tradotta in ingredienti e schede tecniche che porteranno alla produzione (con la definizione delle ricette, quindi dei tempi di cottura ecc.) e al confezionamento per la messa a scaffale del prodotto. Grazie a tutti questi dati immessi nel sistema potrà anche avere tutta la relativa produzione di etichette che devono seguire determinate regole a seconda del paese di destinazione.

ZeroUno: *Un altro tema importantissimo per abilitare la trasformazione digitale è quello dell'IoT e, di conseguenza, la possibilità di integrare orchestratori IoT con soluzioni gestionali. Qual è la risposta di Sinfo One a queste esigenze?*

Pomi: Noi **abbiamo affrontato il tema dell'IoT e della Robotic Process Automation come un unicum**. In pratica abbiamo utilizzato l'orchestratore IoT sia per inviare e ricevere messaggi di campo sia per ricevere messaggi dallo ERP stesso per compiere operazioni solitamente svolte da un operatore.

Il tema per noi è iniziato con l'orchestratore IoT perché era fondamentale riuscire a raccogliere determinate informazioni, rilevanti per l'ERP, che arrivavano dal campo e che venivano trasferite con un'attività umana in sé molto semplice ma molto onerosa. Un esempio chiarisce meglio il concetto. Prendiamo il mondo della produzione di bevande: l'etichetta è un bene molto poco costoso, ma senza di essa non è possibile mettere in vendita il prodotto. Devo quindi sapere esattamente quante etichette sono disponibili a magazzino con verifiche da parte di operatori sull'effettiva disponibilità. Dato che queste etichette vengono impilate in scatole su scaffali, quello che abbiamo fatto è stato **mettere sugli scaffali dei sensori di spessore**; collegando l'ERP con il

seniore, basterà definire una soglia di spessore al di sotto della quale parte in modo automatico la richiesta di nuove etichette.

I piani per il futuro

ZeroUno: *Mi può dire tre aspetti che caratterizzano la competitività di Sinfo One?*

Pomi: **Verticalità, flessibilità e semplicità.**

L'essere **verticali** su alcuni settori ci ha permesso di sviluppare delle soluzioni molto attinenti a questi mercati ed è uno dei motivi per cui veniamo scelti: non si tratta solo di una capacità implementativa tecnologica, ma di una conoscenza profonda delle problematiche dei settori nei quali operiamo in modo da offrire ai nostri clienti veri vantaggi di business. Non ci occupiamo solo della parte tecnica, ma anche del change management.

La **flessibilità** delle nostre soluzioni è sempre stata una caratteristica molto importante della nostra modalità di approccio al mercato e lo è a maggior ragione oggi dove riuscire a supportare il business in modo veloce, senza impegnativi investimenti iniziali, ma con una logica progressiva, è fondamentale.

La **semplicità** si concretizza nel rispondere alle esigenze del cliente con soluzioni integrate, la cui complessità tecnologica è per lui trasparente.

ZeroUno: *Infine, quali progetti per il futuro?*

Pomi: Naturalmente stiamo continuando il processo di sviluppo del nostro ERP proprietario cogliendo anche le indicazioni che, tramite lo user group, ci arrivano dai nostri clienti. E questo lavoro di ricerca e sviluppo riguarda anche Oracle JDE dove stiamo lavorando a verticalizzazioni sempre nella logica di fornire ai nostri clienti soluzioni integrate pronte all'uso. Ma il nostro sogno nel cassetto è quello di diventare esportatori delle esperienze che abbiamo maturato nel nostro paese. Anche se è un sogno che è ormai uscito dal cassetto dato che il nostro fatturato, che fino a 8 anni fa era realizzato interamente in Italia, è oggi sviluppato per il 30% all'estero. Per noi è una tema molto importante, anche se sicuramente sfidante dato che non è molto facile per un'azienda italiana essere riconosciuta all'estero nello sviluppo e implementazione software.