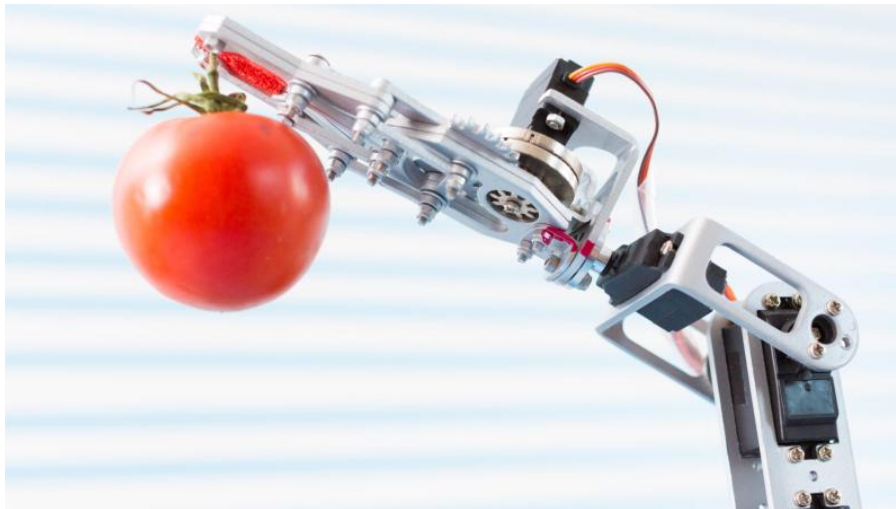


# DIGITAL4

<https://www.digital4.biz/supply-chain/gestione-del-magazzino-l-erp-rivoluziona-i-processi-di-jbt/>

07 giugno 2020 - di Domenico Aliperto



## Gestione del magazzino, così l'ERP ha rivoluzionato i processi di JBT

Grazie all'implementazione della piattaforma JD Edwards e alla consulenza della Tech company Sinfo One, la filiale italiana del colosso dei macchinari per la lavorazione degli alimenti è riuscita a ottimizzare la logistica per le operazioni di produzione e i servizi di ricambio, rivelandosi un vero e proprio case study a livello internazionale per la stessa corporation

Per le aziende che operano nel settore manifatturiero, **gestione efficiente del magazzino, lean production e predictive maintenance** sono tre mondi diversi, che però vanno di pari passo: sul piano tecnologico, l'elemento comune che permette a un approccio di supportare l'altro è l'ERP. Solo con un gestionale flessibile, scalabile e pronto a nuove implementazioni diventa infatti possibile far **dialogare tra loro sistemi e processi** estremamente differenti in modo che si allineino per garantire elevati tassi di innovazione e guadagnare vantaggio competitivo, in uno scenario sempre più caratterizzato dalla logica del **just in time manufacturing**.

Tutto ciò è tanto più vero quando si parla di una realtà come la filiale italiana di **JBT**, fiore all'occhiello della divisione **Liquid Food** di una multinazionale americana da 1.946 milioni di dollari di fatturato specializzata nella **produzione di macchine per la lavorazione degli alimenti e di attrezzature per il trasporto aereo**. Sita a **Parma**, nel cuore della Food Valley, la società tricolore ha sviluppato nel tempo competenze e tecnologie peculiari nell'ambito del trattamento termico degli alimenti, e in particolare della frutta, del pomodoro, dei vegetali e nell'inscatolamento del tonno.

## La gestione della produzione di JBT: commesse su misura

Questo ha implicato l'affermarsi di un approccio totalmente nuovo alla produzione, specialmente rispetto alle tecniche produttive della capogruppo e delle altre filiali. Le macchine prodotte da JBT sono infatti essenzialmente composte da **sottoblocchi** che hanno lo stesso nome delle componenti standard solo per convenzione. Di fatto, tutto è realizzato **su misura per i clienti**, con progetti ad hoc per gli stabilimenti di piccole imprese che hanno bisogno di macchinari in grado di incastrarsi – letteralmente – in ambienti spesso sottodimensionati. La forza che il mercato riconosce a JBT sta proprio nel far calzare il prodotto con le specifiche necessità di ciascun cliente.

Una forza che però ha un punto di debolezza: la **gestione del magazzino** per la fornitura dei pezzi di assemblaggio e di ricambio, date queste premesse, è estremamente complessa. E se non si trova il modo di orchestrare – e possibilmente ridurre – questa complessità, garantendo efficienza nella catena logistica per offrire i **ricambi** giusti quando e dove servono, con la prospettiva di sviluppare servizi di predictive maintenance, la capacità di personalizzazione dell'offerta riconosciuta a JBT rischia di rivelarsi un'arma a doppio taglio per il business.

Il salto di qualità in azienda c'è stato con l'implementazione della suite **JD Edwards Enterprise One** da parte di Sinfo One, system integrator di riferimento della Food Valley che anche grazie al case study sviluppato insieme a JBT a partire dal 2013 è riuscita a portare la propria expertise sul piano internazionale: la soluzione creata per la sede italiana del gruppo è infatti risultata così efficace da essere tradotta anche in altri siti produttivi europei, per la precisione in Belgio e in Olanda. Ma andiamo con ordine.

## Le esigenze di JBT e lo sviluppo della nuova piattaforma

«Avevamo bisogno di un gestionale snello, che fosse adatto a una Pmi – come di fatto è la filiale italiana di JBT – ma che offrisse strumenti evoluti di gestione delle commesse e di analisi dei costi aziendali», spiega **Marco Tonelli, Food Tech Strategic Finance Director di JBT**. «JD Edwards si è rivelato il prodotto giusto. In realtà la piattaforma era già stata scelta a monte, dalla corporation, nel 2006 per essere implementata in Brasile e poi negli USA. Per affrontare la localizzazione italiana abbiamo scelto come partner Sinfo One proprio perché ci permettesse di avere una soluzione chiavi-in-mano, affiancando il team interno con consulenti esperti in grado non solo di gestire il classico roll out del software, ma anche di comprendere in che modo la soluzione potesse adattarsi alla realtà locale sotto il profilo fiscale e contabile. Con il partner abbiamo quindi deciso di puntare su una **Work breakdown structure per la gestione delle commesse e dei costi di produzione** adottando il modello di lean production mutuato dal Toyota Production System, sviluppando un approccio **'plan for every part'**, grazie al quale riusciamo a limitare l'obsolescenza dei componenti. Questo ci ha permesso di gestire **il ciclo di magazzino dei ricambi in modo separato da quello dei pezzi per la produzione**, un bell'avanzamento in termini di efficienza, visto che prima c'era molta interferenza tra i due lotti».

Anche **Paola Pomi, Ceo di Sinfo One**, è molto soddisfatta dell'approccio al progetto: «Il nostro compito è consistito in parole povere nel valutare l'implementazione esistente e ricavare in modo armonioso spazio all'interno dell'ERP per far sì che il sistema della filiale italiana potesse essere integrato nella piattaforma scelta a livello globale. La fortuna in questo caso è stata poter lavorare con JD Edwards, che è forse l'unico vero ERP multi-mode del mercato: grazie alle sue caratteristiche è possibile, all'interno dello stesso plant, **far coesistere più modalità produttive contemporaneamente**. La sua implementazione ha permesso alla struttura di JBT di segmentare correttamente le tipologie produttive per singolo plant, accrescendo la conoscenza dei processi senza aumentarne la complessità».

## Il valore – tutto italiano – dell’approccio service-oriented

In pratica ora JBT ha in magazzino le scorte che servono davvero, da una parte **limitando gli eccessi di stock**, dall’altro migliorando il monitoraggio sui **tempi di attraversamento** di ciascuna commessa, a prescindere dal tipo di processo a cui fa capo. “Così possiamo aumentare il livello di servizio sui processi esterni, garantendo un’assistenza ai clienti 365 giorni all’anno, sette giorni su sette, con una **gestione dei ricambi più puntuale**”, spiega Tonelli, che aggiunge: “si tratta di una premessa fondamentale per chiunque ambisca a fornire servizi di manutenzione preventiva. Ed è ciò a cui sicuramente tendiamo. Ora però è il momento di studiare accuratamente i **dati** che abbiamo acquisito in questi anni per standardizzare e consolidare i risultati”.

Come accennato, il modello sviluppato da JBT Italia e Sinfo One ha riscosso così tanto successo (anche per via dei costi ridotti di implementazione) che la corporation ha deciso di puntare sulla Tech Company italiana pure per le sedi belga e olandese. Se in Belgio il sistema è stato messo in produzione a gennaio 2019, in Olanda il progetto sarà perfezionato nei primi giorni del 2021, nell’ambito di un cronoprogramma pluriennale – attualmente al giro di boa – che vedrà l’installazione di JD Edwards in tutte le società del gruppo a livello mondiale.

“Il modello di ERP preparato in Italia è risultato molto calzante per le sedi estere perché offre la possibilità di applicare un’ampia gamma di nuance tra una logica operativa e l’altra”, chiosa Paola Pomi. “Se a questo si aggiunge che una peculiarità importante del progetto è stata la creazione di key user che a loro volta hanno evangelizzato gli altri plant, si capisce ancora meglio il valore della flessibilità e dell’approccio service-oriented tipico del modo italiano di fare system integration. Un approccio che all’estero (e soprattutto negli ambienti anglosassoni, dove si tende a voler mantenere il maggior controllo possibile) può inizialmente creare diffidenza, ma che se correttamente condiviso – attraverso, per esempio un Proof Of Concept, come abbiamo fatto noi – può davvero liberare tutto il valore potenziale di una collaborazione del genere”.