



20 gennaio 2021 - di Redazione Foodweb

L'importanza di adottare un ERP specifico per il settore Food & Beverage

Una soluzione ERP (Enterprise Resource Planning) mirata, pensata per le esigenze del settore alimentare, è fondamentale per le aziende che vogliono crescere, essere compliant ed efficienti

Gli ERP, ovvero i software gestionali che integrano tutte le funzioni aziendali e tutti i processi rilevanti di un'azienda, sono da anni un asset fondamentale per il business. Tuttavia, si registra poca conoscenza di cosa offre il mercato e su come orientare le scelte quando si tratta di adottare un ERP. Ad esempio, nonostante gli ERP verticali, pensati per specifici settori, siano sul mercato dai primi anni 2000, c'è ancora chi si orienta verso soluzioni generiche. **Una soluzione ERP orizzontale non è mai preferibile, e questo è ancora più vero per il Food & Beverage.**

“Le aziende alimentari – spiegano da Sinfo One – sanno bene quanto è specifico il loro business: supply chain complesse per garantire il rispetto dei numerosi standard in fatto di qualità e sicurezza alimentare, gestione degli ingredienti, tracciabilità di filiera, gestione di diversi canali di vendita, rapporti con GD/DO governati da articolati contratti e piani promozionali e così via”.

Molti fattori hanno rivoluzionato negli ultimi anni lo scenario per le aziende alimentari: il cambio delle abitudini alimentari e delle preferenze dei consumatori, l'aumento di scelte di consumo differenziate legate a mode, scelte etiche o critiche, patologie vere o presunte, l'esigenza di poter cucinare o preparare cibo salutare in poco tempo e porzioni sempre più personalizzate (dalle monoporzioni alle famigliari).

Il ciclo di vita dei prodotti si è accorciato e il numero delle referenze è aumentato, **la compliance con le varie normative è sempre più onerosa e la tracciabilità di filiera assume una nuova importanza**: non solo sul fronte della qualità – sempre al centro per le aziende alimentari – ma anche sul fronte della relazione con il consumatore finale, sempre più attento e informato.

Le strutture di vendita e i canali di vendita hanno diverse politiche commerciali e diverse esigenze da soddisfare. Ci si trova a gestire da un lato, reti di agenti mono o plurimandatari di varie decine (se non varie centinaia) di entità che coprono il mercato e devono comunicare nuovi clienti, ordini, incassi sui vari punti vendita che seguono, e hanno sempre più bisogno di esser allineati con le politiche commerciali dell'azienda, con i nuovi prodotti, con le attività promozionali; dall'altro lato invece troviamo i key account della GD/DO alle prese con i contratti e le attività promozionali da gestire per le varie catene di retail.

Da quanto sopra deriva che un ERP orizzontale – anche se moderno, integrato, modulare e tecnicamente in grado di coprire tutte le aree aziendali – risulta oggi inadeguato a gestire le complessità di un'azienda del settore food and beverage.

*“Le aziende alimentari hanno bisogno di soluzioni che consentano **nuove modalità di ingaggio con gli attori della supply chain**, che permettano di **gestire prodotti e processi in modo più efficiente ed efficace e di migliorare l'experience dei consumatori**. Servono strumenti – commentano da Sinfo One – per controllare in tempo reale tutte le fasi di un ciclo produttivo e prevedere l'utilizzo di materie prime, semilavorati e prodotti deperibili e/o a rischio contaminazione. Strumenti che agevolino il **pieno rispetto di tutte le norme di sicurezza** del settore agroalimentare, nonché la **compliance con le singole normative** dei vari paesi dove il made in Italy alimentare sta, spesso con grande successo, prendendo sempre più piede. Risposte che può dare solo un ERP pensato specificatamente per il settore alimentare, di nuova generazione e integrato con soluzioni di Product Lifecycle Management, Business Intelligence e Performance Management”.*

I vantaggi di soluzioni pensate per il settore alimentare

Per un'azienda alimentare dotarsi di un ERP verticale -integrato con il PLM, il Performance Management e la Business Intelligence – rappresenta un ottimo investimento che agevola la crescita futura dell'azienda.

Tra i vantaggi più importanti vi è la possibilità di **assicurare la tracciabilità della filiera e la rintracciabilità**. Ovvero, tenere traccia dei lotti di produzione, documentare i risultati di audit e test di qualità per **rilasciare prodotti conformi agli standard di sicurezza** e qualità internazionali (HACCP, BRC, IFS) e rintracciare lotti a rischio in tempi rapidissimi.

Attraverso la Sales Force integrata nell'ERP si possono dotare gli agenti di app mobile tramite le quali inserire ordini, incassi, nuovi clienti, consultare il tracking degli ordini, le fatture dei clienti, la maturazione e liquidazione provvigionale e l'andamento delle vendite (sia per singolo agente che per capo area).

La gestione dei retailer descrive le relazioni gerarchiche delle singole insegne per data di validità, e grazie alla possibilità di gestione dei contratti e delle attività promozionali sui vari nodi della catena gerarchica si possono, in modo semplice, inserire le più complesse politiche commerciali, che quindi consentono di **controllare in tempo reale le reali marginalità per singolo cliente – prodotto** (e relative aggregazioni per insegna e famiglia sui vari livelli), considerando anche la maturazione dei **contributi fuori fattura**, controllando anche l'avanzamento dei consuntivi rispetto ai budget (per qualunque livello di dettaglio: cliente, articolo, agente, mese e brand).

Grazie all'integrazione con il Product Lifecycle Management è poi possibile una gestione avanzata delle ricette e degli ingredienti, delle varianti di peso e di tutti quei parametri che incidono sulla qualità finale di un prodotto alimentare. Queste funzionalità permettono di **migliorare tanto la qualità del prodotto che i rapporti con i fornitori**. Ma non solo. Una gestione ottimizzata di ricette, etichette, dati nutrizionali, presenza di allergeni, eccetera è anche la base per sviluppare nuovi prodotti e **stare al passo con le nuove tendenze dei consumatori e delle singole normative che di volta in volta devono esser soddisfatte**.

“Un ERP verticale per l'alimentare integrato con la Business Intelligence, infine, contribuisce ad aumentare la produttività aziendale, trasformando le informazioni in indicatori che permettono di controllare meglio il business. Ad esempio, il monitoraggio costante dell'inventario aiuta a gestire i livelli di produzione in modo più accurato ed efficiente, garantendo informazioni chiare e in tempo reale su carenze, deperibilità, trend di vendita e molto altro. E permette di prendere decisioni informate sulla produzione per garantire che tutte le risorse vengano utilizzate sempre in modo produttivo”, concludono da Sinfo One.

*“Un ERP verticale per l’alimentare integrato con la Business Intelligence, infine, contribuisce ad aumentare la produttività aziendale, trasformando le informazioni in indicatori che permettono di **controllare meglio il business**. Ad esempio, il monitoraggio costante dell’inventario aiuta a gestire i livelli di produzione in modo più accurato ed efficiente, garantendo informazioni chiare e in tempo reale su carenze, deperibilità, trend di vendita e molto altro. E permette di prendere decisioni informate sulla produzione per garantire che tutte le risorse vengano utilizzate sempre in modo produttivo”,* concludono da Sinfo One.