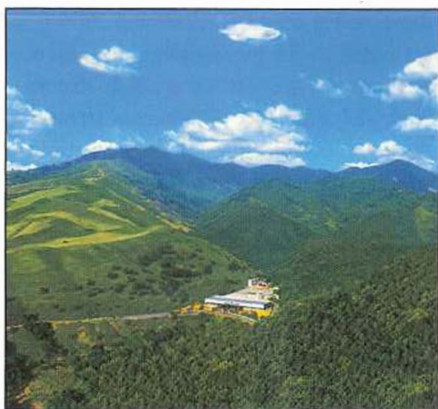


In Monticchio Gaudianello l'Erp di Sinfo One crea efficienza

Un sistema flessibile e scalabile, implementato in pochi mesi, per gestire tutti i processi aziendali e di mercato dell'azienda del settore beverage



La **Monticchio Gaudianello** (www.gaudianellomonticchio.it) rappresenta oggi una realtà industriale fortemente dinamica: tra le prime 10 aziende nazionali del settore e al quarto posto in Italia nel comparto delle acque effervescenti naturali. Con una capacità complessiva di imbottigliamento di oltre 1,5 milioni di pezzi al giorno la Monticchio Gaudianello controlla il 30% del mercato del Sud Italia, vantando una leadership consolidata nel settore delle effervescenti naturali nell'area Nielsen.

UN AMBIZIOSO PIANO DI SVILUPPO

«Nel 2008 - afferma **Alberto Alfieri**, amministratore delegato di **Monticchio Gaudianello** - abbiamo varato un piano di sviluppo industriale che prevedeva nuovi investimenti in ricerca e sviluppo e il completamento degli investimenti già avviati nelle aree industriali, idrica e dell'Information technology, con l'obiettivo di migliorare l'efficienza produttiva e il mantenimento degli

standard qualitativi». Sul fronte dell'Information technology la Monticchio Gaudianello possedeva uno strumento gestionale obsoleto e incompleto: diverse aree erano coperte con strumenti extra-gestionali e la quasi totalità delle analisi veniva rielaborata attraverso strumenti di office automation.

«L'azienda sentiva la necessità di sviluppare interconnessioni all'interno della supply chain - prosegue Alfieri - e di gestire efficacemente le informazioni in tempo reale per competere con player globali. Volevamo aumentare l'efficacia e l'efficienza aziendale attraverso un maggior controllo dei costi e della qualità e offrire un elevato livello di servizio ai clienti».

«Il progetto di Information technology che abbiamo varato nel 2008 fissava quindi alcuni obiettivi fondamentali, quali migliorare l'efficienza dei processi aziendali, aumentare l'affidabilità e la tempestività delle analisi e garantire maggiore flessibilità al cambiamento. Era necessario revisionare alcuni processi operativi e organizzativi, garantendo allo stesso tempo la salvaguardia degli investimenti sostenuti e del patrimonio di informazioni».

Dopo una prima fase di selezione, che ha portato l'azienda a valutare gli Erp di alcuni fornitori nazionali, la scelta è caduta sull'Erp **Si Fides Alimentare di Sinfo One** (www.sinfo-one.it).

«Tra i motivi principali che hanno influito sulla nostra scelta - continua il Ceo - c'è sicuramente la verticalizzazione spinta per il settore beverage dell'Erp **Si Fides**. La soluzione di **Sinfo One** è stata giudica-

ta una base solida per supportare i piani di crescita dell'azienda: in grado di migliorare l'efficienza dei processi aziendali e di razionalizzare la struttura organizzativa aziendale con un limitato impiego di risorse».

I consulenti **Sinfo One** hanno quindi raccolto la sfida: raggiungere gli obiettivi prefissati nei tempi stabiliti dalla direzione generale. Il kick-off del progetto è avvenuto nel settembre 2008 e il go live, nel pieno rispetto del timing previsto, ha visto la messa in produzione di tutte le funzionalità nel gennaio 2009.

Il progetto ha coinvolto le aree gestionali di contabilità, controllo di gestione, magazzino, ciclo attivo e passivo. Per i processi manifatturieri e logistici si è integrato con l'Erp **Si Fides** un modulo di radio frequenza che utilizza tecnologie **Vii-Fi**.

Nei mesi successivi è stato poi portato avanti un progetto di Business intelligence che ha interessato in particolare le analisi nelle aree **Distribution** e **Finance**. Infine sono stati attivati moduli applicativi di archiviazione ottica e sostitutiva e un prodotto **Web di Sales force automation** per gli agenti.

«A un anno dal totale completamento del progetto - conclude Alfieri - possiamo senz'altro dire di avere raggiunto tutti gli obiettivi che ci eravamo prefissati. **Si Fides Alimentare** è sicuramente un supporto ideale per la corretta gestione di tutti i processi aziendali e di mercato. Si è confermato un sistema robusto, flessibile, scalabile e facilmente mantenibile. Oggi l'azienda è in grado di ottenere informazioni complete e di accedere facilmente e velocemente ai repon operativi e direzionali». **DM**

«L'azienda sentiva la necessità di sviluppare interconnessioni all'interno della supply chain e di gestire efficacemente le informazioni in tempo reale per competere con player globali»