

Garantire rapidità e qualità del servizio

L'ERP di Laumas Elettronica migliora i processi

Una forte propensione all'innovazione e all'adozione di tecnologie. Così l'azienda emiliana si è attrezzata per far fronte alle nuove sfide

Intervista a Laura Consonni, Amministratrice Delegata di Laumas Elettronica di Federica Biffi

LAUMAS



Sede

Montechiarugolo (Parma)



Fatturato

15 milioni di euro circa nel 2021



Attività

Sistemi di pesatura industriali



Addetti

50



Proprietà

Società di capitali a responsabilità limitata

Un'azienda a conduzione familiare che negli anni è cresciuta e vuole continuare a farlo, rimanendo focalizzata sui fattori chiave che ne hanno guidato il successo. Laumas Elettronica, impresa di Montechiarugolo, in provincia di Parma, opera sul mercato della pesatura e del dosaggio industriale dal 1984, realizzando applicazioni su misura. Produce, in particolare, componenti di alta tecnologia e precisione e fornisce un'ampia gamma di celle di carico con relativi kit di montaggio, trasmettitori e indicatori di peso che trovano applicazione nei più diversi settori industriali. A confermarlo è **Laura Consonni, Amministratrice Delegata di Laumas Elettronica**: "La nostra mission è progettare e produrre componenti di alto livello e commercializzarli anche a livello internazionale". La fondazione di Laumas Elettronica risale al 1984, quando Luciano Consonni, trasferitosi da Milano a Parma, dà il nome alla società accostando le iniziali dei figli, Laura e Massimo, attuali titolari dell'azienda insieme con il padre. L'attività fu avviata in un piccolo laboratorio in Strada Naviglio a Parma, assumendo i primi collaboratori e aprendo un ufficio vendite in Lombardia (a Monza).

Con l'ingresso di Laura Consonni nel 1992, che inizia a occuparsi della rete informatica, della documentazione e della manualistica, fu pubblicato il primo catalogo di vendita per corrispondenza. Il trasferimento nei locali in cui è attualmente operativa risale al 2002: la sede ricopre un'area di circa 4mila metri quadrati. Nel 2007 ci furono gli investimenti nel reparto di Ricerca e Sviluppo e questo permise l'adozione di attrezzature all'avanguardia per effettuare i test sui nuovi prodotti, i cui frutti risalgono al 2012, quando furono presentate sul mercato le nuove linee di indicatori e trasmettitori di peso completamente Made in Italy. Nel 2018 furono ultimati i lavori di ampliamento della sede aziendale, che la portarono a raddoppiare la

sua superficie (nello specifico, furono realizzati un nuovo magazzino, sale conferenze, webinar room, un laboratorio metrologico e nuovi spazi relax). A oggi conta 50 dipendenti e il fatturato relativo al 2021 è di 15 milioni di euro circa.

L'azienda fa dell'innovazione – tramite il continuo investimento nella ricerca – e dell'internazionalizzazione i cardini del suo fare impresa, che la sostengono e la accompagnano da tempo, nonostante le difficoltà all'interno dello scenario geopolitico globale, dominato, in particolare negli ultimi anni, da una serie di complesse crisi. A completare il quadro, si aggiunge una spiccata visione umana della classe imprenditoriale, che si traduce nell'attenzione per le persone e il territorio, nell'impegno sociale e nella cura per l'ambiente. Un vantaggioso rapporto tra qualità (certificata) e prezzo è una caratteristica imprescindibile dei prodotti, apprezzati a livello internazionale dai clienti: distributori e rivenditori, costruttori di macchine e impianti, system integrator. Non meno importante è garantire la pronta consegna della merce, la consulenza e l'assistenza pre vendita, ma pure quella post, nell'ottica di offrire un servizio rapido ed efficace: "Ci teniamo ad analizzare sempre attentamente le esigenze di chi si affida a noi", puntualizza Consonni.

Adottare un software personalizzabile e specifico per le esigenze aziendali

Proprio per questi motivi, l'azienda ha avviato un nuovo progetto basato sull'implementazione di un Enterprise resource planning (ERP): "Il gestionale che avevamo in precedenza era di tipo 'tradizionale' e poco evoluto per rispondere alle nostre esigenze; per questo abbiamo iniziato un'analisi delle diverse soluzioni che potevamo trovare e che il mercato offriva", racconta Consonni. Negli ultimi anni i metodi di lavoro e i processi sono cambiati e questo

impatta in modo significativo sul modello di business. La manager conferma: “Eravamo alla ricerca di un partner in grado di supportarci nella crescita e capace di accompagnarci nel nostro sviluppo futuro perché avevamo obiettivi che il nostro gestionale non riusciva a supportare”. Uno strumento personalizzabile, che si potesse adattare alle specifiche necessità dell'azienda, è il driver che ha orientato la ricerca della soluzione. “Ho iniziato analizzando quali fossero le aziende che potevano offrirci quello di cui noi avevamo bisogno; ho raccolto anche molteplici feedback di collaboratori esterni e diverse aziende per farmi un'idea dei punti di forza e delle varie soluzioni che offriva il mercato”, spiega Consonni.

La scelta è ricaduta su Sinfo One, software house di Parma che vanta quasi 40 anni di esperienza: “L'inizio della collaborazione risale a giugno 2022, ma abbiamo iniziato nel 2021 a fare le analisi; il *go live* è previsto per il 2023”, rivela Consonni. Per il partner tecnologico era importante capire, innanzitutto, i processi consolidati dell'azienda e poi gli obiettivi da raggiungere, nell'ottica di individuare il software più adatto: “Molti pacchetti sul mercato oggi sono rigidi; avevamo intuito che Sinfo One avesse una soluzione configurabile e personalizzabile e abbiamo riconosciuto in SiFides (l'ERP della software house di Parma, *ndr*) una proposta ottima per noi”. Questo è fondamentale per alcuni ambiti specifici in cui l'azienda è attiva, come per esempio quello metrologico,

occupandosi delle misurazioni e dell'accertamento della conformità di alcune categorie di strumenti. “Lavoriamo nella metrologia legale, dunque vendiamo prodotti che necessitano di verifiche preventive o di tarature nel caso delle bilance, per poterle immettere sul mercato in modo che abbiano una validità”, spiega Consonni. Queste sono mansioni molto specifiche legate al settore. Per questo, come racconta la manager, c'era bisogno di una “certa garanzia”: “Sinfo One ci supporta molto bene anche sul fronte delle personalizzazioni, affiancando e formando personale interno”. Fin dal primo incontro, ammette Consonni, è stata riconosciuta la stessa visione e attenzione nella scelta dei collaboratori.

La visione condivisa riguarda anche la parte del miglioramento continuo: “Per questo ci aspettiamo un confronto persistente anche nel futuro; lavoriamo in modo sinergico per raggiungere determinati obiettivi”. In fin dei conti, gestendo esigenze di settori diversificati, la software house di Parma ha competenze trasversali e ad ampio raggio che arricchiscono il know how aziendale; ma oltre a questo valore, per Laumas Elettronica, la scelta di una realtà locale – situata proprio nel Parmense – ha significativi vantaggi, come spiega Consonni: “Vogliamo portare avanti i nostri punti di forza, come la rapidità e un servizio puntuale per il cliente; ecco perché avere un partner con cui potersi incontrare facilmente e condurre nuovi sviluppi è un beneficio”.

La sede di Laumas Elettronica, a Montechiarugolo, in provincia di Parma, nel 2018 ha raddoppiato la sua superficie





Il laboratorio metrologico per le misurazioni e l'accertamento delle conformità di alcune categorie di strumenti

Creare le condizioni per supportare la crescita

Il passaggio è sicuramente impattante per l'azienda, in quanto un ERP ha all'interno strumenti evoluti di analisi, come i moduli di Business intelligence, un insieme di procedure aziendali volte a raccogliere dati e analizzare informazioni strategiche: "Questo per noi è molto utile perché riusciamo così a ottimizzare, migliorare e velocizzare i processi decisionali. Stiamo lavorando per mantenere una gestione snella e abbiamo puntato su un metodo di lavoro efficiente proprio per cercare di garantire tempi rapidi, per gestire al meglio le attività, ma pure per mantenere un'organizzazione interna favorevole". È pur vero che più ci si espande più aumentano le difficoltà; occorre, pertanto, creare le condizioni perché la crescita sia supportata in modo adeguato. Più nel dettaglio, l'adozione dell'ERP SiFides permette di ottimizzare le pianificazioni dell'ufficio Acquisti, migliorare e velocizzare i processi aziendali, ridurre i tempi di produzione semplificando molte attività, diminuire i costi e gli sprechi, perfezionare la gestione delle lavorazioni esterne. "Si può dire che avere un ERP può decisamente fare la differenza, perché avremo nuove opportunità di analisi

di costi", continua Consonni. Ci si aspetta anche un perfezionamento degli aspetti di approvvigionamento delle scorte e un affinamento nel controllo del magazzino e nello stoccaggio: "Questo conduce a un miglioramento per la rintracciabilità dei prodotti". L'ERP, infatti, ha un unico database che permette una gestione dei dati centralizzata e, di conseguenza, più efficace. Lo puntualizza la manager: "Consente un'interconnessione di tutti i flussi di lavoro; in questo modo, i passaggi sono semplificati e i processi risultano integrati". Così, si ha una visione globale e non si perdono informazioni essenziali e quando si devono compiere scelte, lo si fa in modo consapevole e sulla base di una visione d'insieme. "Siamo agevolati, per esempio, nella fase di analisi dell'andamento economico, nell'ottica di prendere decisioni strategiche a livello commerciale e di acquisti; in questo l'ERP ci offre informazioni preziose", chiarisce Consonni.

Mantenersi competitivi sul mercato

Puntare sull'innovazione, si sa, è ormai una necessità per tutti. O almeno lo è se si vuole mantenere un'organizzazione competitiva sul mercato; la tecnologia, in questo, aiuta a ottimizzare i processi e a colmare determinate lacune. Si tratta della filosofia dell'azienda emiliana, che spiega Consonni: "Il nostro obiettivo è quello di fornire ai clienti un servizio di qualità. Per questo, trovo che sia indispensabile fare una scelta di questo tipo, nell'ottica di migliorare la gestione interna e mantenerla fluida, evitando problemi di tempi troppo lunghi". La rapidità deve andare, però, di pari passo con la qualità, poiché bisogna garantire un servizio veloce, ma, allo stesso tempo, efficiente. "Abbiamo un prodotto ritenuto competitivo perché riusciamo a fornirlo in tempi adeguati e a un buon prezzo; proprio per questo aspetto abbiamo acquisito diversi clienti", puntualizza la CEO di Laumas Elettronica. Sono queste due variabili – velocità e qualità – a fare in modo che ci si distingua, anche se, mettere in pratica questa 'cultura' non è particolarmente semplice in tempi incerti: le richieste sono sempre più urgenti e c'è bisogno di celerità, ma i rincari (si pensi a quelli sulle materie prime e sull'energia) frenano le procedure. Anche l'azienda di Parma ha vissuto lo scenario critico: "Ci siamo dovuti esporre e acquistare strumenti a prezzi elevati per garantire tempi di risposta adeguati ed evitare fermi di produzione". Ecco perché la rapidità è importante. Ma senza un supporto tecnologico il rischio è quello di rimanere indietro.