Digitale e integrazione per rimanere connessi L'innovazione come leva per la ripartenza

Partecipanti

Daniela Maffoni **1**
Amministratore Delegato di Euro cosmetic

Carlo Galloni **2**
Presidente di Fratelli Galloni

Silvio Grassi **3**
Ammistratore Delegato di Molino Grassi

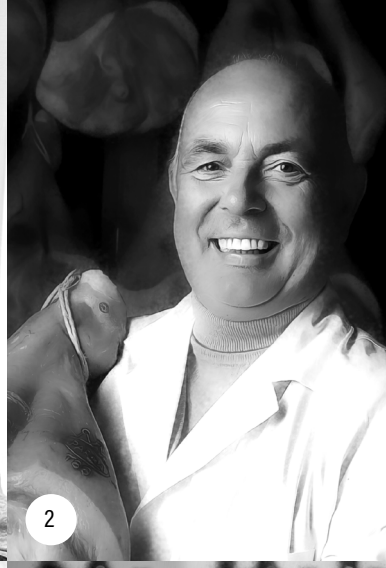
Alberto Fenati **4**
Imprenditore alla guida di Alimenta Produzioni

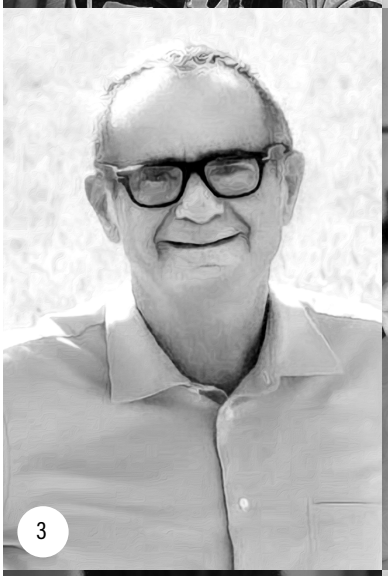
Cristian Filocamo **5**
Chief Financial Officer di Mutti

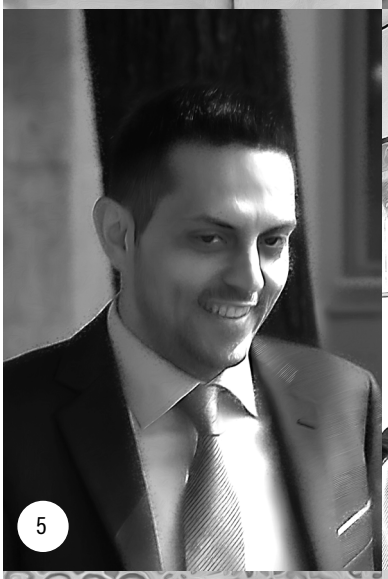
Giuseppe Ghezzi **6**
Presidente di EffeEmme

Attilio Castelli **7**
Amministratore Delegato di EffeEmme

Vito Nardi **8**
Amministratore Delegato di Enertronica Santerno







**Durante l'emergenza covid la tecnologia è diventata centrale. Avere dati certi e processi automatizzati è ora un vantaggio competitivo.
E per la ripresa, le imprese scommettono sulla digitalizzazione.**

di Giorgia Pacino

Nell'era delle incertezze, la tecnologia può rivelarsi una bussola importante. L'attualità, con la crisi sanitaria ed economica innescata dalla pandemia di covid-19, ci ha abituati a cambi repentini di scenario di fronte ai quali occorre attrezzarsi in velocità. Riesaminare le coordinate, mutare paradigma e ripartire con nuovo slancio è più facile se si ha un alleato digitale. Dal cloud all'automazione, dai gestionali agli strumenti di analisi, la digitalizzazione gioca un ruolo centrale nella capacità di reagire alle difficoltà. La crisi ha, infatti, innalzato il livello di rischio: per restare sul mercato le imprese devono prendere confidenza con il concetto di elasticità e sviluppare modelli di business nuovi, anche se non per forza innovativi. Poter fare affidamento su un Enterprise resource planning (ERP) di ultima generazione consente un'integrazione sempre più spinta tra i processi, un continuo passaggio di informazioni e una rapida semplificazione degli automatismi.

DATI INCONFUTABILI E RAPIDITÀ NELLA GESTIONE DELLE COMMESSE

"Per un imprenditore è importante avere dati inconfutabili per prendere decisioni strategiche e mirate, perché non è possibile basarsi su impressioni o sull'intuito. Questi consentono di pianificare la crescita aziendale, in termini non solo di fatturato, ma anche di investimenti e permettono di avere una visione di lungo periodo mantenendo una redditività realistica". **Daniela Maffoni, Amministratore Delegato di Euro cosmetic**, società che sviluppa e produce prodotti cosmetici nel bresciano, si è trovata a dover far fronte a uno stravolgimento delle previsioni. In pochi mesi, l'azienda, grazie alla potenzialità sia degli impianti produttivi sia delle linee di confezionamento e alla flessibilità organizzativa, è riuscita a soddisfare la crescente richiesta di gel igienizzante generata dall'emergenza covid-19.

"Abbiamo saputo reggere il colpo sia per merito della nostra capacità produttiva sia perché già votati agli alti volumi. Ci eravamo portati avanti con l'approvvigionamento dei materiali necessari all'inizio dell'anno ed eravamo quindi preparati, ma i ritmi sono notevolmente aumentati", racconta Maffoni. "Se non avessimo avuto un sistema gestionale che ci consentiva una rapida gestione delle commesse, mantenendo alti gli standard lavorativi, non avremmo saputo rispondere in modo così celere alle richieste del mercato".

LA FABBRICAZIONE SEGUE UNA CATENA LINEARE CHE NON AMMETTE ERRORI

Appartenendo alla categoria chimica, Euro cosmetic non ha mai chiuso durante l'emergenza. Il personale addetto alla produzione e al riempimento lavora in camere 'bianche', nelle quali il rischio di contaminazione viene ridotto al minimo grazie al costante ricambio d'aria e gli operatori sono messi in condizione di non divenire loro stessi veicolo di batteri. Come da norme di buona fabbricazione (Gmp), incluse nella certificazione UNI EN ISO 22716 (linee guida

per la produzione, il controllo, la conservazione e la spedizione dei prodotti cosmetici), gli operatori in fase di fabbricazione, dosaggio e confezionamento da sempre utilizzano guanti monouso e igienizzanti. In Euro cosmetic le norme coinvolgono il processo dalla prima all'ultima fase della produzione cosmetica, rappresentando una garanzia di qualità per il prodotto e di sicurezza per il consumatore finale.

Uno dei caratteri distintivi delle fabbricazioni di un'industria chimica è l'approvvigionamento della materia prima. Fabbricazione e confezionamento dei prodotti proseguono, infatti, lungo una catena lineare che non ammette errori e richiede una supervisione puntuale. Ecco perché il sistema gestionale si rivela uno strumento imprescindibile per effettuare il monitoraggio della misurazione di materia prima chimica, sia in ingresso in magazzino sia nella formula da lavorare e miscelare. Un lettore laser dialoga tra l'estrazione in giacenza di materia prima e la formula in lavorazione, consentendo di arrivare alla miscelazione con la massima precisione. Dal Database alla macchina d'impianto, ogni passaggio del processo dev'essere controllato in modo costante.

"Investire in Business intelligence (BI) è stato per Euro cosmetic un valore aggiunto notevole, un processo iniziato qualche anno fa con Sinfo One, con il preciso scopo di alzare il livello qualitativo e l'indice di gradimento da parte dei nostri clienti, importanti multinazionali e player del mercato della Gdo", continua Maffoni. Cosa serviva in quel momento in azienda? Velocità, sicurezza e precisione, innanzitutto.

Occorreva una riduzione dei tempi di lavoro, per agire in modo più rapido, semplificando allo stesso tempo le operazioni. Era necessario poi avere dati chiari, per poterli incrociare, fare analisi di mercato e ottenere report in tempo reale. "Il sistema era già testato per rendere rapidi gli interscambi funzionali alla produzione. Durante l'emergenza covid-19 Sinfo One è stato in grado di garantire un elevato standard di qualità nel servizio, la sicurezza dei nostri dati e di quelli dei clienti e una rapida gestione delle commesse di lavoro, che si è tradotta in rapidità delle informazioni di scambio con i fornitori, elasticità nella gestione della pianificazione industriale e prontezza nelle risposte ai consumatori".

STANDARDIZZARE LA PERSONALIZZAZIONE

Nessuno avrebbe potuto prevedere l'avvento – e il conseguente impatto sulle attività produttive – della pandemia. Eppure, chi già in passato aveva investito nell'innovazione si è dimostrato forse più pronto di altri ad affrontare la nuova crisi. È il caso di Fratelli Galloni, storica azienda emiliana che, dal 1960 a oggi, ha portato il prosciutto di Parma nel mondo, conservando tradizione e artigianalità dei processi di lavorazione.

Eurocosmetic

SEDE
Trenzano (BS)

FATTURATO
22 milioni di euro

ADDETTI
110

ATTIVITÀ
Ricerca e Sviluppo, Produzione e Vendita di Prodotti Cosmetici

Nata nel 2007 con un fatturato di circa 500mila euro, ha chiuso il 2019 con 22 milioni di euro di fatturato, in crescita del 12,5% rispetto all'anno precedente. 110 dipendenti, di cui il 66% donne. L'età media è di 35 anni.

Partita dall'originario stabilimento di Via Don Minzoni a Langhirano (PR), la società è cresciuta arrivando a produrre 300mila pezzi l'anno in tre diversi impianti. Nel 2016, un incendio ha bruciato in poche ore buona parte della fabbrica, distruggendo 5mila metri quadri di magazzino e oltre 80mila prosciutti. Invece di fermarsi, Fratelli Galloni ha deciso di ripartire con più determinazione, ricostruendo uno stabilimento ancora più grande, innovativo e tecnologico.

"Lo sforzo che abbiamo fatto è stato consapevole: ripartire aggiornando le tecnologie non è stato solo vincente, ma vitale. La nostra produzione ha radici saldamente ancorate all'artigianalità e alle tradizioni, ma abbiamo sempre dato grande importanza alla tecnologia. Innovare fa parte del nostro Dna: il dato misurabile, l'interconnessone, lo snellimento delle pratiche burocratiche ci hanno consentito di focalizzarci sui processi produttivi per prestare la massima attenzione al cliente e al prodotto".

Carlo Galloni, Presidente di Fratelli Galloni, lo spiega bene: al di là di ogni possibile strategia di marketing, il vero ambasciatore dell'azienda resta il prosciutto che arriva sulle affettatrici di salumieri e ristoranti. Gli asset fondamentali di una realtà come il salumificio Galloni restano la merce e l'acquirente. In una realtà che cambia continuamente, è importante sapersi adeguare in tempo reale ai nuovi bisogni e alle mutate dinamiche aziendali.

DOPO L'INCENDIO DEL 2016, È RIPARTITA CON PIÙ DETERMINAZIONE

Fratelli Galloni

SEDE
Langhirano (PR)

ADDETTI
50

FATTURATO
circa 30 milioni di euro

ATTIVITÀ
produzione di prosciutti

Fondata nel 1960, produce circa 300mila prosciutti all'anno e viaggia attorno ai 30 milioni di fatturato. 50 dipendenti diretti, una quindicina di artigiani, 80 agenti distribuiti sul territorio nazionale e 30 distributori nel mondo.

Molino Grassi

SEDE
Parma

FATTURATO
70 milioni
di euro

ADDETTI
62

ATTIVITÀ
Produzione di farine biologiche

Settima industria molitoria italiana, specializzata in farine biologiche. 70 milioni di fatturato nel 2019, 62 dipendenti, 130mila tonnellate di cereali trasformati all'anno.

"La nostra clientela si aspetta di avere un rapporto diretto e personalizzato con noi. Abbiamo una dimensione che ci pone tra i primi cinque o sei produttori al mondo di prosciutto di Parma: si tratta di avere grande flessibilità e allo stesso tempo anche molta capacità di controllo. Avendo una dimensione non indifferente, occorre costruirsi un abito su misura". Per rispettare le peculiarità regionali e le esigenze dei clienti, la soluzione SiFides, un'*extended* ERP di Sinfo One, adottata da Fratelli Galloni ha permesso di declinare i circa 60 articoli in diverse categorie, attributi e livelli di intensità, per un totale di 1.500 sfumature codificate e inserite nel sistema, pronte a 'matchare' con i desideri dei clienti.

"Sembra una contraddizione di termini, ma siamo riusciti a raggiungere una standardizzazione della personalizzazione", dice Galloni. La scelta di mantenere una dimensione artigianale nel processo produttivo ha richiesto una soluzione informatica *ad hoc*, ma anche la BI, usata sia in funzione di controllo sia in funzione predittiva, ha permesso un continuo aggiustamento delle scelte.

"Alla base c'è l'abitudine ad analizzare il rischio", continua il Presidente. "Non avevamo previsto né l'incendio né il covid, ma avevamo ipotizzato la perdita di prodotto causata da un terremoto o da un'inondazione e quella di una fetta di mercato come conseguenza di blocchi doganali per ragioni politiche o sanitarie. L'innovazione offre strumenti che permettono di esaminare diverse ipotesi di variazione del mercato e l'analisi del rischio ci consente di affrontare con consapevolezza e lucidità quel che viene".

Fratelli Galloni ha in corso con Sinfo One anche un progetto di Sales force automation (SFA), per la gestione Web degli ordini da parte della forza vendita e dei grandi clienti, e un altro finalizzato al controllo di gestione con l'automatizzazione della valorizzazione del magazzino e la definizione di costi e giacenze.

"Diciamo sempre che Galloni è un'azienda anticiclica: la nostra crescita spesso ha coinciso con momenti congiunturali difficili, ma la forza di rispondere ai periodi di crisi ci ha permesso di consolidare la produzione nei mercati italiano ed estero. Il nostro atteggiamento è quello di guardare con fiducia al futuro ed è anche la ragione che ci ha spinto a portare a compimento il progetto di innovazione, dotandoci di strumenti che ancora meglio garantiscano padronanza del dato e controllo costante".

METTERE ORDINE NELLA CRESCITA

Non si tratta, infatti, soltanto di reagire ai momenti di difficoltà. La tecnologia aiuta anche a mettere ordine nella crescita, gestendo un numero di referenze sempre più alto e una complessità dei processi in continuo aumento. Da questo punto di vista, uno dei protagonisti indiscussi del periodo di *lockdown* è stato il mercato

Superare la distanza fisica grazie a una buona comunicazione

LUCA MATTIOLI
Consulente JDE
di Sinfo One

Gli ultimi mesi hanno dimostrato che la digitalizzazione ha un ruolo centrale nella capacità delle organizzazioni di saper rispondere alle emergenze. Lo sa bene Sinfo One, che proprio a inizio 2020 aveva iniziato un progetto per l'implementazione di soluzioni software in un nuovo stabilimento di un'azienda estera. "Eravamo nel bel mezzo del processo quando è arrivato il *lockdown* e il tempo non era un fattore accomodante rispetto agli obiettivi del progetto: le prime attività dovevano andare *live* la prima settimana di aprile e le ultime a giugno", racconta **Paola Pomi, AD di Sinfo One**.
Rispetto ai piani originari, che prevedevano una presenza sul posto dei consulenti quattro giorni a settimana, è stato quindi necessario adottare una modalità differente di comunicazione, per permettere al team di rimanere connesso sia con la controparte straniera sia con i diversi fornitori degli impianti. L'organizzazione del lavoro è stata scandita da una *daily call* mattutina, con tutti gli interlocutori interessati: area acquisti, vendite, magazzino, produzione, parte infrastrutturale e sistemistica. Ogni area si confrontava sull'attività già realizzata e su quella da portare avanti. "Era il momento in cui condividere eventuali problemi emersi durante i lavori ed era anche un buon punto di ritrovo di idee, per controllare che ogni pezzo del flusso stesse insieme e fosse allineato così come lo avevamo disegnato all'inizio", spiega **Luca Mattioli, Consulente JDE di Sinfo One** a capo del progetto.

Organizzare la giornata

"La riunione mattutina ci ha permesso di sviluppare un'attenzione particolare ed essere più precisi nella comunicazione, scrivendo mail puntuali e selezionando al meglio parole e destinatari. Anche la documentazione ha acquisito un ruolo importante". Centrale è stata la scelta di strutturare il team di lavoro in varie aree, individuando per ognuna di esse un responsabile Sinfo One e una controparte dell'azienda cliente per mantenere aggiornate le specifiche.
Sotto il capoprogetto si muovevano, infatti, i team leader di ciascuna area che affidavano alle squadre di applicativi e tecnici i compiti di dettaglio. Ai livelli più alti venivano controllati budget e *deadline*, ai livelli più bassi si sceglievano le soluzioni più adatte, con i team leader di progetto responsabili sia del risultato della loro area sia dell'interconnessione tra le varie aree. Ogni 'sottoteam' poteva scegliere in autonomia le soluzioni da implementare a fronte dei problemi che si presentavano giorno per giorno e ciò ha permesso all'intero gruppo di lavoro di muoversi in velocità. Una struttura all'apparenza formale e gerarchica, ma fondata su un'ottima condivisione dei problemi e grande capacità di delega.

Ogni livello una responsabilità

I vari team si sono posti il problema di individuare i tasselli mancanti, legati alle difficoltà logistiche e distributive emerse quando anche il Paese in cui ha sede lo stabilimento ha adottato misure restrittive per il contenimento dell'epidemia. I gruppi di lavoro hanno, dunque, predisposto soluzioni che consentissero di far fronte a una mancata integrazione della totalità dei processi nel momento contingente, mettendo gli operatori in condizione di effettuare manualmente ciò che, a regime, risulterà automatizzato. Soluzioni flessibili e *smart*, rese possibili proprio dalla scelta di allocare la responsabilità al giusto livello di operatività. "Non è stato un periodo semplice", ammette Pomi, "ma ci ha permesso di provare che, se la comunicazione è fatta correttamente, si può superare anche la distanza fisica".

delle farine: durante la quarantena gli italiani si sono appassionati ancor di più alla cucina e alla panificazione domestica e anche le richieste da parte dei professionisti sono cresciute per far fronte ai bisogni del mercato.

"C'è tutto un sistema digitale che governa gli ordini e la produzione, che è stato messo sotto stress durante il periodo di alto consumo di farine per uso domestico, nei mesi di marzo e aprile 2020", conferma **Silvio Grassi, Ammistratore Delegato di Molino Grassi**, azienda specializzata in farine e semole biologiche giunta oggi alla quarta generazione.

"Dal punto di vista informatico non ci sono state problematiche importanti. Ci siamo organizzati con un protocollo rigido sulla gestione delle persone, abbiamo lavorato di più e il sistema ci ha supportato anche sotto stress". Dopo il boom di marzo e aprile, si è già avvertito un effetto boomerang sui consumi alimentari e le farine. Alcune categorie di prodotti non sono mai cresciute, per altre all'aumento del fatturato dei due mesi di *lockdown* è seguita già a maggio una riduzione dei volumi. L'ERP si è rivelato comunque fondamentale non solo in questa fase di cambiamenti continui. "Abbiamo fatto un grande passo avanti nel mettere ordine in una crescita significativa che ha interessato negli ultimi anni il mondo del retail, con un numero di referenze sempre più alto".

Alimenta Produzioni

SEDE
Riccione
(RN)

FATTURATO
21 milioni
di euro

ADDETTI
130

ATTIVITÀ
Produzione di
piadina IGP

Produce e commercializza Piadina (IGP e non) e prodotti da Forno (Basi per Pizza, Saltimbocca e Pinsa). Nel 2019 Alimenta Produzioni srl e Piada D'Oro srl (partecipata al 100%) hanno fatturato circa 21milioni di euro. 130 fra dipendenti e amministratori.

Gli impianti produttivi all'avanguardia di Molino Grassi macinano ogni giorno 220 tonnellate di grano duro e 220 tonnellate di grano tenero. Ogni anno l'azienda trasforma 130mila tonnellate di cereali: 70mila di grano duro per la produzione di pasta secca e fresca e 50mila di grano tenero per produrre pane, pizza, dolci e pasta fresca.

Cliente storico di Sinfo One, da oltre 20 anni Molino Grassi si affida alla soluzione ERP SiFides. "La vera novità, che ci ha aiutato anche a gestire meglio questa emergenza, è la messa in funzione di 400 posti pallet partiti a inizio anno. Con tutto quello che ne consegue in termini di supporto informatico nella gestione, non solo a valle a livello di logistica e spedizione, ma anche a monte. Il nuovo sistema ha supportato una migliore organizzazione della produzione e del confezionamento dei prodotti".

Quando arrivano gli ordini dei clienti dalla rete di vendita, questi vengono raccolti in modo da gestire i lotti di produzione. Dal momento in cui il singolo lotto entra nella fase di confezionamento non c'è più margine di errore umano: tutto ciò che prima era affidato alla movimentazione manuale adesso è gestito con pistole e codici digitalizzati. "I vantaggi sono evidenti: assenza di reclami, migliore gestione delle scadenze di prodotto, una rotazione di magazzino efficiente e una gestione dello stesso costantemente aggiornata".

A OGNI AZIONE CORRISPONDE UN'INFORMAZIONE

La digitalizzazione è in grado di cambiare radicalmente il mondo operation, soprattutto quando interviene in ambiti, come quelli di magazzino, caratterizzati da elevatissima manualità. Dimenticate i dati che arrivano in ritardo, con i carichi acquisiti in un momento e i componenti iscritti in ufficio soltanto dopo la movimentazione, come se l'azienda lavorasse in differita. "Il nostro nuovo mantra è che ad azione corrisponde informazione".

Alberto Fenati, Imprenditore alla guida di Alimenta Produzioni, azienda romagnola tra le prime produttrici di piadine Igp e player di riferimento nel business della linea forno, conosce bene l'importanza del dato. Dopo aver lavorato per 15 anni come manager in un'azienda del Food, al momento di fare lo *switch* in Alimenta è andato sul sicuro affidandosi all'ultima versione di SiFides. "Vestire da un punto di vista informatico le aziende del Food è diverso dal farlo per l'Automotive, e per questo è meglio affidarsi a chi ha esperienza nel settore. In particolare, abbiamo preferito avere un partner unico per l'infrastruttura e per i sistemi applicativi: è sempre più semplice parlare con un solo interlocutore".

Oltre 500 referenze, generate in tre diversi poli produttivi. Come per la piadina, anche la ricetta delle migliori tecnologie è fatta di ingredienti semplici: interfaccia Web e tutto su cloud, per diminuire

OGNI AZIONE DEVE ESSERE SEGUITA DA UN MOMENTO DI CONTROLLO

la complessità e garantire massima scalabilità. Con l'ERP prescelto Alimenta Produzioni copre dall'avanzamento di produzione al controllo di gestione, dall'archiviazione alla logistica. Il *kick off* è previsto per i primi giorni di dicembre, il *go live* per il primo ottobre.

"La tecnologia è sempre esistita. Adesso, con l'emergenza covid-19, anche chi non era avvezzo ha percepito con i sistemi più semplici che il digitale può essere una grande risorsa. Da questa esperienza molti potrebbero aver percepito una vibrazione e, di conseguenza, dare maggiore fiducia a chi dentro l'azienda è preposto a spingere l'innovazione tecnologica".

Fenati è convinto che, anche su questo fronte, occorra avere una strategia di medio-lungo periodo. "Nel momento in cui si cerca di aggirare le regole per raggiungere lo scopo in breve, l'azienda perde. Lo stesso accade con la gestione dei dati, dall'anagrafica di prodotto alla distinta base. L'altro mantra che vogliamo applicare è far sì che a ciascuna azione corrisponda in tempo reale un momento di controllo, migliorando verticalmente il processo per evitare errori".

Mutti

SEDE
Montechiarugolo (PR)

ADDETTI
650
(più di 1.200 nei picchi estivi)

FATTURATO
380 milioni di euro

ATTIVITÀ
Produzione di passata di pomodoro e conserve alimentari

Il gruppo conta 650 dipendenti su base annuale, con picchi di oltre 1.200 persone nei mesi estivi. Ha chiuso il 2019 con circa 380milioni di fatturato.

TOOL *AD HOC* PER RAZIONALIZZARE I PROCESSI

L'emergenza ha messo a dura prova le capacità previsionali di molte aziende, con la necessità di tenere sotto controllo le performance e poter agire con velocità per migliorarne l'efficienza. In uno scenario così incerto, diventa ancora più importante avere a disposizione i dati e le informazioni necessarie per pianificare la produzione.

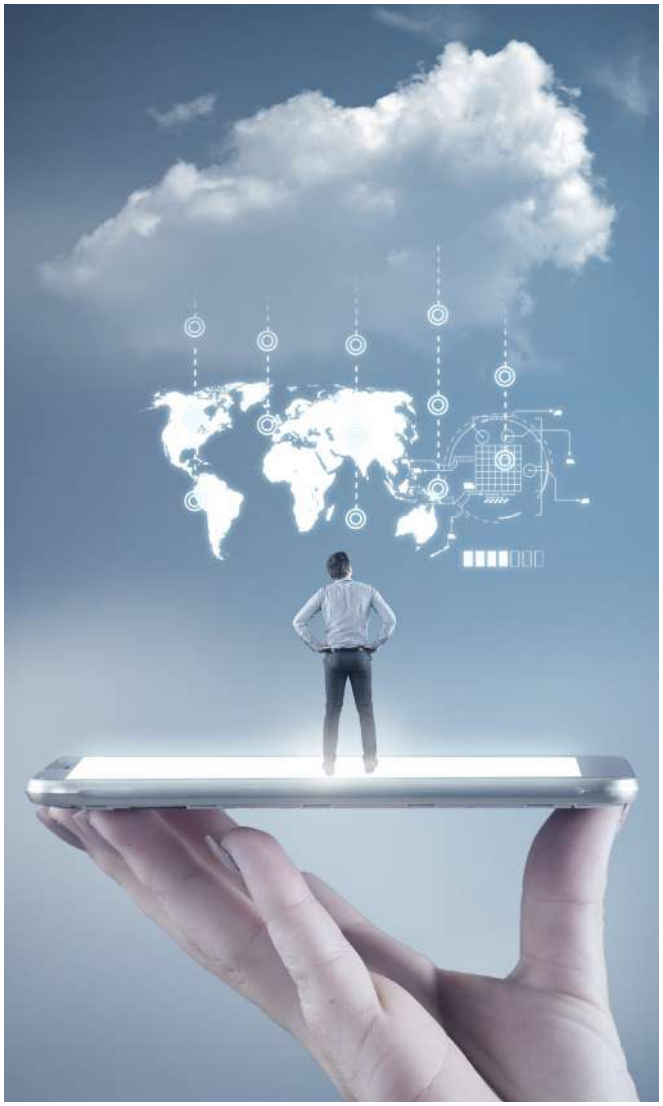
In Mutti, azienda conserviera parmigiana, il 2020 è l'anno della rivisitazione dei processi. A gennaio 2021 andrà *live* il progetto di Material requirement planning (MRP) per la digitalizzazione della pianificazione della produzione e, prima di quella data, l'azienda è intenzionata a rivedere internamente modalità e tempi di lavoro, per accogliere il nuovo *tool* con un processo molto più strutturato.

"Spesso siamo ancora figli di mail e fogli volanti, il covid in questo senso ci ha dato indicazioni chiare: per complessità e volumi raggiunti non possiamo più fare a meno di un processo coordinato", spiega **Cristian Filocamo, Chief Financial Officer di Mutti**. "Durante l'emergenza i sistemi informatici ci hanno permesso di portare avanti le attività di approvvigionamento, pianificazione della produzione e gestione delle linee da remoto. Ci siamo resi conto che gli investimenti fatti nel corso degli anni su una serie di moduli nel nostro ERP (SiFides, *ndr*) o collegati, pur se silenti rispetto agli investimenti in marketing o nello stabilimento, sono stati vincenti. Alla lunga si vedono i risultati".

Dal 2019 Mutti ha investito in un progetto di BI, per tenere sotto controllo il rischio di obsolescenza dei prodotti in maniera predittiva: questo modello, infatti, non si limita all'osservazione del passato, ma è in grado di suggerire le azioni da intraprendere. Ha permesso di ottenere nuovi indicatori di performance, tra i quali gli andamenti dei vari mercati e le diverse rotazioni delle referenze, utili soprattutto in un contesto in rapido mutamento come quello attuale. Andrà, invece, *live* a gennaio 2021 il passaggio all'ERP di Mutti dello stabilimento ex Copador, azienda di Collecchio acquistata nel 2017.

Sempre del 2019 è anche il progetto Product lifecycle management (PLM) con un modulo dedicato alla gestione delle specifiche di prodotto (nutrienti, allergeni, ingredienti, reclami). "È il classico programma che richiede anche un'attività di Change management, perché comporta la necessità di rivedere processi molto complessi: alcune *workflow* toccano quasi 10 persone diverse, ciascuna parte dell'ingranaggio", sottolinea Filocamo.

Si è passati dall'elevata manualità originaria a un processo interamente digitalizzato. "Se non avessimo portato avanti il progetto l'anno precedente, adesso ci saremmo trovati in una situazione molto delicata". Prima dello scoppio della pandemia, l'azienda aveva solo una ventina di persone abilitate al collegamento in remoto per eventuali esigenze fuori orario di lavoro.



DA UN'ELEVATA MANUALITÀ A UN PROCESSO INTERAMENTE DIGITALIZZATO

EffeEmme

SEDE
Cigliano
(VC)

FATTURATO
32 milioni
di euro

ADDETTI
circa 1.000

ATTIVITÀ
Fabbricazione di dispositivi medici

Nata 40 anni fa in un garage, dal 2012 a oggi ha quasi raddoppiato il fatturato. Ha circa un migliaio di dipendenti tra la sede italiana in provincia di Vercelli e i due stabilimenti aperti in Romania (2003) e Tunisia (2012).

In fase di *lockdown* le persone in Smart working sono diventate 90. "Quest'anno stiamo portando avanti la parte del piano relativa alla qualità", continua il CFO. "Passiamo da *tool* creati in maniera customizzata a un sistema completamente integrato che va a cogliere dal PLM tutte le informazioni necessarie per questioni di sicurezza alimentare e relative alla tracciabilità dei lotti, degli ingredienti, delle linee produttive e degli stabilimenti".

PREVEDERE I CARICHI DI LAVORO

Da quando l'emergenza sanitaria ha limitato gli spostamenti è apparsa ancor più evidente l'importanza di avere un sistema che permetta di integrare varie soluzioni di Supply chain in modo efficace, oltre che efficiente. L'esperienza del coronavirus ha reso, infatti, più urgente per molte aziende la necessità di mappare i carichi di lavoro distribuiti tra diversi stabilimenti. È il caso di EffeEmme, società di fabbricazioni medicali specializzata in dispositivi per emodialisi e infusione.

L'azienda ha una Supply chain complessa, perché distribuita su tre Paesi: oltre all'impianto italiano, opera anche in Tunisia e in Romania. Il progetto che EffeEmme sta portando avanti con Sinfo One ha proprio come obiettivo l'integrazione effettiva delle catene di produzione, per poter meglio governare l'impresa e rispondere alle esigenze dei clienti.

Il perno del processo si fonda, infatti, sul Distribution requirement planning (Drp), che consentirà alla compagnia di prevedere i carichi di lavoro dei singoli *plant*, predisporre in modo automatico i trasferimenti e accorciare i tempi di consegna dei prodotti finiti. La nuova soluzione sarà in cloud, *multicountry* e multilingua. Ciò consentirà a EffeEmme di non pregiudicare un futuro innovativo di maggiori dimensioni: l'azienda sta infatti valutando l'investimento in un nuovo impianto produttivo e ha necessità di allargare la gestione anche ad altre realtà.

"Nel settore medicale tutto dev'essere tracciato in avanti e indietro, in modo da conoscere con certezza la provenienza di ogni componente del prodotto", spiega **Giuseppe Ghezzi, Presidente di EffeEmme**. "L'azienda, negli ultimi anni, si è sviluppata molto e si avvertiva l'esigenza di avere un software adeguato alle nostre capacità di crescita. Per poter gestire tutti gli stabilimenti dalla sede centrale ed essere pronti al passaggio successivo, ovvero quello di collegare fornitori e clienti, occorre un sistema particolarmente integrato". Una linea di dialisi mediamente è fatta da un'ottantina di componenti collegati tra di loro da piccoli tubi, per circa una ventina di metri in totale. Per assemblarli, la manodopera lavora in media 20 minuti su ciascuna linea. Ogni componente, anche il più minuto, ha un suo lotto e, quando questo viene assegnato a una determinata produzione, non può più essere spostato su altre lavorazioni.

In assenza di un sistema unico che governi tutte e tre le entità, la pianificazione è concentrata sulla sede italiana, che però non riesce a seguire in tempo reale l'avanzamento del ciclo produttivo nei diversi *plant*. Con l'effetto di perdere tasselli importanti del puzzle. EffeEmme ha, dunque, la necessità di controllare la produzione e la distribuzione, facendo sì che gli stabilimenti inizino a 'parlare la stessa lingua', tramite l'integrazione dell'ERP e delle automazioni date dai flussi *intercompany*.

"Siamo una Piccola media impresa che è una multinazionale tascabile", dice **Attilio Castelli, Amministratore Delegato di EffeEmme**. Con tre stabilimenti e quasi 1.000 persone, la società resta una realtà complessa, in un settore estremamente regolamentato. "Tutti i processi che regolano l'operatività aziendale possono tendenzialmente impattare su due obiettivi primari delle regole di qualità del nostro settore: la sicurezza del paziente e la soddisfazione del cliente. Governare tutto ciò non è semplice, soprattutto quando si ha a che fare con realtà molto distanziate".

Ogni fase del ciclo produttivo potrebbe, infatti, essere la fonte di problemi che si ripercuoteranno a cascata sui prodotti immessi sul mercato. "Tutti i materiali che usiamo vanno controllati e validati ogni volta che entrano in azienda, per esser sicuri che siano conformi. Farlo su tre stabilimenti in cui i materiali si spostano per carichi di lavoro, diventava difficile con sistemi non ben strutturati", continua Castelli.

GRAZIE ALL'ERP, GLI STABILIMENTI 'PARLANO LA STESSA LINGUA'

Enertronica Santerno

SEDE
Castel Guelfo (BO)

ADDETTI
175

FATTURATO
62,8 milioni di euro

ATTIVITÀ
Produzione di inverter per applicazioni nel settore dell'Automazione Industriale e del Fotovoltaico

Nata dalla fusione fusione per incorporazione della Elettronica Santerno in Enertronica S.p.A, ha chiuso il bilancio del 2019 con ricavi consolidati a 62,8 milioni. Conta 175 dipendenti, di cui 124 in Italia e 51 all'estero.

EffeEmme punta anche a una maggior efficienza in termini di Post market surveillance (Pms): tutti i prodotti messi sul mercato devono essere seguiti e monitorati, per verificare che nel ciclo di vita del prodotto non ci siano degradi o derive che creino problemi per la salute del paziente o dell'operatore che usa i dispositivi. L'obiettivo è riuscire a coniugare le ragioni della sicurezza e del rispetto della qualità dei prodotti con le esigenze di flessibilità operativa della società.

UN ERP INTEGRATO E INTERROGABILE DA REMOTO

Anche per le imprese che non hanno mai cessato completamente le loro attività, il periodo del *lockdown* è stato un banco di prova della tenuta dei sistemi informativi. Avere la disponibilità di un gestionale interrogabile da remoto ha consentito, infatti, la continuità delle operazioni anche nei momenti di maggiore distanza.

Enertronica Santerno, società attiva nel settore dell'elettronica di potenza e delle energie rinnovabili, ha concluso proprio nell'ultimo periodo il passaggio da un sistema gestionale all'altro.

Nata nel 2019 dalla fusione per incorporazione di Enertronica ed Elettronica Santerno, l'azienda ha deciso di tenere il gestionale JD Edwards (JDE) dell'acquisita, sia per le doti tecniche sia per poter recepire al meglio le nuove esigenze e le *best practice* già implementate in passato con il supporto di Sinfo One. La scelta dell'ERP ha rappresentato così un segno di continuità, nell'ottica di rilanciare un nuovo modello societario e di business.

"Riportare sotto uno stesso ERP due aziende è di per sé un obiettivo già complicato. Farlo in pieno covid-19 è stata un'avventura, con tutte le persone che lavoravano in contemporanea da remoto", racconta **Vito Nardi, Amministratore Delegato di Enertronica Santerno**. "Il processo è andato a buon fine anche nelle tempistiche che ci eravamo dati.

I sistemi informatici ci hanno aiutato moltissimo: se la parte di finanza e controllo non fosse stata dotata degli adeguati aspetti tecnici e se l'ERP stesso non fosse stato interrogabile da remoto, l'operazione di fusione si sarebbe arrestata dal punto di vista degli aspetti gestionali e amministrativi e così, forse, anche l'intero funzionamento dell'azienda. Ora siamo, invece, dotati di un sistema perfettamente integrato sulle varie sedi nazionali, che ci permette di continuare a utilizzare lo Smart working anche in futuro".

Grazie all'utilizzo di questi strumenti, è rimasta operativa tutta l'attività relativa all'amministrazione, al Project management, all'elaborazione dei piani industriali e della reportistica, centrale nel suo modello di business. "Siamo una società che chiude situazioni contabili consolidate su base mensile: senza un ERP estremamente personalizzato sulle nostre esigenze, che consenta una gestione e movimentazione del magazzino in tempo reale e l'elaborazione di decine di report per linea di business, suddivisi per aree e scopi differenti, non sarebbe possibile redigere ogni mese un bilancio consolidato", spiega l'AD.

INVESTIRE SUL CLOUD E SULLA DIGITALIZZAZIONE FARÀ LA DIFFERENZA

Enertronica Santerno è riuscita a lavorare con continuità grazie a strumenti tutti Web-based. Il 90% dei dati dell'organizzazione sono ormai su cloud, certi che investire in digitalizzazione farà la differenza. "Siamo un'impresa che vive di innovazione, distribuita a 360 gradi su tutte le funzioni aziendali, dal prodotto agli strumenti di gestione e controllo. Il massimo dell'efficacia e dell'efficienza si ottiene nel momento in cui tutti i sistemi, anche le interfacce terze rispetto all'azienda, sono digitalizzati e raggiungibili. L'innovazione è la chiave di lettura di tutto".