

A large, glowing orange lightbulb graphic is positioned in the upper left quadrant of the page. The lightbulb is illuminated, with a soft glow around it. Below the lightbulb, the text "Talenti, energie" and "azioni hanno r" is visible in a dark font, with "azioni hanno r" in orange.

PAOLA POMI

Svolgere il mestiere di consulenti nell'ambito dei processi applicativi gestionali coprendo aziende di più dimensioni e considerando la tecnologia solo come uno strumento di un più ampio scenario organizzativo. Così la parmense **Sinfo One** si pone sul mercato

GIOCO DI SQUADRA

Negli ultimi dodici mesi Sinfo One ha firmato due contratti con il più grande (in Germania) e il più piccolo cliente (in Italia) della sua storia. Una storia, quella della società con sede a Parma, iniziata 31 anni fa e proseguita con successo negli ambiti della consulenza, system integration e outsourcing fino a registrare lo scorso anno, in un momento non certo semplice per il mercato, una crescita del fatturato del 7%. “Le diverse dimensioni dei due contratti sono lo specchio di una strategia studiata per rispondere nel modo più efficiente possibile alle richieste di realtà così diverse e che necessita di una costante immissione di competenze per rafforzare una squadra vincente. Nel 2014 il nostro organico è di fatto cresciuto di una decina di persone scelte proprio per portare innovazione e nuove idee”, afferma Paola Pomi, Vice Presidente e Direttore Generale di Sinfo One, spiegando come per i più giovani sia previsto un percorso di addestramento di tre settimane denominato ‘Sinfo College’ e mirato a trasmettere il modus operandi, le metodologie di project management e le soluzioni attraverso le quali vengono supportati i clienti. “All’inizio di quest’anno è emerso però un problema – continua Pomi – ossia l’abbassamento qualitativo delle candidature non tanto dal punto di vista tecnologico bensì di quello attitudinale. Abbiamo fatto scouting sulle Università a noi più vicine, quindi Milano, Piacenza, Reggio Emilia, Padova, Bologna... e alla fine su quattro risorse ricercate ne abbiamo trovata solo una con non solo le caratteristiche di problem solving e le competenze tecniche necessarie, ma soprattutto con quella voglia di mettersi in gioco quotidianamente con sacrificio e pazienza, che è la regola primaria per un buon consulente che deve giocare la partita sul territorio nazionale e internazionale”. L’inserimento di persone



esperte così come di nuove leve all’interno dei diversi team è in sostanza mirato alla creazione di quel mix ritenuto perfetto per garantire un corretto equilibrio di competenze progettuali che mantenga costantemente un livello qualitativo elevato per l’offerta Sinfo One. Nel dettaglio la società parmense è strutturata per ‘service line’ ciascuna delle quali nel 2014 è riuscita a raggiungere gli obiettivi prefissati. “La maggior parte dei nostri consulenti è focalizzata sul tema Erp distinguendosi principalmente tra il mondo Si Fides (la nostra soluzione sviluppata in proprio) e quello Oracle JD Edwards Enterprise One, oltre ad avere poi anche una parte operativa sul mondo SAP, e sul tema Bi/Epm. Il tutto non lavorando però come se si trattassero di silos separati bensì prevedendo una collaborazione tra i vari team. “Pur essendoci una sana competizione tra loro, ovunque ne emerga la possibilità il supporto reciproco è una prassi, anzi in tali casi si fa a gara a far operare gli skill migliori del team su progetti misti. Per me, come Direttore Generale, quello della cooperazione è un punto di arrivo importante considerato che molto spesso nelle realtà imprenditoriali ogni singola practice tende invece ad agire come un silo impermeabile rispetto alle altre”, aggiunge Pomi, affermando come questo approccio si cali perfettamente nel primo contesto verticale di riferimento di Sinfo One, ossia quello del food and beverage dove negli anni ha sviluppato un elevato livello di competenza così come best practice affermate. “Una



Chi è Paola Pomi

Paola Pomi, classe 1973, è Vice Presidente e Direttore Generale di Sinfo One. Laureata in Ingegneria Elettronica all'Università degli Studi di Parma, master in Controllo di Gestione alla Bocconi di Milano, è entrata in azienda nel 1998, all'età di 24 anni, come consulente applicativo su progetti Erp. L'ambito finance, volutamente lontano dall'indirizzo degli studi, è stata la sua prima sfida, passando negli anni attraverso i ruoli di Team leader Finance e Project Manager. Dal 2004 al 2010 ha ricoperto il ruolo di Responsabile della prevendita, dell'innovazione e dell'offering in qualità di Innovation Manager e Innovation leader, pur rimanendo legata al delivery come quality assurance dei progetti. A novembre 2010 ha assunto la vice presidenza di Sinfo One e a settembre 2011 la Direzione Generale. Paola Pomi ha 3 figli di 10, 8, e 2 anni.

delle nostre novità recenti è proprio una soluzione, battezzata SiFides Fresh, che non è altro che una versione preconfigurata del gestionale indirizzata alle realtà di piccole dimensioni e che affronta il tema supply chain e le diverse sfaccettature commerciali del comparto, quindi promozione, inserimento articoli, rapporti con la Gdo... il tutto in versione on premise o SaaS, come nostra tradizione, anche se su questo ultimo punto bisogna ancora fare i conti con il problema della connettività sul territorio che ancora permane”.

PIÙ MONDI DA COPRIRE

Le sfide che Sinfo One ama affrontare sono quelle del project e risk management, su grandissimi progetti così come su quelli di ridotte dimensioni, puntando sulla capacità di reazione immediata alle richieste del cliente e del progetto andando ad anticipare i problemi, studiando i rischi e valutando le azioni di mitigazione degli stessi, un valore che si aggiunge alle partnership

consolidatesi nel tempo a partire da quella con Oracle. “Se il nostro focus aziendale è principalmente orientato su tale piattaforma è però anche vero che abbiamo al nostro interno competenze per supportare progetti già realizzati sull'offerta SAP per la quale possiamo seguire la manutenzione dell'esistente, coprendo infine anche soluzioni custom”, continua Pomi che ritiene che uno dei fattori che ha contribuito al successo sul mercato di Sinfo One sia anche quello di essere un'azienda familiare, fondata (allora come Sinfo Pragma) dal padre Rosolino insieme ad altri due soci. “In Italia il tessuto imprenditoriale territoriale è composto da Piccole, Medie e Grandi Imprese prevalentemente familiari. Noi ci mettiamo la nostra faccia e cerchiamo di parlare direttamente con gli imprenditori portando le nostre soluzioni, la nostra professionalità e la nostra determinazione”.

Un dialogo che parte dai C-Level e non necessariamente dell'area tecnologica. “È finito il tempo in cui si parlava in primo luogo con l'IT manager. Queste non sono soluzioni tecnologiche, i nostri non sono solo progetti IT e il loro impatto è di tipo organizzativo e di processo aziendale, attraversando tutta la catena del valore. Per cui abbiamo la necessità di capire se effettivamente la realtà sulla quale andremo a intervenire ha a disposizione le corrette risorse interne per permettere un'implementazione adeguata. Altrimenti è meglio lasciar perdere, pena la creazione di zone d'ombra che non ci si può più permettere”, continua Pomi. Lo scenario odierno è insomma quello dove sono all'ordine del giorno acquisizioni, cessioni di rami d'azienda, tutte attività che un tempo erano considerate straordinarie e che impongono una riorganizzazione con l'obiettivo di avere un modello comune governabile dalle sedi centrali. “Non si parla più di progetti ERP, e il problema non è più il sistema, spesso il tema è più ampio: organizzazione e processi mentre la parte più tecnica è messa in secondo piano”, aggiunge Pomi. Queste problematiche e queste tipologie di progetti sono riscontrate su tutti i clienti di Sinfo One, che principalmente appartengono a 2 grandi categorie: le aziende che producono in modalità make to stock e quelle di impiantistica, meglio definite come engineering-to-order.

ESIGENZE VARIEGATE

In generale si parla dunque di un universo di processi di tipo commerciale diversissimi, spaziando da migliaia di punti vendita della Gdo a poche commesse all'anno, dalla produzione del fresco a commesse che durano un anno e mezzo e con la creazione di impianti ex novo. “Sono logiche e numeri diversi con però un fattore in comune ossia che non esistono più dipartimenti stagni in quanto tutti i diversi reparti aziendali comunicano

in tempo reale e questo permette al business di governare le problematiche dell'azienda, anticipandole. Un'altra chiave importante è quella della semplicità in quanto spesso non sono i sistemi complessi a generare valore aggiunto. La complessità viene gestita lato tecnico, nel backend, ma con un click bisogna avere subito a disposizione tutte le informazioni necessarie, dalla Business Intelligence al performance management al documentale, tutto quanto è transazionale. E su smartphone o tablet. Il prodotto finito dell'IT deve mostrarsi come la cosa più semplice del mondo e le soluzioni devono essere auto esplicative, questa è la nostra grande sfida, concettuale e tecnologica", sottolinea Pomi. Dunque soluzioni sempre più estese che vanno dai totem a bordo linea degli impianti del cliente dove è possibile dichiarare fermi macchine o avere a disposizione i tempi di throughput di ogni singolo prodotto, ai cruscotti direzionali, dai portali clienti e fornitori alla salesforce mobile per inserimento degli ordini fino a soluzioni mobile georeferenziate che mi fanno sapere quali attività devo svolgere sul cliente che mi trovo in prossimità. "Mentre prima le soluzioni erano confinate all'interno dell'azienda oggi sono tutte interconnesse tra loro, tramite web services comunicano con il sistema centrale, oppure grazie a connettori realizzati ad hoc. Ecco che si eliminano le ridondanze, si possono eseguire analisi in tempo reale e tramite un portale avere una visione a 360 gradi della propria organizzazione, compresi fermi macchina ed esigenze di riassetto per un cliente speciale".

L'AMBIZIONE DI CRESCERE

Per quest'anno Sinfo One prevede di migliorare ulteriormente il proprio trend con una crescita del 9% del fatturato. "È sicuramente un piano ambizioso ma percorribile, frutto anche dei nostri investimenti annuali in ricerca e sviluppo che variano tra il 12% e il 15% permettendoci di essere all'avanguardia nella risposta alle richieste dei clienti. Il nostro è in definitiva un lavoro di squadra, dove ciascuno deve sviluppare un buon senso di appartenenza e la voglia di dimostrare le proprie idee e competenze in un ambiente dove si fanno anche domande e non si danno solo risposte. Un po' come accade in un team sportivo di successo, che agisce compatto e con ruoli ben focalizzati. Anche per questo abbiamo deciso di sponsorizzare la squadra di Volley femminile Pomi Casalmaggiore", conclude Paola Pomi.

Le opinioni riportate sono riferibili esclusivamente alla persona o organizzazione che le ha espresse; esse, inoltre, non impegnano e non sono fatte proprie né da Executive.it né da Gartner Italia, che non esprimono in questa sede giudizi sui prodotti o servizi oggetto di tali informazioni, tantomeno assumono responsabilità o garantiscono in alcun modo la veridicità delle stesse.

Chi è SINFO ONE

Sinfo One opera nell'Information Technology con soluzioni per la gestione d'impresa, consulenza direzionale, organizzativa e tecnologica, system integration e servizi di outsourcing. Nell'approccio in 'stile Sinfo', qualsiasi progetto IT, per essere efficace, non può prescindere da una profonda conoscenza del business del cliente, né dall'innovazione organizzativa.

Analisi, affidabilità, soluzioni su misura e misurabili sono concetti chiave che guidano la collaborazione con le aziende clienti, solitamente realtà medio-grandi operanti in tutti i settori di mercato, ma con una prevalenza dei settori Food & Beverage ed Engineering To Order (Eto). È tradizionalmente in questi due settori, caratterizzanti del distretto industriale di Parma dove l'azienda è nata, che Sinfo One offre un valore unico e distintivo, per profondità di conoscenze disponibili e per tipologia di esperienze maturate sul campo, attraverso soluzioni specifiche e integrate a Business Intel-

ligence, Enterprise Performance Management, Product Lifecycle Management, Customer Relationship Management, Sistemi di Pianificazione e Enterprise Content Management basate sulla piattaforma Erp proprietaria Si Fides e sulla piattaforma Oracle JD Edwards Enterprise One.

La collaborazione con Oracle è un aspetto importante. Sinfo One è Gold Partner Oracle e partner di riferimento come attestano due importanti riconoscimenti: Partner of the Year 2010 per la categoria Midsize Partners nell'ambito degli Oracle Partner Specialization Awards per la regione Emea; Oracle Excellence Award PLM 2013, per la forte expertise dimostrata sull'innovativa piattaforma Oracle Agile for process. Grazie a questa competenza Oracle si affida a Sinfo One per lo sviluppo dei progetti PLM più innovativi e sfidanti nel settore Food & Beverage in tutta Europa. Sinfo One ha sede a Parma, i dipendenti sono 125, 120 i clienti e il fatturato nel 2014 è stato di 11 milioni di euro. www.sinfone.it