

## SOFTWARE SU MISURA PER ROVAGNATI

Con il sistema fornito da Sinfo Pragma, più articolato del precedente, il prosciuttificio è in grado di adeguarsi più facilmente alle frequenti modifiche della struttura distributiva



La sede della Rovagnati

Nata nel 1941 come azienda di distribuzione, la Rovagnati inizia nel 1967 la produzione di prosciutto cotto, avviando un processo di costante crescita dell'azienda e di diffusione del marchio, oggi noto a tutti i consumatori e sinonimo di una ampia gamma di prodotti, dal classico prosciutto cotto (Granbiscotto), alle mortadelle, pancette, ecc., fino ai prodotti di libero servizio (le "vaschette") e ai piatti pronti.

Sono quindi la forte crescita e la necessità di rispondere con efficacia alle richieste di un mercato sempre più competitivo che portano nel 2002 i vertici dell'azienda di Biassono (MI) ad avviare una nuova strategia sul fronte dei sistemi informativi per dotarsi di una struttura informativa adeguata alle nuove dimensioni ed alla maggiore complessità dell'azienda. Giuseppe Rivolta, amministratore delegato della Rovagnati, ci spiega i motivi della scelta e le problematiche af-

frontate, fa il punto della situazione ad oggi e ci parla dei progetti futuri.

**Perché la scelta è caduta su Sinfo Pragma e l'Erp di JD Edwards Enterprise One di Oracle?**

Avevamo un vecchio sistema, installato circa quindici anni fa, che funzionava bene, ma che non poteva dare le risposte che permettono di affrontare le attuali esigenze, ovvero l'ottenimento di informazioni sempre più dettagliate e di assumere decisioni in presenza di scenari complessi.

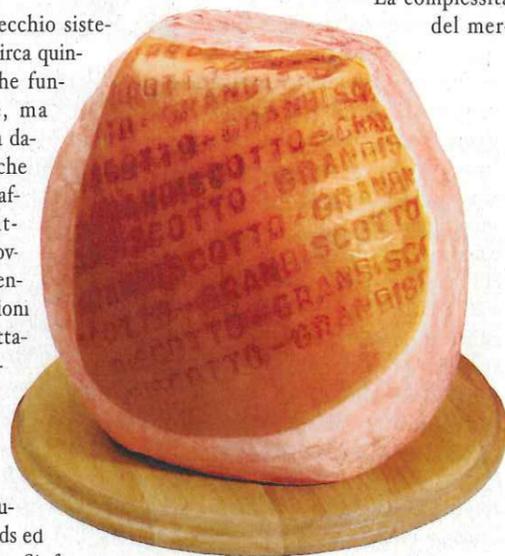
La scelta è caduta su JD Edwards ed in particolare su Sinfo

Pragma dopo una attenta software selection. Abbiamo scelto Sinfo Pragma per la competenza dimostrata sulle problematiche del food e per le referenze che vantava nel nostro settore.

**Maggiori informazioni riguardanti la gestione dei contratti commerciali, corretta misurazione dei ritorni sulle attività promozionali: sono, queste, alcune tra le problematiche che sono state risolte?**

Le moderne reti di distribuzione sono complesse e articolate su molti livelli. Per un'azienda del nostro settore, che serve sia il Normal Trade sia la Grande Distribuzione Organizzata, risulta fondamentale possedere un sistema in grado di riflettere questa articolata situazione e di recepire le frequenti modifiche alla struttura distributiva.

La complessità del mer-



Prosciutto cotto Granbiscotto

cato food richiede inoltre una notevole flessibilità in termini di gestione del pricing, della scontistica e delle promozioni e un controllo commerciale tempestivo. Con il vecchio sistema, almeno così come era implementato, non saremmo riusciti a gestire le informazioni necessarie per competere nel mercato attuale. Ecco il motivo per cui la scelta è caduta su un sistema internazionale come JD Edwards.

Con JD Edwards e le importanti implementazioni e parametrizzazioni effettuate da Sinfo Pragma, soddisfacendo le nostre aspettative, siamo riusciti a dotarci di un sistema informativo più completo e articolato del precedente. Un sistema efficiente e disegnato sui processi aziendali che ci consente di fare fronte in modo migliore alle sfide del mercato. In particolare sul fronte commerciale riusciamo a gestire e tenere sotto controllo le diverse tipologie di contratto e di attività promozionali, ad avere in qualunque momento la fotografia dell'andamento di un cliente o di una campagna promozionale e a ottenere facilmente informazioni di sintesi che ci consentono di migliorare le relazioni con i clienti e di tenere sotto controllo il costo dei contratti.

**Cosa si aspetta dalle prossime implementazioni sulle aree non**

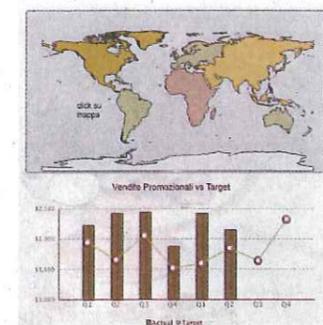
**coperte nella fase iniziale? E' previsto un rinnovamento tecnologico?**

Sicuramente verrà effettuato un rinnovamento tecnologico a partire dalla sostituzione dell'infrastruttura hardware - stiamo già valutando diverse alternative - che ormai ha oltre quattro anni. Il nuovo sistema è, infatti, andato in produzione nel settembre del 2003, però il tutto

“  
Il mercato richiede una notevole flessibilità in termini di gestione del pricing, della scontistica e delle promozioni  
”

era partito, come infrastruttura hardware, un anno e mezzo prima. Che cosa ci aspettiamo? Come prima cosa adegueremo il controllo di gestione, che attualmente stiamo ottenendo con un sistema non perfettamente integrato, e che vorremmo invece, completamente integrare per poter avere informazioni più tempestive e sempre più precise e complete. Un'altra cosa che vorremmo portare avanti è la gestione

Sopra, la sede di Sinfo Pragma. Sotto, una schermata del software



di società e filiali all'estero; le vorremmo inserire nel sistema centrale, che grazie all'adozione di un Erp internazionale ci consente di integrare facilmente realtà fuori dai confini nazionali.

### Rovagnati: profilo aziendale

Rovagnati è un'azienda che si dedica al mondo del salume di qualità. Dietro il nome Rovagnati e il suo ampio assortimento di prodotti prelibati ci sono ingenti investimenti per ottenere processi di lavorazione modernissimi che permettono un controllo delle varie fasi di produzione secondo gli standard qualitativi ed igienico-sanitari più elevati. L'azienda è certificata Iso 9001, Usda-Fsis per l'export in Usa, Brc Global Standard-Food e Ifs International Food standard versione 4 da Csqa-Isa Italy. Al fine di un costante e continuo controllo qualità Rovagnati ha laboratori interni presso ogni sito produttivo. La selezione accurata delle materie prime impone probabilmente maggiori costi ma garantisce la costanza della qualità dei prodotti e processi affidabili. Tecnici a tempo pieno sul campo compiono ispezio-

ni, assistenza e selezione di allevamenti e macelli. I controlli sul "campo" includono un'ampia gamma d'interventi che solo un personale esperto può garantire (verifiche sul benessere animale, sull'igiene, sulla catena del freddo, sulla rintracciabilità degli allevamenti). Gli stabilimenti Rovagnati e l'impostazione dei processi produttivi sono realizzati in un'ottica di sicurezza alimentare oltre che di efficienza e qualità. Ad esempio nel caso di prodotti in atmosfera protettiva Rovagnati utilizza sale bianche dedicate per ogni tipo di prodotto. Le sale bianche dei salumi cotti sono certificate in classe 100 (la "classe" misura il numero di particelle di polvere < 0.3 micron presente in un piede cubo di aria. In atmosfera libera il valore è di circa 3 milioni).

### Chi è Sinfo Pragma

Sinfo Pragma è una dinamica azienda italiana, da oltre vent'anni sul mercato, con elevata conoscenza dei processi aziendali, forti competenze tecnologiche sui software gestionali ed una consolidata conoscenza del settore Food.

Sinfo Pragma vanta referenze di altissimo livello, 230 dipendenti ed un fatturato 2006 di 15,7 milioni di Euro, con una crescita del 15% rispetto al 2005.

Il successo della software house parmigiana è stato reso possibile da un approccio innovativo, più pratico ed efficace, al mercato. I consulenti Sinfo Pragma, attraverso una serie di corsi, tenuti da specialisti, apprendono la metodologia di lavoro per obiettivi. La capacità di identificare gli obiettivi da raggiungere rappresenta un autentico plus, permette di interpretare i veri bisogni delle aziende clienti e dare risposte concrete alle loro necessità.

Questo approccio, estremamente pratico, è stato compreso e apprezzato dalle aziende italiane, ed ha garantito una crescita costante alla linea di sviluppo Erp JD Edwards Enterprise One, dove l'esperienza dei tecnici di Sinfo Pragma si rivela fondamentale per verticalizzare un prodotto tanto articolato e garantire copertura dei processi, flessibilità ed adattabilità alle esigenze del settore alimentare.