

Gea Procomac: l'integrazione dei fornitori a impatto zero



Inizio: 2009

Gestionale:
Diapason

N. utenti: 16

Settore:
MeccanicoFornitori
integrati: tutti

GEA Procomac, azienda leader nel settore dell'imbottigliamento di liquidi, ha scelto la soluzione software IUNGO per gestire le relazioni con i fornitori.

Grazie alla collaborazione con Sygest, società di consulenza informatica, l'implementazione di IUNGO si è svolta in tempi rapidissimi e con un impatto pressoché nullo sui fornitori arrivando ad ottenere una Supply Chain integrata e affidabile.

GEA Procomac è un'importante realtà industriale italiana con sede a Sala Baganza in provincia di Parma. Core business dell'azienda è la **progettazione, la realizzazione e l'installazione di linee di imbottigliamento**, a settiche e non, di liquidi quali acqua, succhi di frutta, bibite piatte, latte e prodotti a base di latte, bevande isotoniche.

Nell'aprile del 2007 Procomac, fondata nel 1979, entra a far parte di GEA Group, gruppo tecnologico internazionale specializzato nell'ingegneria meccanica e impiantistica. Con un fatturato di circa 6 miliardi di euro e circa 20.000 dipendenti, GEA Group è leader di mercato a livello mondiale nel 90% delle sue attività ed è quotato al MDAX tedesco.

Ad oggi, GEA Procomac è completamente integrata nella divisione Processing Engineering del gruppo ed è certificata UNI EN ISO 9001 e ISO 14.000.

Il sistema informativo di GEA Procomac è da sempre gestito in outsourcing da **Sygest Srl**, società di Parma specializzata in consulenza e sviluppo di **soluzioni informatiche** per le aziende meccaniche ed alimentari.

IL PROGETTO IUNGO

Nell'ottobre del 2008 in GEA Procomac inizia il **progetto IUNGO**. "I nostri obiettivi erano principalmente di due tipi. Obiettivi tattici: **volevamo aumentare la nostra efficienza interna, risparmiare tempo nelle attività a basso valore aggiunto per la gestione degli ordini quali telefonate e solleciti, stampa**

*e spedizione, aggiornamenti date e consegne etc, e desideravamo gestire a costi bassi una rete molto articolata. Obiettivi strategici: **migliorare le performance della nostra Supply Chain** riducendo i tempi di approvvigionamento, migliorando l'affidabilità delle consegne e riducendo le giacenze in magazzino", dichiara Mario Giannini, Procurement Director di GEA Procomac.*

"Insieme a GEA Procomac abbiamo svolto una piccola indagine sui fornitori aziendali ed è emerso in modo evidente come la chiave del successo del progetto di integrazione della supply chain dovesse essere l'utilizzo di un **software ad impatto zero sui fornitori**. IUNGO effettivamente arreca il minor disturbo utilizzando strumenti già familiari come l'email e il portale web", afferma Artemio Bisaschi, Presidente di Sygest.

"Al momento dell'implementazione abbiamo analizzato la tipologia dei fornitori per capire su quanti e quali iniziare. Nei primi tempi ci siamo concentrati su 130 fornitori che rappresentavano l'80% del valore degli ordini. La loro risposta è stata positiva e immediata, questo ci ha permesso di concludere il periodo di start-up in meno di 8 settimane per poi estendere il progetto a tutti i fornitori attivi nelle settimane seguenti", commenta Giannini.

Grazie a IUNGO i fornitori ricevono tramite **qualunque programma di posta elettronica** non solo gli ordini di acquisto di GEA Procomac, ma anche richieste d'offerte, ordini aperti, piani consegna e documentazione allegata.



Gea Procomac: l'integrazione dei fornitori a impatto zero

Ad esempio, tutti i disegni tecnici sono automaticamente trasformati in file PDF ed allegati alla singola riga d'ordine tramite un link al server dedicato a IUNGO.

Del processo di **integrazione tra IUNGO e l'ERP** aziendale se ne è occupata Sygest che ha realizzato il connettore tra IUNGO e **Diapason**, il software ERP di Formula implementato in GEA Procomac. *"L'ordine viene immesso all'interno del gestionale Diapason e nel momento della sua emissione viene esportato all'esterno. L'attivazione e la gestione che avviene interamente su IUNGO viene poi riportata su Diapason. I buyer lavorano in pratica su IUNGO e tutti i cambiamenti sono poi registrati sull'ERP aziendale"*, commenta Bisaschi.

CUSTOMIZZAZIONE: LA SCALA GERARCHICA DI VALIDAZIONE

Con l'integrazione di Procomac nel gruppo GEA, l'azienda ha aderito alla policy GEA che prevede un doppio visto per ogni ordine d'acquisto: la firma della persona che emette l'ordine e la firma del validatore.

Il buyer inserisce l'ordine di acquisto sul sistema ERP aziendale che successivamente deve essere convalidato su IUNGO.

Tre sono le **tipologie di validazione**:

- Validazione Senior: permette di validare ordini fino a € 10.000,00
- Validazione Responsabile: permette di validare ordini fino a € 35.000,00
- Validazione Direzione: permette di validare ordini di qualsiasi importo.

I soli ordini validati e confermati vengono poi inviati ai fornitori.

"Dal primo giorno IUNGO è diventato l'archivio elettronico di tutti gli ordini emessi da GEA Procomac. La personalizzazione che ci ha permesso di introdurre il sistema di livelli di validazione degli ordini è stata per noi fondamentale."

"Prima di IUNGO ogni ordine veniva stampato e controfirmato manualmente, oggi abbiamo eliminato quasi del tutto gli ordini cartacei e le relative validazioni vengono fatte elettronicamente", commenta Giannini.

VANTAGGI E SVILUPPI FUTURI

Grazie all'implementazione di IUNGO, GEA Procomac può contare su una **catena fornitori integrata ed affidabile**, e al suo interno i buyer possono dedicare maggior tempo ad attività strategiche quali le negoziazioni delle condizioni dell'ordine.

"Abbiamo raggiunto gli obiettivi che ci eravamo posti, primo dei quali tempi di approvvigionamento consoni ai nostri obiettivi strategici. Per il futuro vorremmo mettere in campo nuove personalizzazioni quali la possibilità di etichettatura da parte del fornitore e l'opzione di poter mandare più richieste d'offerta per poi poter scegliere la migliore", conclude Giannini.

