



Realizzare un progetto **SAP Business All-in-One**
in 100 giorni: il caso **STROMAB**

SMAU Bologna 2009

- **Business:** progettazione, produzione e commercializzazione di macchine per la lavorazione del legno per uso artigianale ed industriale
- **Mercato** esteso a 5 continenti
- Fondata nel 1965 da Luciano Bertesi
- **Fatturato** in crescita: da 450.000 € nei primi anni '80 a 7,4 milioni di euro nel 2006
- **Prodotti:**
 - Seghe pendolari
 - Seghe radiali
 - Troncatrici
 - Linea travi
 - Block house
 - Strettoio
 - Linee automatiche di troncatura



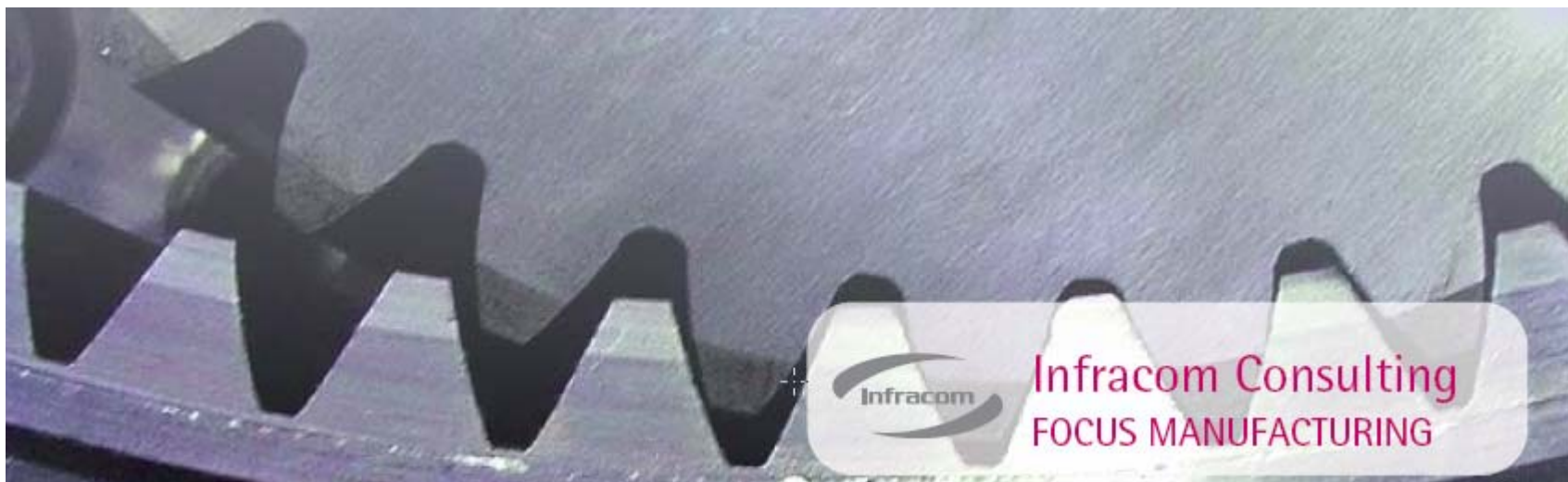


Caratteristiche del business e del settore:

- Ampia gamma di modelli e di applicazioni
- Rapida evoluzione del mercato
- Necessità di configurare i prodotti “su misura”
- Assemblati e Ricambi in MTS – Prodotto Finito in ATO
- Crescenti esigenze dei clienti in termini di optional e funzionalità specifiche.
- Profittabilità per commessa
- Post Vendita



- **Obsolescenza:** Sistema gestionale precedente non più in grado di supportare la crescita del business;
- **Gamma dei Prodotti:** La complessità dell'offerta comportava un serio rallentamento in fase di codifica, progettazione e produzione delle Macchine;
- **Disponibilità:** Necessità di monitorare le disponibilità effettive a livello di componenti di distinta durante l'immissione degli ordini;
- **Efficienza Gestionale:** Progressivo aumento di documentazione cartacea e utilizzo di inefficienti procedure manuali.
- **Costi:** alti costi gestionali, anche in termini di Garanzie non dovute.



- **Soluzione preconfigurata** SAP All-in-One Focus Manufacturing in grado di supportare i processi e le esigenze di oggi e la crescita di domani (acquisizioni, nuovi business, integrazioni verticali, ..)
- **Know-how** intrinseco alla soluzione preconfigurata in grado di aggiornare il sistema informativo a costi fissi, obiettivi prefissati e tempi prestabiliti, ma anche di riorganizzare e innovare i flussi pur mantenendo le specificità di Stromab
- Ottima alternativa alla soluzione SAP classica che avrebbe richiesto un **investimento** non sostenibile da parte dell'azienda
- I flussi del modello sono **integrabili** per includere le caratteristiche aziendali irrinunciabili

Le fasi di progetto e le Evoluzioni



2007



↑ Kick Off

↑ Go Live

2008

- Acquisti
- Magazzini
- Produzione
- Configuratore commerciale (optional)
- Vendite
- Contabilità

- Customer Service
- Configuratore Prodotto
- CRP
- Controllo di gestione
- Cash flow

2009

- Integrazione Cad
- Plm



○ Il cliente Stromab

- Azienda motivata al cambiamento, molto orientata al risultato (poco tempo dedicato ai formalismi) estremamente competente nel proprio settore di mercato;

○ Il fornitore Spinconsulting

- Fornitore competente, capace di raggiungere gli obiettivi prefissati, elevata elasticità (struttura piccola e snella) ed elevate competenze professionali, il 90% delle risorse hanno una laurea tecnica e tutti hanno almeno un master post Laurea;

○ Il software SAP

- Il leader indiscusso dei sistemi gestionali nel mondo,



○ **Gestione della complessità:**

- L'ufficio tecnico e il commerciale dispongono di un configuratore di prodotto utile per la preparazione delle offerte e dei listini nel rispetto dei vincoli nella scelta di varianti ed optional, con la possibilità di gestire ben 6 lingue differenti;

○ **Conoscere per decidere:**

- Grazie alla ricezione degli ordini in tempo reale e ad un Database dei fornitori aggiornato, l'ufficio acquisti è in grado di programmare il riordino dei componenti con conseguente diminuzione degli stock-out di materiali di oltre il 90% e quindi garantire migliori performance del processo;

○ **Marginalità:**

- Con l'allocatione automatica dei costi di produzione è possibile oggi monitorare la marginalità di ciascuna commessa oltre ad analisi aggiornate sull'andamento generale dell'azienda essendo così in grado di prendere decisioni e avviare misure correttive in tempo utile;

○ **Servizio:**

- Attraverso la gestione dei Reclami post vendita, i clienti ricevono un miglior servizio e soprattutto l'azienda non sostiene costi di garanzia non dovuti.





- **Comunicazione:** gestione dei requisiti normativi dei prodotti;
- **Monitoraggio** del processo di approvvigionamento;
- **Estensione:** supporto ai servizi post-vendita, rintracciabilità del prodotto;
- **Controllo** e monitoraggio tempestivo dei livelli di giacenza;
- **Reportistica:** disponibili report di controllo trasversali alle diverse aree;
- **Garanzia:** soluzione leader mondiale e rete di partner competenti;
- **Certezza:** costo dell'investimento rispettato, tempi di implementazione brevi, basso impatto aziendale, costi di outsourcing adeguati alla struttura

- Società di consulenza SAP nata a Reggio Emilia dalla collaborazione di un gruppo di consulenti esperti in *Gestione Aziendale, Logistica e Information Technology*;
- Valori fondanti:
 - **Pragmaticità**: focus sull'obiettivo
 - **Vicinanza al cliente**: alla ricerca di soluzioni vantaggiose per il cliente
 - **Professionalità** ma anche atteggiamento diretto, sincero e informale
- Partner per l'implementazione del gestionale SAP ma anche come centro di sviluppo di integrazioni rapide e flessibili di SAP verso altre soluzioni.
- Spin Consulting è:
 - Partner di **SAP** come funzione di **EBM** – *Extended Business Member*





- Programma sviluppato da Infracom Consulting che si inserisce in quello che viene definito “**SAP Extended Business Program**”;
- Infracom Consulting propone tale partnership ad aziende che conoscono a fondo le soluzioni SAP e le integrano nel loro portafoglio di offerta;
- **Obiettivo**: creazione di una rete di partner di secondo livello ad oggi composta da 8 solution provider tra cui Spin Consulting;
- I partner possiedono ruoli diversi e competenze specifiche ma sono accomunati dai medesimi obiettivi e dalla volontà di investire nelle proprie competenze con atteggiamento orientato al successo.





- ◉ Metodologie che rientrano nel progetto SAP All-in-One specifiche per la PMI con l'obiettivo di:
 - Ridurre i tempi di implementazione;
 - Garantire costi di implementazione certi;
 - Assicurare il raggiungimento degli obiettivi.

SICUREZZA DELL'INVESTIMENTO

- ◉ Si basano sul concetto di **Ambiente Preconfigurato**:
 - Indirizzato verso uno specifico settore merceologico;
 - Progettato con una parametrizzazione congruente e certificata;
 - Predisposto per una partenza immediata.

◦ STRUMENTI (Acceleratori) E CONDIZIONI D'USO

1. **Base Line:** Scenario aziendale generale, modello di gestione canonico e ritenuto il migliore in risposta alle specifiche esigenze del settore (BEST PRACTICE);
2. **Building Block:** Unità indipendenti che contengono soluzioni, scenari, processi, procedure tecniche e standard comuni come strutture e logistica di base. Ogni cliente sceglie quali blocchi implementare in funzione degli specifici processi.
3. **Light Gap Analysis:** Breve analisi dei “gap” tra la Base Line ed i flussi desiderati
4. **Piano di avviamento** predefinito frutto delle esperienze maturate;
5. **Disponibilità immediata** di tutta la documentazione:
 - documentazione di processo
 - documentazione operativa
 - materiale di training
 - piano di formazione utente finale
 - piano di manutenzione,
 - mappa dei processi,
 - profili autorizzativi per ruolo
 - ecc..;



Riduzione dei tempi di start-up

FIX TIME

Obiettivi di progetto chiari e prestabiliti

FIX SCOPE

Investimento accessibile da parte di piccole/medie imprese e rispetto del budget nel tempo

FIX COST

Nuovo approccio: “What you see is what you get” per favorire il raggiungimento degli obiettivi

WYSIWYG

Garanzia di successo dell’implementazione

NO RISK

