

CT case history



Gamma Enterprise-ERP

VALAGRO: CRESCERE CON TEAMSISTEM



software gestionale di Valagro Spa, cade su Gamma Enterprise di Teamsystem.

Ed è all'interno di questo contesto più ampio che vanno valutate le ragioni della decisione (e di conseguenza i punti di forza del prodotto e dell'azienda che lo fornisce e lo adatta al cliente).

"In Valagro il nuovo Erp arriva immediatamente dopo la revisione dei processi fondamentali", racconta Piretti.

Si sceglie quindi lo strumento che permette di "blindare" un processo e garantire sequenza e punti di controllo.

"Volevamo flessibilità e processi semplici, efficaci, controllati".

La selezione del prodotto dura un anno e mezzo in cui Gamma Enterprise è messo a confronto con i prodotti di altri fornitori.

Prima o poi arriva. Nella vita di un'azienda c'è un momento in cui le forze, le intuizioni e i processi che le hanno permesso di nascere e affermarsi non sono più in grado di sostenere la crescita. Anzi, diventano un freno.

E' il momento in cui una proprietà illuminata decide di esplorare altre strade, aprirsi a figure manageriali esterne, avviare una reingegnerizzazione dei processi. E, ovviamente, trovare sul mercato lo strumento tecnologico adatto a supportare il cambiamento organizzativo.

*"Valagro era il caso da manuale di un'azienda padronale cresciuta in fretta, che si trovava non più in grado di gestire la complessità".
(Carlo Piretti, Direttore generale di Valagro Spa)*

Per Valagro spa, azienda di Atesa (Chieti) fondata nel 1980, 300 dipendenti e specializzata nel campo dei prodotti per la nutrizione vegetale, il momento è arrivato nel 2002.

E' allora, che per quest'impresa, che si colloca nella fascia alta della produzione di fertilizzanti giunse l'ora di cambiare radicalmente strada.

A quel punto - come spiega il Direttore generale Carlo Piretti - che una gestione padronale e accentrata dal punto di vista della specializzazione dei singoli, non era più idonea a sostenere "un'impresa cresciuta tumultuosamente, presente in 60 mercati mondiali, con 12 controllate sparse per il globo".

C'era bisogno, insomma, di un nuovo vestito; o meglio, di un nuovo scheletro.

E' allora che prende il via un delicato disegno di un'architettura funzionale in grado di supportare la crescita.

Un percorso che non può prescindere dall'aiuto di un Erp sufficientemente potente da assistere le attività di un'azienda complessa (2.000 prodotti finiti, quattro divisioni di prodotto su quattro mercati differenti guidati da logiche diverse), ma abbastanza flessibile per supportare la nuova organizzazione in un gioco di cui la tecnologia non ha il ruolo di panacea, ma quello di leva all'interno di un simile tragitto di trasformazione aziendale che la scelta, del

"Non ci siamo chiesti se cambiare uno strumento, ma se cambiare il nostro modo di lavorare in azienda".

(Nicola Pizzi, Information Technology manager di Valagro Spa)

Il punto di partenza è una situazione caratterizzata da "un alto livello di complicazione diffusa, grande destrutturazione dei processi, alta varietà di applicativi, un gestionale centralizzato di vecchia concezione", spiega Piretti.

Con un risultato complessivamente negativo e caratterizzato da un alto costo annuale.

Dopo un test iniziale, svolto su un prototipo, oggi Gamma Enterprise ospitato viene



CT case history

VALAGRO: CRESCERE CON TEAMSISTEM

utilizzato da 50 postazioni di lavoro. Il risultato è un salto in termini di qualità del servizio al cliente, dal 35 all'85 per cento, e una riqualificazione di venti persone all'interno dell'organizzazione. Risultati materiali, dunque, ma anche culturali, con il gestionale che diventa "uno strumento ideale per prorogare il verbo del cambiamento anche in periferia" e consente il passaggio, riducendo al minimo la complessità, ad una nuova visione del lavoro. "Non ci sono più lavori delegati a una scrivania", si rallegra Piretti. "Di fronte al cambiamento, anche pesante, la gente non ha paura di quello che sarà il suo lavoro, non lo considera un rischio. Conosce il processo nella sua interezza; si sposta solo uno step avanti o uno indietro nella catena".

"Pieghiamo l'organizzazione a un software o scegliamo un software con un buon livello di flessibilità che non ci costringe a cambiare natura?".
(Carlo Piretti, Direttore generale di Valagro Spa)

"Il punto è che, anche grazie alla collaborazione e alla duttilità di Teamsystem e delle sue soluzioni non abbiamo cercato", spiega ancora il Direttore generale, "di spiegare l'organizzazione a dei diagrammi a blocchi ma di ragionare per ottenere un livello di adeguamento alle procedure che non provochi uno shock, ma motivi le persone migliorando il lavoro nel tempo".

"Quando un progetto va a buon fine non è solo per un aspetto. La cosa più importante è stata parlarci chiaro all'inizio e rinunciare a far prevalere sempre il proprio punto di vista".
(Carlo Piretti, Direttore generale di Valagro Spa)

Il tutto ovviamente, grazie al coinvolgimento di Teamsystem nella determinazione e definizione del progetto, nell'identificazione dei tempi di realizzazione e nella formazione del personale. Un lavoro di squadra che ha permesso di elaborare soluzioni per tutti i processi aziendali. Per quanto concerne gli acquisti: le autorizzazioni, la tracciabilità di ogni fase del ciclo passivo e l'integrazione di questo nella procedura di controllo di gestione. Per la contabilità analitica l'implementazione di un sistema di controllo dei costi sia per centro di costo che per prodotto. Per le

Prodotto TeamSystem utilizzato
Gamma Enterprise-ERP



Azienda
Valagro spa

Settore
Fertilizzanti per agricoltura, giardinaggio, tappeti erbosi di pregio

Dimensione
300 Dipendenti, 12 Controllate nel mondo

Clienti finali
Distributori, Formulatori, GDS-GDO, Specialisti dei tappeti erbosi.

Postazioni interessate
50 posti di lavoro

vendite, è stata realizzata una procedura parametrica di gestione dei listini per tutte le divisioni dell'azienda e le varie linee di prodotto, e un sistema di previsione che permette la gestione dei picchi di vendita (la stagionalità dei prodotti). Dei risultati il cui raggiungimento è stato possibile oltre alla solidità del prodotto software, "anche per la flessibilità, l'affidabilità, la competenza, l'abilità e la professionalità di Teamsystem". Una somma di qualità che ha permesso alla Teamsystem di supportare un'azienda che negli ultimi 5 anni ha visto crescere il proprio fatturato di un 10 per cento annuo, che ha 12 controllate sparse per il globo, produzione localizzata in due Paesi, Italia e Norvegia, e che riesce a competere su 4 settori di mercato differenti.

