

## CASE STUDY

Intervista a Marco Lazzari, IT Manager

**SACCHETTIFICI  
O NAZIONALE  
G. CORAZZA**



Fondato nel 1925, il Sacchettificio Nazionale G. Corazza S.p.A. è stata la prima azienda ad iniziare l'attività di produzione di sacchi in Italia e una delle prime in tutta Europa. Oggi è leader in Europa ed è in grado di offrire soluzioni di Packaging Speciale "fatto su misura" per soddisfare le esigenze particolari di ciascun cliente e prodotto. Il Sacchettificio fattura più di 100 milioni di euro e ha una capacità produttiva annuale di 250 milioni di paper sacks e plastic bags destinati a vari settori: dall'industria chimica all'alimentazione umana ed animale.



# Come avete velocizzato e standardizzato il processo di vendita con Sage X3?

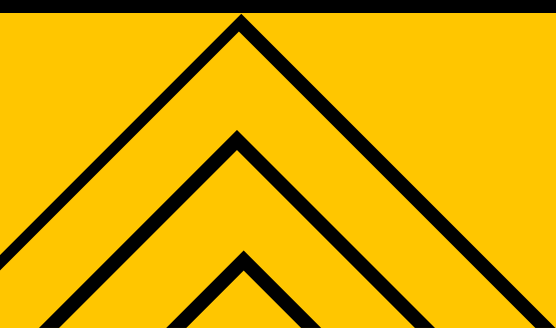
Intervista a Marco Lazzari, IT Manager

La produzione del Sacchettificio Nazionale G. Corazza è caratterizzata da prodotti personalizzati, diversi da cliente a cliente. L'azienda è in grado di offrire al mercato un'ampia gamma di articoli customizzati: dal sacco da 500 grammi a quello da 20 kg e la differenziazione coinvolge, inoltre, i materiali e gli optional applicabili ai sacchi. Anche le materie prime utilizzate variano: il Sacchettificio può lavorare carta, plastica o materie prime riciclabili. Questo ovviamente rende la gamma dei prodotti offerti molto vasta ed articolata.

**Sage X3 ci consente di standardizzare il processo di gestione dell'offerta, di configurazione dell'articolo, di gestione dell'ordine di produzione e di gestione del processo di vendita.**

Con Sage X3 è stato implementato un configuratore di prodotto, parametrizzato per autoalimentarsi ciclicamente con i dati storici, raccolti a consuntivo. Ciò significa che tutti i fattori che hanno un impatto diretto sul calcolo del costo dell'articolo sono aggiornati attraverso batch automatici.

In un mercato come quello attuale, le materie prime subiscono una costante fluttuazione dei costi. Tramite un'analisi dei dati a consuntivo e un'analisi previsionale Sacchettificio Corazza può mettere a disposizione dell'ufficio commerciale dati sempre aggiornati sui costi dei materiali. Ciò vale anche per i costi di lavorazione e trasformazione degli articoli e per le tempistiche di consegna. Questo è particolarmente importante per un'azienda che non ha prodotti a catalogo ma solo articoli prodotti a commessa.

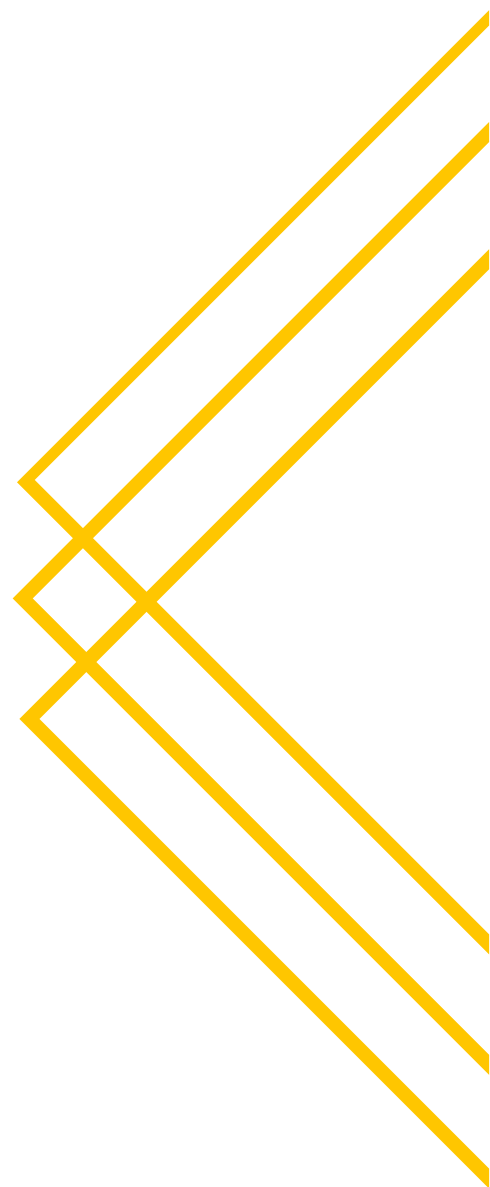


Il configuratore di prodotto è sviluppato su due livelli:

- Livello commerciale dove, tramite un sistema guidato e una serie di domande, gli operatori possono inserire tutti i parametri richiesti dal cliente ed arrivare a stabilire il prezzo di listino, che potrà poi essere la base di partenza per la trattativa commerciale.
- Livello di produzione, in cui il configuratore viene utilizzato per l'inserimento dei dati tecnici che permettono di passare alla produzione della commessa.

**Abbiamo così la possibilità di avere sempre a disposizione dati utili ed aggiornati nel momento in cui ci servono, raggiungendo un obiettivo di velocità.**

Un secondo obiettivo riguarda la possibilità di standardizzare il processo di generazione e gestione dell'offerta, cercando di centralizzare il know-how, che prima era esclusivo del personale più formato. Ciò ha permesso di sveltire le operazioni e ha dato la possibilità di essere indipendenti nella gestione dell'offerta e dell'ordine anche agli operatori meno esperti.



# Che vantaggi ha offerto Sage X3 alle vostre fasi di produzione?

Il Sacchettificio Corazza ha una filiera produttiva esclusivamente interna. La produzione è composta solamente da articoli personalizzati e la richiesta dei clienti è caratterizzata da una grande frammentazione di piccole produzioni, con circa ottomila commesse annue. Si tratta di articoli molto diversi tra loro per caratteristiche tecniche e materie prime necessarie. L'organizzazione del ciclo produttivo viene modificata più volte durante la singola giornata.

Sage X3 è il software principale della nostra organizzazione. È anche interconnesso con un magazzino robotizzato per la gestione delle materie prime e dei prodotti finiti.

Il software di gestione della produzione NET@PRO è utilizzato per la schedulazione a capacità finita della produzione e per la raccolta dei dati di produzione (MES)

Il sistema è interconnesso con tutte le nostre 27 linee produttive, secondo i requisiti della norma Industry 4.0. C'è poi un sistema di carrelli AGV per la movimentazione di magazzino, integrato con il processo logistico gestionale.

Grazie a Sage X3 e NET@PRO possiamo gestire il monitoraggio dei processi e micro-processi che caratterizzano la produzione.



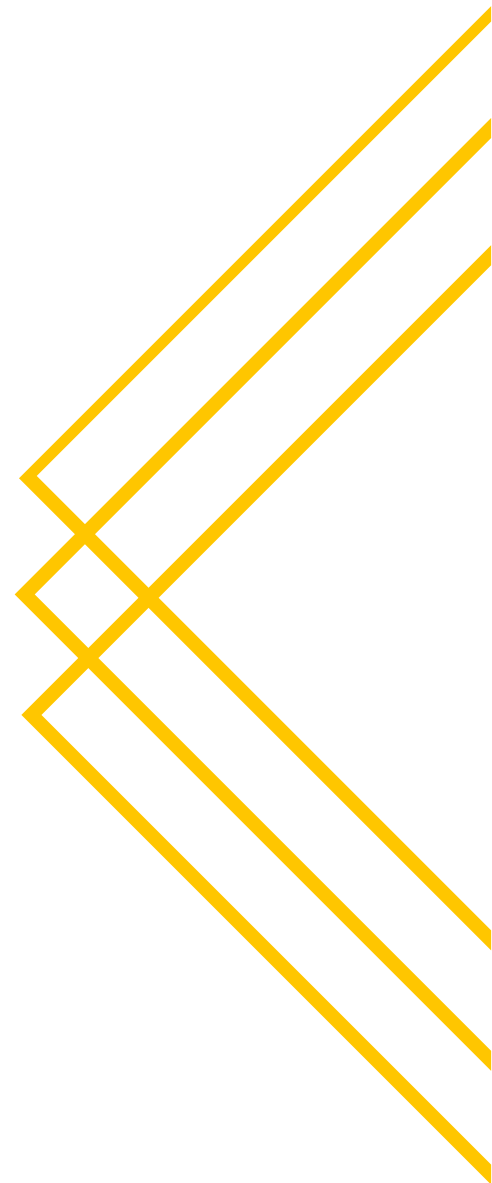
**Un ulteriore elemento da approfondire riguarda il fatto che con Sage X3 abbiamo implementato un workflow per la gestione del processo di creazione e approvazione delle grafiche, che coinvolge il cliente e che è imprescindibile per l'avvio della produzione.**

La scelta di integrare questi sistemi ci consente di mettere il cliente al centro del processo. Per gestire ogni richiesta proveniente da un cliente (es; anticipare una consegna) è spesso necessario riorganizzare il processo produttivo. Tramite l'integrazione tra Sage X3 e Net@pro, spostando all'interno della nostra sequenza di produzione un ordine di lavoro, una serie di alert fa emergere eventuali criticità legate alla sequenza di produzione e al controllo della disponibilità dei materiali utilizzati, con l'obiettivo di ottimizzare la sequenza di produzione per efficientare i costi.

Infine il workflow di gestione delle grafiche permette di coinvolgere il cliente all'interno del ciclo produttivo. Un sistema di alert e invio e-mail avvisa il cliente della necessità dell'invio delle grafiche per poter avviare il processo produttivo.

È stato implementato anche un sistema di monitoraggio costante delle performance produttive.

Ogni linea è stata dotata di un display che consente agli operatori di verificare in tempo reale la velocità della macchina, rispetto alla velocità obiettivo. L'operatore ha quindi un report istantaneo sulla redditività della propria commessa. È possibile tracciare anche gli scarti di produzione grazie ad una serie di alert che consentono di verificare che la quantità di scarti sia in linea con le previsioni.



# Qual è il **digital boost** di Sacchettificio Nazionale G. Corazza?

Il nostro digital boost è sicuramente

## **LA VELOCITÀ**

perché la velocità di reazione e di risposta  
al cliente sono alla base del nostro  
business.



### **Per qualsiasi approfondimento**

tel: 800.944.599

mail: [marketing.formula@formula.it](mailto:marketing.formula@formula.it)

web: [www.formula.it/contatti](http://www.formula.it/contatti)

Formula, nata dall'unione di Gruppo Formula e Impresoft, è un player di riferimento per la trasformazione digitale del mercato italiano.

Con una storia di 50 anni di mercato, Formula porta innovazione, concretezza e continuità alle imprese.

Il portafoglio di offerta propone soluzioni innovative di business application, quali: ERP, CRM, CPM/BI, Tesoreria, Credit Management, Documentale, APS, MES.

Competenze, investimenti, accordi strategici fanno di Formula una realtà italiana con la capacità di essere internazionale e di lavorare per il futuro dei propri clienti.

