



MANUFACTURING

Enterprise Resource Planning

“Considero importante il passo compiuto verso l'integrazione dei dati di stabilimento con il controllo e la migliore pianificazione della produzione, ma ritengo che questo investimento possa essere ulteriormente valorizzato con i nuovi strumenti per la simulazione di scenari e con un'ulteriore valorizzazione delle informazioni a beneficio del marketing e della rete commerciale”.

Giuseppe Bini
Titolare

Bini Fernando



La società Bini Fernando sceglie Microsoft Dynamics NAV per il controllo in tempo reale sui dati di produzione

La migrazione da un gestionale AS/400 giunto al termine del ciclo di vita determina nuove opportunità di analisi dei costi di produzione e di profittabilità delle commesse in un mercato dove qualità, volumi e tempi di consegna sono i principali fattori competitivi. Una nuova soluzione verticale per il settore della lavorazione del legno consente di utilizzare tutti i dati dello stabilimento per l'analisi e la pianificazione, estendendo poi l'integrazione dei dati per il supporto all'area commerciale e alla gestione delle relazioni con i clienti.



HANNO OTTENUTO

- **Completo controllo** su costi diretti e indiretti con imputazione sui singoli prodotti
- **Visibilità sui dati di produzione** con strumenti analitici avanzati
- **Riduzione dei tempi di consegna** dei prodotti e **miglioramento delle relazioni con i clienti**
- **Integrabilità** di dati e procedure per il supporto a forza vendita e marketing

CHI

Nel 1957 Fernando Bini fonda nella provincia di Cremona l'azienda che ancora oggi reca il suo nome. Dalla dimensione artigianale, la Bini Fernando ha diversificato nel corso degli anni la propria attività producendo pannelli per casseforme e per l'edilizia in generale, pannelli per l'industria del mobile e per l'isolamento termico. Oggi i figli di Fernando Bini guidano un'azienda di dimensioni internazionali con una superficie produttiva di oltre 100.000 metri quadrati e 200 dipendenti.

PERCHÉ

- Evolvere i processi gestionali con la **dismissione del sistema legacy** e l'adozione di una piattaforma standard di mercato
- **Aumentare la capacità di analisi di costi** e profittabilità per prodotti e singole commesse
- Aumentare il controllo sulle linee di produzione e integrare i dati di stabilimento in una **piattaforma di analisi e supporto decisionale**

COME

- Sviluppo su tecnologia Microsoft Dynamics NAV di **una soluzione ERP verticale per il settore della lavorazione del legno – NAV WOOD**
- Integrazione degli strumenti ERP e Office Automation con i dati di produzione migrati sul nuovo database Microsoft SQL Server
- **Personalizzazione** di procedure e interfacce per la gestione di parametri di produzione e unità di misura specifiche

SOFTWARE E SERVIZI

- **Microsoft Dynamics™ NAV**
- **Microsoft SQL Server™**
- **Verticale NAV WOOD**



Le Esigenze

Una piattaforma ERP evoluta per aumentare il controllo su tempi e costi delle lavorazioni

Il settore in cui opera la società Bini Fernando si caratterizza per l'elevato costo della materia prima e per i bassi margini di profitto realizzati dai prodotti finiti.

La necessità di immettere sul mercato volumi elevati con linee di produzione a flusso continuo su commessa impone uno stretto controllo sull'utilizzo degli impianti e sulle fluttuazioni dei costi.

Il sistema gestionale in uso era **sviluppato in ambiente IBM AS/400** e non consentiva di evolvere in modo efficace e conveniente le funzionalità di controllo e pianificazione della capacità produttiva. Inoltre, la base dati risultava difficilmente integrabile con strumenti applicativi in grado di effettuare analisi in tempo reale delle informazioni di produzione e di mercato, mentre l'interfaccia non favoriva l'operatività ottimale degli utenti.

Massimiliano Galli, responsabile dei sistemi informativi di Bini Fernando illustra le motivazioni della migrazione verso una nuova piattaforma ERP.

"La mia ricerca di un nuovo sistema gestionale si è orientata verso soluzioni applicative standard di mercato, ma ho subito rilevato come non esistessero sistemi ERP pronti per rispondere alle nostre esigenze di gestione delle linee

produttive, per esempio supportando la gestione di processi con differenti unità di misura. La nuova piattaforma tecnologica è stata quindi selezionata fra i sistemi che presentavano maggiore flessibilità e configurabilità del pacchetto applicativo standard in base a specifiche necessità di controllo sugli impianti di produzione e sull'utilizzo dei materiali".

La Soluzione

Una soluzione verticale su Microsoft Dynamics NAV costruita per le necessità di gestione delle linee produttive continue

La tecnologia Microsoft Dynamics NAV è stata identificata come la più idonea a soddisfare le esigenze di gestione amministrativa e di produzione per un'azienda di medie dimensioni come la Bini Fernando. Il Microsoft Gold Certified Partner Reno Sistemi è stato chiamato a collaborare con i responsabili dell'azienda nello sviluppo di **una soluzione verticale in grado di supportare una gestione complessiva del business nel settore della lavorazione del legno.**

La nuova verticalizzazione della piattaforma ERP di Microsoft è stata denominata NAV WOOD e Reno Sistemi ha rapidamente implementato i componenti funzionali standard per le funzioni di amministrazione, magazzino, vendita e acquisti, effettuando poi le personalizzazioni necessarie per realizzare

gli strumenti di contabilità industriale con rilevazione in tempo reale dei dati di produzione. Le nuove maschere di inserimento delle informazioni prelevate a bordo macchina derivano direttamente dai moduli cartacei utilizzati in precedenza, **evitando quindi qualsiasi impatto operativo nei confronti degli addetti alle linee di produzione**. Il nuovo database sfrutta il motore di Microsoft SQL Server per garantire la completa disponibilità delle informazioni ai diversi strumenti di analisi dei dati, assicurando l'integrazione con le funzionalità implementate in questa prima fase del progetto e con gli applicativi CRM e di supporto decisionale che l'azienda prevede di realizzare a breve.

Il personale della Bini Fernando si è rapidamente impadronito della nuova interfaccia ERP sia negli uffici amministrativi, sia nello stabilimento, per un totale di 34 utenti.

"I tempi e i costi di implementazione della nuova piattaforma sono risultati perfettamente in linea con le nostre previsioni, risolvendo le problematiche lasciate aperte dal vecchio gestionale e confermando quindi sia le attese di flessibilità della piattaforma software, sia la qualità delle competenze messe a nostra disposizione dal partner incaricato della personalizzazione", rileva Massimiliano Galli.

I Benefici

Completo controllo sui dati di stabilimento con la capacità di analisi e previsione dei margini di profitto

L'adozione della piattaforma Microsoft Dynamics NAV ha consentito di superare le limitazioni presenti nei più diffusi pacchetti ERP sul piano della contabilità industriale e del controllo di produzione. La soluzione verticale NAV WOOD realizzata da Reno Sistemi ha aggiunto alle tradizionali funzionalità amministrative e gestionali **un ambiente di controllo in tempo reale sui costi di produzione che offre oggi al management della Bini Fernando una completa visibilità**

sui margini di ciascun prodotto e di ogni singola commessa.

"La gestione dei costi indiretti costituiva un punto critico della nostra contabilità", sottolinea Galli. "Oggi la personalizzazione effettuata su Microsoft Dynamics NAV ci garantisce che tutti i costi, diretti e indiretti, siano correttamente caricati sui singoli prodotti. La disponibilità dei dati in tempo reale e le nuove funzioni di controllo sullo stabilimento ci permettono inoltre di valutare con esattezza i margini di profitto in base a qualsiasi variazione dei parametri produttivi, mentre la migliore gestione della commessa e della produzione riesce a diminuire i tempi medi di consegna dei prodotti".

Microsoft Dynamics NAV permette di sfruttare al meglio le capacità del database Microsoft SQL Server per l'estrazione e l'elaborazione dei dati, che oggi vengono resi disponibili al management, al personale amministrativo, ai responsabili di produzione e alla forza vendita di Bini Fernando, **umentando quindi competenze e capacità operative delle persone**, e realizzando di conseguenza un miglioramento complessivo del processo di business.

"Oltre ai responsabili delle decisioni, la nuova piattaforma è stata apprezzata anche dagli utenti dell'area commerciale, che oggi dispongono di dati continuamente aggiornati su clienti, ordini e stato di avanzamento delle commesse", afferma Galli. **"Le potenzialità di Microsoft Dynamics NAV sono quindi notevoli anche nell'ambito della gestione dei clienti** e in quest'area stiamo oggi consolidando tutto il patrimonio informativo che prima risultava disperso nelle agende degli agenti commerciali".

Estensione delle funzionalità ERP verso il supporto decisionale e la gestione delle relazioni con i clienti

La riduzione dei tempi di consegna e dei costi di produzione, problema particolarmente sentito in questo settore di mercato, viene oggi affrontata dalla Bini Fernando con strumenti ERP che

migliorano i flussi di informazioni integrando i diversi componenti del ciclo di business. Grazie alla stretta integrazione con gli strumenti di office automation e collaborazione, i dipendenti dell'azienda realizzano un migliore workflow, con informazioni in tempo reale e con **la possibilità di attivare sul mercato comunicazioni mirate e segmentate**, mantenendo traccia di attività e contatti in una logica di ulteriore valorizzazione del patrimonio informativo.

Questa piattaforma apre infine nuove opportunità nell'ambito del Customer Relationship Management, dove un nuovo progetto su tecnologia Microsoft Dynamics mira a estendere il controllo sulla rete commerciale diretta e indiretta dell'azienda. L'efficacia della forza vendita e delle offerte commerciali a medio e lungo termine risulterà maggiormente verificabile, mentre lo stesso personale commerciale avrà a disposizione strumenti avanzati per la gestione dei clienti e delle attività. Le conclusioni sul progetto Microsoft Dynamics NAV e sul quadro di evoluzione di sistemi e processi sono tratte da Giuseppe Bini, titolare dell'azienda.

"La gestione dei costi indiretti costituiva un punto critico della nostra contabilità. Oggi la personalizzazione effettuata su Microsoft Dynamics NAV ci garantisce che tutti i costi, diretti e indiretti, siano correttamente caricati sui singoli prodotti. La disponibilità dei dati in tempo reale e le nuove funzioni di controllo sullo stabilimento ci permettono inoltre di valutare con esattezza i margini di profitto in base a qualsiasi variazione dei parametri produttivi".

*Massimiliano Galli
Responsabile dei sistemi
informativi
Bini Fernando*





Reno sistemi

opera dal 1981 come System Integrator nel campo dell'Automazione dei Sistemi Informativi presso utenze mediograndi, con il suo Team di oltre 50 specialisti. Reno Sistemi è dal 1998 tra i primi Microsoft Dynamics Partner in Italia su oltre 150 esistenti, e tra i pochissimi in possesso della certificazione **Microsoft Gold Certified**.

Reno Sistemi ha portato a termine con successo oltre 80 progetti Microsoft Dynamics NAV, e ha sviluppato diverse soluzioni verticali.

Per ulteriori informazioni su Reno Sistemi:

www.renosistemi.it

"Questa piattaforma gestionale segue da vicino l'evoluzione dell'intero sistema tecnologico del nostro stabilimento e si integra in un processo di miglioramento continuo della qualità", conclude Bini. "Considero importante il passo compiuto verso l'integrazione dei dati di stabilimento con il controllo e la migliore pianificazione della produzione, ma **ritengo che questo investimento possa essere ulteriormente valorizzato con i nuovi strumenti per la simulazione di scenari e con un'ulteriore valorizzazione delle informazioni a beneficio del marketing e della rete commerciale**".



© 2007 Microsoft. Tutti i diritti riservati.
Questa pubblicazione è puramente informativa.
Tutti i marchi registrati citati sono di proprietà delle rispettive società.

Microsoft - Centro Direzionale S. Felice - Pal. A
Via Rivoltana, 13 - 20090 Segrate (MI)
Visitateci su Internet www.microsoft.com/italy/
Servizio Clienti 02.70.398.398. E-mail: infoita@microsoft.com

CHMANERPNAV1107

Per saperne di più

Per ulteriori informazioni sui prodotti o servizi Microsoft, rivolgetevi al Servizio Clienti (02.70.398.398) o visitate il sito Web: www.microsoft.com/italy/business/

Per approfondimenti sulle soluzioni Microsoft Dynamics:
www.microsoft.com/italy/dynamics/

Per ulteriori informazioni su Bini Ferdinando: www.biniferinando.com

Per approfondimenti sulle testimonianze dei clienti: www.microsoft.com/italy/casi/