

**SAEP INFORMATICA Srl - progetto Irinox**

**Si prega di compilare la scheda rispettando il limite massimo di 5000 caratteri, spazi inclusi**

Descrizione della problematica o del bisogno nell'azienda o pubblica amministrazione utente.

L'obiettivo di Irinox era quello di migliorare il processo di emissione delle **offerte commerciali**.

Il problema principale era gestire le offerte dei prodotti **tecnicamente complessi e "Su Misura"**, per i quali il "Lead Time" dell'offerta richiedeva **diversi giorni** e l'intervento di **diverse figure tecniche**.

Serviva quindi una soluzione che nel **minor tempo possibile** fosse in grado di generare **in automatico, distinte base** complete di **cicli di produzione** e **calcolo dei costi**. Al tempo stesso emettere un **documento commerciale** che descrivesse al cliente le caratteristiche del prodotto.

L'inefficienza nell'elaborare le offerte si traduceva inevitabilmente in **perdite di opportunità commerciali** sia in merito ai **clienti** che ai **potenziali clienti**.

Descrizione della soluzione tecnologica (tecnologie usate, architettura, ecc.).

La soluzione proposta da Saep è stata un **CONFIGURATORE PRODOTTI** con **Distinta Base Aperta** completamente **integrata con il sistema ERP**, in grado di generare in automatico **offerte chiare, tecnicamente validate** e tradotte nella lingua del cliente.

Tramite il **CONFIGURATORE PRODOTTI** Irinox adesso può **generare in automatico**:

- *nuovi articoli;*
- *distinte base aperte;*
- *descrizioni commerciali dettagliate;*
- *prezzi di vendita corretti;*
- *traduzione in differenti lingue;*
- *cicli di produzione;*
- *costi di produzione;*

Descrizione del progetto di implementazione - complessità, tempi, aspetti organizzativi, costi, ecc.

Le principali complessità del progetto erano dovute a:

- **numero degli stabilimenti:** tre diversi stabilimenti da gestire quasi come tre progetti separati;
- **numero delle divisioni:** quattro Business Unit, ognuna con un grado differente di complessità nell'elaborazione delle offerte;
- **utenti e funzioni coinvolte:** alcune funzioni erano moltiplicate per i tre stabilimenti (come logistica o pianificazione) e in alcuni casi moltiplicate per le quattro Business Units (come Uffici Commerciali e Servizio Clienti).

Data la complessità del progetto, Saep ha optato per il metodo **"a cascata"**, ovvero l'esecuzione di **macro-step**. Il **go-live** è avvenuto in tre momenti diversi, il primo a soli 4 mesi dall'inizio dei lavori.



Il **team** costituito era composto da **3 Key-users** individuati dal cliente e da **3 Project Manager** di Saep, ognuno dedicato ad uno stabilimento.

Il Configuratore Prodotti ha avuto un **impatto significativo nella vita aziendale**, infatti un elemento cruciale del progetto è stata proprio la **riorganizzazione delle risorse interne** coinvolte:

- *Ufficio Commerciale*
- *Ufficio Preventivisti*
- *Ufficio Tecnico*

Il cambiamento più significativo è stato quello dei “*preventivisti*” che sono stati coinvolti nella costruzione delle **regole di configurazione**. Il cambio strutturale delle Distinte Basi ha richiesto una maggiore attenzione nell’affiancamento delle risorse.

Descrizione dei principali benefici raggiunti dall’azienda o pubblica amministrazione utente.

Il **Configuratore Prodotti** è stato attivato in tutti e 3 gli stabilimenti. Gli **obiettivi** che Irinox ha raggiunto sono:

- *Maggior **precisione** nel **calcolo dei costi di produzione** e del **prezzo di offerta**;*
- ***Standardizzazione** e **classificazione** delle specifiche tecniche, variabili e opzioni di configurazione in modo da evitare prodotti finiti o semilavorati ridondanti;*
- ***Semplificazione del processo di configurazione dell’offerta** in modo da rendere autonomi il reparto commerciale dall’ufficio tecnico;*
- ***Riduzione delle tempistiche** di calcolo ed emissione delle offerte;*
- ***Produzione di offerte chiare**, nella **lingua del cliente**, con **invii mail automatici** e **archiviazione documentale** delle diverse revisioni.*

L’operatività adesso risulta essere più snella e veloce e la qualità dei dati ottenuti è nettamente superiore a quella precedente.

Descrizione degli elementi distintivi e di reale innovatività/originalità della soluzione, anche con riferimento a soluzioni «concorrenti».

Uno dei **punti di forza** della soluzione di Saep è sicuramente la **totale integrazione con il sistema ERP** da cui ne derivano diversi **vantaggi** tra i quali:

- *Condivisione delle anagrafiche;*
- *Possibilità di creare dei Workflow capace di innescare processi successivi e/o paralleli;*
- *Verificare in tempo reale le disponibilità dei materiali per i fabbisogni di produzione.*

Inoltre, il **Configuratore Prodotto** con **Distinta Base Aperta** consente di impostare e gestire a monte delle **regole tecniche, commerciali** e di **produzione** (come è stato fatto per Irinox) al fine di verificare se le opzioni scelte rispettano i vincoli stabiliti da parte dell’ufficio tecnico e sono in linea con le richieste di produzione.