

Casi di Successo:

Produzione di automatismi per cancelli e basculanti



Dea System: crescita del business supportata da un ERP capace di adeguarsi alle nuove esigenze

L'azienda

Dea System dal 1993 progetta, produce e distribuisce in tutto il mondo automatismi per cancelli, porte basculanti, barriere e relativi accessori (telecomandi, dispositivi di sicurezza, chiavi elettroniche, ecc.).

I prodotti sono veicolati tramite una rete di filiali di proprietà (in Italia, Polonia, Francia, Spagna, Portogallo, Inghilterra) e di distributori locali in molti altri Paesi.

L'azienda occupa in tutto circa 80 addetti, suddivisi tra sedi centrali e distaccate. Ormai da diversi anni sta attraversando un trend di crescita a due cifre: nel 2007, nel primo semestre ha registrato una crescita del fatturato del 18%.

La scelta di adottare Mago, come vedremo, ha consentito alla Dea System di ottimizzare e di razionalizzare i processi produttivi e distributivi dei prodotti, accompagnandone la rapida espansione del business, e contribuendo così al suo successo sui mercati internazionali.

Esigenze

La Dea System ha adottato fin dalla sua nascita un gestionale, che all'epoca era in DOS, essenzialmente per la tenuta della contabilità generale. Nel

Salvaguardare l'investimento IT è fondamentale per una corretta gestione aziendale.

Nel caso di Dea System l'oculata aggiunta di moduli ha saputo, nel tempo, accompagnare la crescita di un'azienda di successo.

1999, a seguito della innovazione tecnologica portata dall'ambiente Windows, l'azienda ha deciso di cambiare il proprio sistema, mettendosi alla ricerca di un nuovo gestionale più maneggevole e ricco di funzionalità.

"Abbiamo consultato diverse riviste del settore informatico", racconta Antonio Prendin, responsabile amministrativo di Dea System, "e dopo aver letto l'ottima recensione riservata a Mago, abbiamo richiesto un contatto per conoscere un rivenditore di zona. La demo di prodotto e il relativo colloquio ci hanno convinti ad adottare la nuova soluzione, una scelta che confermiamo essere stata quella giusta".

La soluzione

In questa prima fase l'esigenza era ancora quella di gestire il settore amministrativo. Sono stati perciò adottati i moduli Contabilità, Vendite, Magazzino, Ordini e Ammortamenti. Già dopo qualche anno il rapido sviluppo del business ha consigliato una diversa e più efficiente gestione della produzione. *"All'inizio, tutta la gestione della produzione avveniva tramite schede cartacee"* ricorda Prendin, *"ma l'evoluzione del business si è rivelata talmente rapida che si è reso necessario un cambiamento sostanziale anche in questo settore."*

Nel 2001 sono stati così integrati i primi moduli di

produzione (Distinta Base, Conto Lavoro, Controllo Produzione e Pianificazione della Produzione). Il modulo Acquisti ha poi ulteriormente potenziato la gestione della parte Amministrativa. Il responsabile della produzione, **Matteo Fontana**, commenta così l'introduzione delle nuove procedure: *"I ritmi sempre più elevati dal momento dell'ordine a quello della consegna ci hanno imposto di migliorare il nostro ciclo attivo e produttivo. Abbiamo iniziato con il codificare le migliaia di pezzi che servono a com-*

"I ritmi sempre più elevati dal momento dell'ordine a quello della consegna ci hanno imposto di migliorare il nostro ciclo attivo e produttivo. Abbiamo iniziato (...) eliminando del tutto lo schedario cartaceo."

Matteo Fontana, resp. produzione

porre le nostre distinte base, eliminando del tutto lo schedario cartaceo. Già solo con l'introduzione di questa classificazione, abbiamo potuto constatare un notevole aumento della produttività e un minore spreco di tempo nella gestione di un catalogo sempre più ricco di articoli, composti a loro volta da migliaia di pezzi in diverse combinazioni.

La gamma di prodotti stava infatti aumentando in modo esponenziale, e poter contare su una organizzazione più efficiente del magazzino è

stato fondamentale per migliorare la nostra competitività nel rispettare i tempi di consegna. Questa è una variabile fondamentale, perché può capitare di perdere degli ordini se non si è in grado di soddisfare con tempestività le richieste degli installatori."

La soluzione si è in seguito arricchita nel 2004 con il modulo Security per gestire la sicurezza dei dati; nel



2006 è stata la volta del modulo Mail Connector, per la stampa dei documenti gestionali in .pdf e l'invio automatico tramite posta elettronica; nel 2007 infine la gestione della produzione è stata potenziata con l'introduzione dei moduli Produzione Base e Avanzata. In questa occasione la Giga, il partner Microarea specializzato nel settore del manufacturing che segue la Dea System, ha anche sviluppato un interessante applicativo, denominato Sicurfil, che permette l'impostazione di ulteriori filtri, area per area o agente per agente, sull'insieme delle anagrafiche e dei documenti contenuti in Mago. Questo fa sì che, ad esempio, ogni filiale veda solo i clienti e relativi documenti di vendita di propria competenza territoriale, snellendo e semplificando la gestione delle anagrafiche, oltre che tutelare la riservatezza dei dati inerenti diversi mercati locali.

Vantaggi

Grazie alla modularità di Mago la Dea System ha potuto espandere gradualmente la configurazione, e rispondere così alle nuove esigenze gestionali che si venivano a manifestare giorno per giorno. La versatilità della soluzione le ha altresì permesso di adattarsi alle esigenze della produzione, ed in particolare alla rapida crescita degli ordinativi e al contemporaneo contrarsi dei tempi di risposta richiesti.

A differenza di quanto avveniva nel passato, è ora

possibile programmare con molta precisione le scorte di magazzino, evitando le eccedenze così come le carenze. *"E' molto importante gestire il magazzino con oculatezza, non solo a livello centrale ma anche nelle filiali. Questa attività ha raggiunto un livello*

"Leggendo l'ottima recensione riservata a Mago, abbiamo richiesto un contatto (...). La demo di prodotto e il relativo colloquio sono poi scaturiti nell'adozione della nuova soluzione, una scelta che confermiamo essere stata quella giusta"

Antonio Prendin, resp. amministrativo

tale di complessità che solo grazie al gestionale è possibile tenere tutto sotto controllo" è la valutazione di Fontana. Grazie ai report sui dati di vendita degli anni precedenti è possibile effettuare ogni sorta di proiezioni e di conseguenza è più facile pianificare le produzioni, ottimizzando gli approvvigionamenti e riducendo gli immobilizzi.

In generale, Mago.Net si è rivelato un gestionale completo e affidabile, flessibile e dalla ricca reportistica, ulteriormente personalizzabile. Particolarmente apprezzata la possibilità di esportare in Excel i dati dei report per effettuare elaborazioni successive. Per quel che riguarda la produzione, con Mago.Net è possibile il controllo dei vari processi praticamente in tempo reale. Sono diminuite le giacenze e i tempi di produzione e di assemblaggio. Questi ultimi, in particolare, vengono inseriti nelle distinte base e consentono di fornire per ogni articolo dei tempi precisi per l'evasione degli ordini. Anche l'utilizzo del Conto Lavoro ha permesso di gestire meglio tutte le componenti che prevedono lavorazioni esterne, controllandone tutti i passaggi. Tutta la filiera produttiva e commerciale è stata ottimizzata grazie a Mago.

Microarea spa

Via R.Bianchi 36 - 16152 Genova, Italy
Tel. 010 60371, Fax 010 6037280



n° Verde 800012573
www.microarea.it

Mago.Net

Il Futuro

“Stiamo valutando i nuovi moduli Ordini Aperti e Pianificazione Avanzata” ci confida Prendin, che aggiunge “i primi risultati sono molto positivi, pensiamo che un ulteriore sviluppo della gestione della produzione possa realmente aiutarci a portare avanti lo sviluppo di un business che sta crescendo e ha bisogno di una adeguata infrastruttura IT che ne supporti l’espansione a livello mondiale.”

Configurazione adottata da Dea System:

Mago.Net Professional Edition con db SQL Server

- Server
- Contabilità Generale
- Contabilità Previsionale
- Vendite
- Magazzino
- Agenti e Professionisti
- Lotti e Matricole
- CONAI
- Intrastat
- Ordini Clienti
- Ordini Fornitori
- Acquisti
- Ammortamenti
- Distinta Base
- Produzione Avanzata
- Produzione Base
- Pianificazione
- Mail Connector
- Security
- 12 CAL

