



## \* case history

L'esperienza del gruppo "dell'amaretto DISARONNO" che opera in 150 Paesi

# Ilva di Saronno, con l'outsourcing informatica più efficace a costi certi



SOPRA LA PALAZZINA  
ILVA  
E SOTTO FLAVIO  
RADICE

**N**el 2002, dopo circa un anno che ero nel gruppo, ho deciso di affidarmi all'outsourcing per mettere ordine, dare un modello comune e dare stabilità al nostro sistema informatico, che era disorganico e differenziato tra azienda e azienda. Così oggi abbiamo una standardizzazione totale dei nostri computer e apparati, con costi certi e garanzia di assistenza 24 ore su 24". Così Flavio Radice, direttore organizzazione e sistemi informativi della Ilva di Saronno Holding spa - un gruppo industriale nato dall'azienda produttrice di uno dei più conosciuti liquori italiani nel mondo, che spazia poi anche in altri settori. Il Gruppo Ilva di Saronno comprende infatti, oltre alla famosa azienda dell'amaretto DISARONNO, circa una decina di altre aziende, alcune producono vini e liquori in Sicilia (Corvo e Florio), altre semilavorati per gelati, così come aromi ed essenze e perfino lenti ottiche polarizzate ad altissima tecnologia. Un Gruppo articolato, dunque, con ca. 250 milioni di fatturato e 870 addetti, che esporta in 150 Paesi. Un Gruppo che era articolato anche dal punto di

vista degli strumenti informatici, prima che si rivolgesse alla società Cosmic Blueteam che ha assunto in outsourcing la "fornitura" del servizio informatico.

"Con la Cosmic Blueteam - dice ancora Radice - abbiamo stabilito un capitolato di prodotti-servizi, che vanno dai Pc ai laptop, dalle stampanti ad una parte dei server. Abbiamo definito un kit di base che viene fornito a ogni nuovo addetto (con un costo certo e predefinito per persona) che entra in azienda e ci basta una mail per avere nuove dotazioni con servizi aggiuntivi compresi sull'intero territorio italiano. Gli apparati appartengono alla Cosmic che s'impegna ad aggiornarli periodicamente e a fornire tutta la manutenzione. Noi abbiamo il vantaggio di aver delegato questa parte a uno specialista che lavora su grandi numeri, e possiamo concentrarci sullo sviluppo degli applicativi che riguardano direttamente i nostri business".

### COMPLESSIVAMENTE, QUANTI APPARATI AVETE DATO IN OUTSOURCING?

Circa 600 apparati tra Pc e laptop. Avevamo anche un notevole

problema per la distribuzione territoriale di questi apparati tra le nostre diverse aziende e sedi, mentre oggi è tutto delegato al fornitore, anche nello stabilimento produttivo più isolato.

#### CHE RISPARMI AVETE REALIZZATO?

C'è stato un risparmio di cinque addetti che prima erano all'interno del gruppo per occuparsi di informatica (assistenza hardware, assistenza help desk, installazione e sostituzione dispositivi) Un altro grande vantaggio è stato quello di avere un'unica architettura informatica per tutto il gruppo, il che ha portato a una notevole razionalizzazione di costi e a una riduzione sensibile dei guasti e delle interruzioni del servizio.

#### MA NON È UN RISCHIO DELEGARE ALL'ESTERNO UNA FUNZIONE DELICATA

#### COME L'INFORMATICA?

Non c'è alcun rischio perché il fornitore è un vero partner con il quale c'è uno scambio e un affinamento continuo dell'architettura attraverso un processo di grande collaborazione e condivisione.

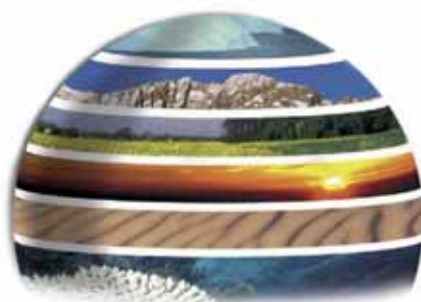
#### DAL PUNTO DI VISTA DEGLI APPLICATIVI, QUALI SONO LE PRINCIPALI INNOVAZIONI CHE STATE INTRODUCENDO?

Per alcune società del Gruppo ILLVA SARONNO abbiamo implementato un sistema di inserimento e gestione degli ordini clienti attraverso palmari (PDA o BlackBerry) che consentono di processare immediatamente l'ordine e quindi un tempo minimo tra la presa e la consegna.

Inoltre abbiamo sviluppato sistema di gestione avanzata dei magazzini, con la tracciabilità

integrata del lotto, la gestione delle ubicazioni, picking automatizzato, dialogo collaborativo con gli operatori logistici per il tracciamento della spedizione.

Infine, abbiamo attivato un sistema in grado di supportare la rete commerciale diretta (dedicata al canale GDO) il quale consente un monitoraggio continuo delle attività promozionali sui ca 25.000 punti vendita, il costante controllo delle rotture di stock, la gestione puntale del prezzo allo scaffale; tutto questo nell'ottica di massimizzazione degli investimenti promozionali. Insomma, anche grazie all'outsourcing dell'architettura informatica, abbiamo potuto concentrarci a sviluppare applicativi sempre più utili per tenere sotto controllo costante il nostro business.



ENJOYED ALL OVER THE WORLD



ILLVA SARONNO