

Un software fa dialogare Italia e Olanda

La gestione integrata del ciclo attivo per la gestione ordini di cartone per editoria e legatoria

Marco F. Picasso

Kappa Graphic Board produttore olandese di 300.000 tons di cartone grafico con 7 filiali tra Europa, USA e Asia ha una filiale italiana a San Donato Milanese, con un organico di 10 persone per un fatturato annuo di circa 10 mln di euro. La filiale italiana, oltre alla commercializzazione del prodotto, esegue le operazioni di taglio dei fogli di cartone, in quanto tale lavorazione fa parte integrante delle modalità di fornitura della merce alla clientela, quale ulteriore servizio.

La Kappa italiana commercializza i propri prodotti anche sui mercati esteri di Grecia, Turchia, Cipro e Malta, rivelando la propria vocazione pienamente internazionale.



Il magazzino per il taglio in misura e la spedizione. Sotto, un artistico pannello riassume l'attività della Kappa Graphic Board

La Kappa Graphic Board B.V. (www.KappaGraphicBoard.nl) con sede e stabilimenti produttivi in Olanda, è attiva dal 1985 con una filiale in Italia, guidata da Jelle Marten van Dijken. Kappa è specializzata nella produzione di cartone bi-accoppiato col brand Eska, che viene utilizzato per la produzione di copertine di libri cartonati, di classificatori rigidi da ufficio e nella produzione di giochi e puzzle.

Taglio personalizzato

L'ambiente è fondamentale per Kappa: sia in produzione dove si utilizza esclusivamente carta di recupero, sia

negli uffici dove è quasi un obbligo creare un clima di serenità e familiarità, visto che la maggior parte del tempo si trascorre sul posto di lavoro. Il visitatore è accolto da una serie di allestimenti grafici d'impatto, tutti ottenuti rigorosamente con prodotti riciclati attenti al tema aziendale: sfondi, cartoni e copertine di libri, il tutto con il gusto artistico del giovane Alessandro Minoggi (www.alessandrominoggi.com). (del suo lavoro grafico e carti-grafico parleremo in un apposito articolo). Se la filiale italiana non produce ma commercializza — e i suoi clienti sono i nomi più noti dell'editoria e le grandi

legatorie — e in buona parte esegue il taglio personalizzato che non ha limiti, viste le variabili pressoché infinite dei formati dei libri. Una gestione assai complessa per quanto riguarda gli ordini e le spedizioni. Ma fino a qui interviene, ovviamente, la Casa Madre fornendo alle filiali software gestionali appositamente realizzati per questa tipologia di merce, la cui variabilità non consiste solo nei formati, ma anche negli spessori che variano da 1,5 fino a 4 mm, con tutta una gamma intermedia anche su misura.

Gestione accurata

Ma come si sa, l'Italia è specializzata nel complicare le cose semplici, per cui la gestione degli ordini e della fatturazione non è così lineare come in Olanda e in altri Paesi europei. Agli olandesi pareva strano che le esigenze della filiale italiana fossero così diverse da quelle delle altre, tanto da richiedere fin dall'inizio, soluzioni speciali. Ne parliamo con Maria Schiavone, controller dell'azienda che ci chiarisce queste particolarità e la soluzione trovata: "Nel 1985 avevamo bisogno di un software in grado di gestire la contabilità generale, ma che fosse anche capace di colloquiere con il gestionale di base fornito dalla casa Madre. Abbiamo sin da subito trovato la soluzione presso ICF, che è stata in grado nel compact non semplice di integrarlo con il gestionale della casa madre".

Questo per i primi dieci anni. Ma quando nel 1995 la casa madre propose la sostituzione del software gestionale ormai obsoleto, l'azienda ha deciso di orientarsi verso un prodotto più rispondente alle esigenze operative della filiale locale.

"Abbiamo insistito con la direzione olandese — ci ricorda Maria Schiavone — per utilizzare un programma integrato, che ragionasse con la logica dell'ordine da cliente, e che fosse in grado di gestire anche i movimenti di magazzino". In quell'occasione la ICF (icfeff@libero.it), divenuta rivenditore autorizzato e Centro di Sviluppo di Microarea (www.microarea.it), società con sede a Genova,

Gestionale per PMI

Magò, è un gestionale concepito per soddisfare tutte le tipologie di PMI che, grazie alla sua struttura aperta, permette di realizzare importanti personalizzazioni.

Nel caso di Kappa due fattori, in particolare, rivestono una grande importanza: la gestione degli articoli e delle unità di misura. I fogli di cartone sono infatti forniti ai clienti nei formati più diversi, in quanto non esistono libri standard, e non sono riconducibili a una analitica struttura, se non per quel che riguarda unicamente il tipo di cartone e lo spessore. Né si può semplificare l'ordine ragionando in peso, in quanto a differenza della carta, il peso specifico del cartone varia in funzione di tanti fattori tra cui l'umidità. La personalizzazione realizzata da ICF, assai complessa nella fase di realizzazione, ha risolto brillantemente le esigenze, integrandosi con gli altri moduli e confermando la qualità di Magò, che non era pensato specificatamente per il settore. La configurazione è rimasta funzionante interamente fino al 2005, anno in cui la Kappa Graphic Board ha esteso anche alla filiale italiana l'utilizzo di un nuovo software specifico per la gestione degli ordini. La revisione della configurazione è stata anche l'occasione per effettuare la migrazione al nuovo software MagòNet, che ha continuato a gestire la parte amministrativa dell'azienda.

Integrazioni

L'introduzione della nuova versione di Magò ha reso ancora più semplice effettuare le necessarie integrazioni tra i due software, grazie alla collaborazione sia della filiale sia della Casa Madre. La ICF ha così realizzato una interfaccia tramite la quale è ora possibile importare i dati delle fatture nelle anagrafiche di Magò per gestire la parte contabile e la gestione degli incassi, essendo necessario gestire Riba, scadenze multiple, e altre particolarità tipiche del nostro Paese che il software olandese non prevede. La procedura permette altresì di aggiornare la situazione dei pagamenti sull'altro software, chiudendo così il ciclo degli ordini.

I vantaggi

L'azienda ha avuto modo di sperimentare i vantaggi derivanti alle vendite dall'uso di Magò nelle varie versioni in cui l'ha utilizzato, come ci spiega Mario Gallini, senior sales manager: "Con la prima installazione abbiamo potuto apprezzare un software completo e flessibile, facile da personalizzare in base alle nostre esigenze. All'inizio le nostre personalizzazioni avevano bisogno di essere seguite con molta attenzione in

occasione delle nuove release di prodotto, ma col tempo e le successive release, abbiamo notato come molte delle funzioni da noi integrate diventassero componenti standard del software".

"In effetti — aggiunge Mario Gallini — Microarea ascolta con attenzione i suggerimenti e le richieste provenienti dai propri clienti, integrando e arricchendo le proprie soluzioni con sempre nuove funzionalità".

"Per quel che riguarda la contabilità generale — precisa Maria Schiavone — abbiamo riscontrato notevoli vantaggi rispetto al software che usavamo in precedenza: in particolare abbiamo apprezzato la possibilità di gestire la contabilità previsionale, cosa che è di grande aiuto quando occorre predisporre in tempi stretti prospetti, report, budget, previsioni".

"Molto utile a questo riguardo — aggiunge — è anche la possibilità di utilizzare i modelli contabili già presenti nel programma, che ci fanno guadagnare tempo prezioso oltre a innalzare qualitativamente l'utilizzo del software da parte nostra".

Ottimizzazione

La scelta di mantenere MagòNet per la parte di contabilità generale e gestione partite è stata fortemente voluta dalla direzione locale non solo per gestire gli aspetti fiscali, ma anche, come abbiamo visto, importanti aspetti commerciali. Il software adottato a livello centrale non consente infatti di gestire le scadenze multiple, gli automatismi delle Riba e gli insoluti. L'innovativa architettura di Magò Net ha permesso di realizzare la giusta integrazione tra i due software, con un semplice processo di ottimizzazione, che permette alla filiale italiana di scambiare giornalmente i dati con la Casa Madre e avere sempre sotto controllo la situazione di tutti i clienti. ☐

La configurazione adottata: MagòNet Professional Edition con database Microsoft SQL Server Moduli: Server (console di controllo generale) Contabilità Generale Contabilità Previsionale Vendite Magazzino Intrasat XGate (modulo per il trasferimento dei dati) 7 CAL (Client Access License)

