



LA PAROLA AL CLIENTE

“La Granarolo S.p.A. considera le fasi inerenti all’ordine e alla conseguente consegna di prodotti freschissimi uno dei punti critici della propria attività del business.

E’ per questo motivo che ha intrapreso assieme ad Aton un percorso che ha portato ad affrontare e risolvere con successo questa sfida, che vede impegnati quotidianamente sul campo più di 1000 consegnatari e 150 account con la conseguente emissione di più di 35.000 documenti al giorno”.

Roberto Poli, Responsabile dei Sistemi Informativi in Granarolo

PROFILO DEL CLIENTE

Granarolo è uno dei principali gruppi alimentari operanti in Italia. Nata nel 1959 da una piccola cooperativa situata alle porte di Bologna, l’azienda è progressivamente cresciuta fino ad assumere, negli anni Ottanta, la fisionomia di una realtà di spicco nel comparto lattiero-caseario nazionale e ad occupare oggi il quarto posto tra i gruppi alimentari interamente italiani.

Info tratte da www.granarolo.it

L’ESIGENZA

La collaborazione fra Aton e Granarolo è iniziata a metà degli anni Novanta quando, in seguito alla crescita aziendale, Granarolo ha avvertito la necessità di adottare strumenti tecnologici ed informatici più evoluti per migliorare la gestione informatizzata della tentata vendita. Nel 2004, dopo l’acquisizione di Yomo e la costituzione della società Yogolat, alla tradizionale distribuzione in tentata vendita di Granarolo si è affiancato l’assetto commerciale in pre-vendita di Yomo.

LA SOLUZIONE ATON

Aton ha realizzato per Granarolo una soluzione informatica per la gestione della tentata vendita che consente a ciascuno dei 1000 venditori presenti sul territorio di ricevere giornalmente i dati aggiornati su listini e anagrafiche, di registrare tutte le operazioni di movimentazione prodotti e di stampare i documenti di vendita presso i propri clienti, attraverso gli appositi terminali portatili e relative stampanti.

Nel corso degli anni Aton è diventato il partner di riferimento per la gestione informatizzata di tutta l’area vendite di Granarolo: nel 2004 infatti è stata resa operativa anche la soluzione di order entry realizzata per la gestione della pre-vendita per il ramo d’azienda Yogolat, nata dall’acquisizione di Yomo. Oltre all’integrazione all’ERP, Aton ha curato tutti gli aspetti legati

all'avviamento, compresa la formazione diretta ai 150 venditori, riducendo al minimo le criticità di avvio, il field test e raggiungendo la fase di regime in tre mesi dalla chiusura dell'analisi tecnica. Aton segue anche la fase di post-vendita con le sue cinque sedi (Milano, Roma, Torino, Bologna e Treviso) per la manutenzione di 21 filiali operative ed eroga l'assistenza tecnica in outsourcing dell'intero parco macchine, con la possibilità di visualizzare in tempo reale lo stato delle riparazioni via web. Il prossimo passo previsto è la conclusione del passaggio delle procedure di tentata vendita al sistema operativo Windows Mobile 2003.

I VANTAGGI

I risultati vengono indicati dal Dott. Poli, Responsabile dei Sistemi Informativi in Granarolo:

“Sono svariati i vantaggi che Granarolo sta raccogliendo nel rapporto di collaborazione instaurato con Aton.

Uno è sicuramente quello di potersi confrontare con un unico interlocutore per tutti gli aspetti riguardanti sia la parte hardware legata alla strumentazione, sia quella legata al software, affrontando in questo modo le problematiche in ottica di 'processo'.

Un secondo vantaggio è quello legato alla possibilità di affrontare picchi di attività, quali possono essere nuove acquisizioni, con la consapevolezza di poter far affidamento su un gruppo di persone che conoscendo “l'universo Granarolo” possono aiutare nelle fasi di preparazione, training e avviamento di nuove realtà.

Ultimo, ma non sicuramente per importanza, la possibilità di affidamento in outsourcing con relativa variabilizzazione dei costi dell'intera struttura di gestione hardware.”

MERCATO DI RIFERIMENTO	Latte e derivati
AREA GEOGRAFICA	Italia
FOCUS	Analisi e consulenza ONroad – soluzione per la gestione informatizzata delle vendite fiscali
	Manutenzione di 21 filiali operative
	MyService, portale Aton per la consultazione dei servizi ai clienti
	1200 operatori
	5 piattaforme distributive
	300 distributori con deposito