



Tra laser e software: le innovazioni di Quanta System

Fornire gli adeguati processi e strumenti gestionali alla società, che negli ultimi anni ha avuto una rapida crescita raggiungendo una dimensione industriale, è il cuore del progetto che KPMG Advisory sta seguendo in Quanta System, la società di Varese che esporta laser per la medicina estetica in tutto il mondo. L'intervento è partito quasi un anno e mezzo fa con l'analisi dei processi e sistemi interni per individuare il modello operativo più adeguato a superare le aree critiche e supportare la crescita veloce che l'azienda sta vivendo e, sinergicamente, scegliere il sistema gestionale (ERP – Enterprise Resource Planning) più efficace per farle fare il salto verso una gestione integrata della varie fasi di produzione. «Si sono poste le basi per la gestione del dato, passando da una società di limitate dimensioni con flussi informativi parcellizzati per ufficio ad una società con dimensione industriale e flussi informativi condivisi», commenta Mario Galazzi, il partner di KPMG che ha seguito il progetto.

L'azienda di Samarate, infatti, che vanta alta specializzazione e grande capacità distributiva nel mondo, utilizza un sistema informativo ormai non più adeguato per la complessità produttiva e di prodotto che la caratterizza oggi. Quanta System è specializzata in macchine laser per il settore chirurgico e medicale, con 60 milioni di euro di fatturato, 190 dipendenti, una produzione di 230 macchine al mese, il 95% del fatturato realizzato all'estero e una rete di oltre 110 distributori in tutto il mondo ove i principali mercati relativi all'utilizzo in Medicina Estetica e Chirurgia della sua tecnologia laser risultano essere: Nord America e Asia. Quanta System mantiene anche una particolare nicchia di mercato, che è la conservazione dei beni artistici: ben 26 siti Unesco nel mondo utilizzano proprio i suoi laser.

L'azienda nasce nel 1985 come spin-off di uno dei maggiori centri di ricerca nel campo dei laser e dell'ottica al mondo, ed è stata acquisita nel 2004 dal Gruppo italiano El.En, quotato al segmento Star della Borsa di Milano. Pur essendo una piccola realtà, presenta una notevole complessità gestionale di processo e di prodotto con tutte le certificazioni medicali che la tipologia di prodotto e mercato richiede gestendo al suo interno l'intero processo produttivo, dalla ricerca e sviluppo all'attività di montaggio.

Le fasi del progetto

Mario Galazzi, partner Kpmg Advisory

Nella fase di assessment, con metodologie di analisi e benchmark proprietarie di KPMG, si è individuato il "Target Operating Model" (il modello operativo target) e il sistema ERP più adatto alla crescita che permettesse l'introduzione di progressive funzionalità, facilmente interfacciabile con i sistemi IT già presenti separatamente nelle diverse funzioni in modo da integrare tutti i processi (ricerca sviluppo, acquisti, amministrazione, produzione, vendita, logistica, service). La scelta è caduta su Sap S/4Hana single tenant quale prodotto e in fase realizzativa sulla applicazione congiunta della metodologia d'implementazione "agile" di KPMG e della metodologia Sap Activate. In particolare, questa metodologia Sap sfrutta il modello di "best practice" già consolidate per velocizzare i tempi di implementazione di processi complessi in una pmi e, al tempo stesso, per facilitare l'eliminazione di attività che non sono a valore aggiunto. In sostanza, offre processi aziendali pronti all'uso, ottimizzati per Sap S/4Hana con una soluzione di riferimento. Fornisce le migliori pratiche per la migrazione, l'integrazione e la configurazione, ne accelera l'adozione ed è progettato per l'innovazione continua.

«Abbiamo trovato funzionale Sap Activate perché ha un ambiente pre-configurato con best practice, che riduce i tempi di implementazione ed è gestibile in modalità agile. In pratica, si può vedere in diretta, e non su carta, come funzionano le varie applicazioni da un punto di vista produttivo e logistico. Al tempo stesso, si riducono i tempi di raccolta della documentazione e della certificazione, nel momento in cui i processi sono aderenti alle best practice si interviene solo sullo sviluppo puro del sistema», spiega Costantino Cavalli manager di Quanta System.

Un'azienda nel campo del medicale ha infatti anche una dimensione certificatoria da gestire che ne aumenta la complessità. Sap in cloud prevede la possibilità di certificare il sistema secondo gli standard in ambito "medical device" e la relativa dematerializzazione dei documenti, accelerando tutta la gestione del processo.

La sede di Kpmg a Milano

Grazie alla versione "Single tenant edition", gli aggiornamenti del sistema sono ridotti a due, anziché quattro all'anno, in modo da contenere la pratica di ri-certificazione dei successivi rilasci. A sua volta l'adozione dell'app Fiori di Sap rende il sistema facile da usare, come si dice "user friendly" e fattore abilitante il necessario change management interno alla società. Il cloud ovviamente, nella sua modalità "as a service", cioè di un utilizzo di una piattaforma senza i costi di proprietà, garantisce aggiornamenti continui in tempo reale come servizio e senza bisogno di interventi particolari. L'azienda ha scelto un approccio graduale per introdurre le diverse funzionalità del nuovo ERP e per integrarlo con gli altri sistemi aziendali, per consentire anche il progressivo adeguamento organizzativo: «L'organizzazione non corre velocemente come le possibilità tecnologiche e va accompagnata passo a passo nel processo di cambiamento con azioni strutturate di change management», precisa Galazzi.

Le fasi di implementazione sono state così distribuite: le funzionalità core di sistema comprendono il configuratore di prodotto, le anagrafiche dei materiali, distinte basi, cicli e la gestione integrata degli ordini di vendita, acquisto, produzione. A seguire verranno introdotte le funzionalità di gestione di magazzino fisico eWM, l'estensione dell'utilizzo del configuratore di prodotto; quindi, si introdurrà la pianificazione della produzione MPS e a seguire l'integrazione con i processi non gestiti da Sap ma supportabili dal modello di integrazione Sap S/4 Hana (gestione claim, certificazioni.).

I vantaggi immediati dell'adozione del nuovo gestionale

Laser Quantas System. Photo credits quantasystem.com/it/

«L'impatto principale del nuovo gestionale Sap – continua Galazzi – è la gestione integrata, immediata e condivisibile dell'informazione. Così, per esempio, l'analisi dei costi avverrà in tempo reale, mentre prima avveniva ex post a fine mese richiedendo molto tempo, trattandosi di dati da recuperare da fonti diverse, destrutturate e non collegate tra loro. Ci sarà quindi un flusso continuo di informazioni tra un ufficio e l'altro e anche ad esempio l'analisi dei consumi, monitorabili dal magazzino (in fase di ampliamento), sarà in tempo reale e abbrevierà quelli di approvvigionamento da parte dell'ufficio acquisti. Ma i vantaggi, in prospettiva, saranno molti di più, in un'ottica di progressiva integrazione dell'intero processo di fabbrica e di aumento dell'efficienza e dell'efficacia grazie ai sistemi digitali».

Questa prima fase progettuale si concluderà con la pianificazione della produzione e i consuntivi di fabbrica, ma il sistema è espandibile con sempre nuove funzionalità e si potrà arrivare a integrare il gestionale con il MES (Manufacturing Execution System), cioè i processi aziendali con la produzione, non solo per la certificazione del prodotto e del sistema, ma per ottimarla. «È plausibile un 30-40% di ottimizzazione con un ERP integrato tra business e produzione», commenta Galazzi. La Sap Cloud Platform, infatti, permette l'integrazione a sistemi innovativi, oltre al costante aggiornamento tecnologico, ed espande l'accesso a informazioni e applicazioni per la produttività consentendo il "re-vamping" (ammodernamento, ristrutturazione) dei processi di business, tramite l'accesso a servizi digitali. Un vantaggio è l'introduzione del configuratore di prodotto: «Prima ogni nuovo prodotto richiedeva un effort significativo gestendo su varie sorgenti non integrate a sistema la gestione delle compliance regolatorie e tecniche, sarà invece snellito il lavoro introducendo la gestione di materiali configurabili con la possibilità di gestire in maniera integrata i vincoli regolatori e tecnici a sistema; in questo modo ogni prodotto è tracciato e configurato anche secondo le normative dei diversi mercati rispetto alla certificazione del prodotto. L'ulteriore step sarà dare accesso al cliente per via digitale, archiviando una buona volta il catalogo cartaceo», conclude il manager di Quanta System.

L'articolo proviene da Industria Italiana .