

## Quando l'idea competitiva parte dal fornitore: Gerresheimer Pisa verso l'integrazione della supply chain con MaNeM

### GERRESHEIMER

*La società leader nella produzione di vetro borosilicato destinato ai settori farmaceutico e cosmetico, ha adottato la soluzione on demand di Joinet per interagire con gli interlocutori della filiera e i clienti finali, ottimizzando così i flussi informativi, le procedure gestionali e allineando gli standard qualitativi.*

**Michele Schinella**, Sales Director, Gerresheimer Pisa

Gerresheimer Pisa fa parte del gruppo tedesco Gerresheimer che, con un giro d'affari di 560 milioni di euro nel 2005, è leader mondiale nella produzione di pack di vetro per i settori farmaceutico e cosmetico. Il gruppo, che impiega più di 5.000 persone, è presente a livello internazionale negli Stati Uniti, in Messico e in Europa, con un totale di 17 società, cinque delle quali producono fiale e flaconi da tubo per uso farmaceutico, mentre le restanti sono focalizzate sulla produzione di flaconi da stampo per uso farmaceutico e cosmetico.

Nel 2004 Gerresheimer group è stato acquisito da Black Stone, un fondo d'investimento finanziario americano.

Gerresheimer, con sede a Pisa e 126 impiegati, ha registrato nel 2005 un fatturato di quasi 30 milioni di Euro. La società si dedica alla produzione di tubo di vetro borosilicato (per ampolle, siringhe, ecc.). Il mercato di riferimento rappresenta una nicchia molto specifica

all'interno del comparto "vetro", tanto che al mondo esistono soltanto due grandi competitor di Gerresheimer, uno in Europa e uno in Giappone.

Attualmente il mercato europeo è stabile, mentre si prevede uno sviluppo consistente nel Far East, in particolare in India e Cina, dove la società è già presente da tre anni. Per l'azienda italiana il settore farmaceutico copre il 95% della produzione. Nella sede pisana sono presenti tre forni e sette linee di produzione dove vengono prodotti tubi di vetro a partire da un diametro di 6,85 mm.

### LA QUALITÀ DEL SERVIZIO COME LEVA COMPETITIVA

La supply chain di riferimento per Gerresheimer Pisa, coinvolge i produttori di fiale e flaconi e, in ultimo step, le aziende farmaceutiche. *"Un costo non indifferente per tutta la catena è rappresentato dai tempi di giacenza in magazzino dei prodotti che, considerando l'intera filiera, ammontano a circa 225 giorni"*, esordisce Michele Schinella, Sales Director di Gerresheimer Pisa. Tali giacenze, che comportano evidenti costi di gestione, sono dovute fondamentalmente a un inadeguato scambio di informazioni fra gli attori stessi della filiera. Partendo da queste premesse, la società ha deciso di avviare un processo di integrazione informatica da promuovere verso la catena di riferimento. *"Quello che intendevamo individuare era uno strumento che ci permettesse di generare un'ampia trasparenza informativa tra i protagonisti del nostro business"* spiega Schinella.

L'esigenza di alzare il livello di servizio lungo la catena scaturisce dalle condizioni di maturazione del prodotto. *"Grandi evoluzioni dal punto di vista tecnologico rispetto alla produzione di vetro borosilicato non sono previste. La competizione, quindi, si gioca tutta sulla qualità del servizio offerto"*, racconta il Sales Director della società.

La scelta è stata di intervenire a livello strategico cercando di snellire ed agevolare la relazione non solo verso i clienti diretti ma sull'intera catena giungendo a generare benefici anche sulle aziende farmaceutiche, punto terminale della filiera.

### PERCHÉ MANEM

La società si è quindi orientata verso la selezione di strumenti informativi che, basati sul web, permettessero in maniera agile ed immediata di supportare

## SOLUTION OVERVIEW

### AZIENDA:

- Gerresheimer Pisa

### SOLUZIONE JOINET:

- MaNeM

### BENEFICI:

- Riduzione dell'Inventory sull'intera filiera "Produttori fiale/flaconi-Aziende farmaceutiche"
- Integrazione tra sistemi informativi eterogenei
- Tracking dell'intero ciclo di vita dell'ordine Cliente
- Miglioramento del livello del servizio offerto ai Clienti
- Maggior trasparenza nel flusso informativo all'interno dell'intera filiera

l'attività di interscambio di ordini e conferme. "Dopo aver valutato varie soluzioni ci siamo resi conto che MaNem, l'applicativo 'on demand' di Joinet, poteva rappresentare l'opzione ideale", dice Schinella.

La particolarità inedita e interessante dell'approccio di Gerresheimer risiede nel fatto che l'azienda ha intuito le potenzialità di MaNem anche se si trova ad interpretare il ruolo di fornitore all'interno della filiera, mentre, tipicamente, il software di Joinet viene adottato dai main contractor per propagare gli ordini verso la catena dei fornitori.

"Crediamo sia sintomatico della nostra volontà e intraprendenza l'essere stati noi a proporre alle aziende clienti la condivisione del progetto sviluppato con MaNem", sottolinea Schinella.

Le considerazioni che hanno portato Gerresheimer Pisa a scegliere la soluzione di Joinet sono sia di ordine tecnologico che funzionale. Dal punto di vista architettonico, infatti, le società che si dovevano scambiare le informazioni erano caratterizzate da sistemi informativi

"In una prima fase abbiamo scelto di implementare solo le funzioni relative allo scambio dell'ordine e all'invio della documentazione contabile al momento della spedizione. Successivamente introdurremo anche le altre componenti di MaNem tra cui la condivisione del forecast e dei documenti qualitativi. Infine, il terzo passaggio sarà quello di agganciare a questo sistema i sistemi informativi dei clienti finali, le industrie farmaceutiche. Questo passaggio sarà riservato ai nostri clienti chiave", spiega Schinella.

## I VANTAGGI

Il progetto verrà allargato a breve a dieci società di trasformazione del vetro borosilicato che coprono l'80% del business di Gerresheimer Pisa. Alla fine del progetto la società prevede di arrivare a connettere in maniera stabile circa il 70% dei clienti. "La facilità di implementazione di MaNem e la piena integrazione con i diversi sistemi gestionali faranno sì che nel momento in cui andremo a offrire questo servizio sarà chiaro che si tratta di un'opportunità per incrementare la capacità competitiva dell'intera filiera. MaNem, in questo senso, rappresenta per Gerresheimer anche un sistema di fidelizzazione del cliente".

Con l'introduzione della piattaforma di Joinet, la società stima di poter conseguire una sostanziale riduzione sull'inventario sull'intera supply chain.

"Sintetizzando i vantaggi che il software di Joinet porterà in azienda, si può certamente affermare che potremo contare su una maggiore regolarità nella gestione degli ordini e su una più rapida capacità di risposta. Inoltre, potremo beneficiare di una riduzione della documentazione cartacea che circola in azienda e, conseguentemente, contenere drasticamente i margini di errore. Infine, potremo disporre delle basi conoscitive ideali per valutare la qualità del servizio dal punto di vista del rispetto dei tempi di consegna, monitorando così puntualmente le performance aziendali", conclude Michele Schinella.

differenti. Il vantaggio nell'adozione di MaNem sarebbe stato proprio quello di superare questa criticità considerando che la soluzione web based di Joinet è in grado di interfacciarsi agevolmente con le principali piattaforme gestionali, favorendo, dunque, uno scambio di informazioni anche tra sistemi disomogenei.

Nella scelta di MaNem poi è stata valutata positivamente la ricchezza funzionale. Infatti, al oltre alla gestione in tempo reale degli ordini, l'applicativo fornisce funzioni strategiche tra le quali la gestione del forecast e di tutta la documentazione di trasporto e contabile.

## GLI STEP DEL PROGETTO

Il progetto pilota in Gerresheimer Pisa è stato avviato creando un team a tre composto da Gerresheimer, Joinet e da un cliente diretto. L'obiettivo che si è immediatamente ricercato è stato il conseguimento di un flusso più regolare nella gestione degli ordini e il raggiungimento di una maggiore trasparenza nel workflow delle informazioni. Questo avrebbe consentito a Gerresheimer di ottimizzare il proprio processo di fornitura e ai clienti di beneficiare di vantaggi non indifferenti come la possibilità di monitorare l'intero percorso dell'ordine (ad esempio la data e l'avvenuta conferma dell'ordine, l'avvenuto trasferimento, ecc.).

**MaNem**<sup>®</sup>  
Manufacturing Network Manager

*«La facilità di implementazione e la piena integrazione con i diversi sistemi gestionali faranno sì che MaNem sia un'opportunità per incrementare la capacità competitiva dell'intera filiera».*

**Michele Schinella**  
Sales Director di Gerresheimer Pisa