

## Case history di...



## **RE.MAC.UT**

### PROFILO CLIENTE

Fondata nel 1968 a Rivoli (TO), la RE.MAC.UT. (acronimo di “REvisione MACchine UTensili”) inizia la sua attività nell’ambito della produzione e della revisione di macchine utensili di alta precisione per il settore automotive. Nel 1974, l’azienda trasferisce la propria esperienza nel campo della tecnologia offshore, realizzando per conto di SAIPEM uno dei più avanzati sistemi per la posa di tubazioni sottomarine.

RE.MAC.UT. progetta e costruisce impianti, macchinari e attrezzature per la posa e la manutenzione di gasdotti e oleodotti sottomarini. Accoppiatori per la saldatura delle tubazioni, Tensionatori e Verricelli per l’allineamento e la movimentazione, attrezzature per la manutenzione subacquea (fino a 2000 metri di profondità): sono alcuni dei prodotti realizzati, destinati a clienti di ogni parte del mondo. L’azienda è direttamente coinvolta in tutte le fasi critiche del progetto, dall’ingegneria all’assemblaggio, dal collaudo all’installazione presso il cliente, fino al servizio post-vendita.

L’impegno di RE.MAC.UT. è orientato verso una sempre maggiore soddisfazione dei clienti, anche grazie alla certificazione dei principali prodotti (RINA, DNV, ecc.), alla conformità con gli standard qualitativi richiesti (IEC, ISO, CEI, UNI, ecc.), alla rispondenza alle norme nazionali e internazionali in tema di sicurezza e prevenzione degli incidenti. La pluriennale esperienza nell’ambito della meccanica fine, l’ingegneria, la continua ricerca tecnologica, sono tra i punti di forza che consentono all’azienda di realizzare prodotti sempre all’avanguardia e caratterizzati da elevati livelli qualitativi.

Azienda:

**RE.MAC.UT. S.r.l.**

Indirizzo:

**Rivoli (TO)**

**Italia**

Sito Web:

**[www.remacut.it](http://www.remacut.it)**

Attività prevalente:

**Impianti per la posa e manutenzione di tubazioni sottomarine**

Dimensioni caratteristiche:

**fatturato 35 M€**

**dipendenti 50**

*“Tra tutte le soluzioni che abbiamo valutato, dedicando a ciascuna tempo consistente per formazione e prove sul campo, VISUAL è stato il solo a consentirci una piena operatività fin da subito, appena conclusi i corsi di formazione iniziale sul sistema.”*

**Dario Bonardo**  
(socio)

## L'ESIGENZA

Prima di acquisire **Infor VISUAL**, RE.MAC.UT. si avvaleva di un sistema realizzato ad hoc per esigenze squisitamente legate agli acquisti. Le altre aree aziendali, eccezion fatta per l'Ufficio Tecnico, non usufruivano di supporti informatici specifici, se non i classici strumenti di Office Automation. Da questa sostanziale mancanza di integrazione, derivava una difficile condivisione delle informazioni, a scapito di una efficiente gestione delle attività di commessa.

Il sistema preesistente non disponeva di una gestione del magazzino, obbligando ad emettere ordini di acquisto solo ed esclusivamente a commessa. Sebbene RE.MAC.UT. si approvvigionasse sostanzialmente per commessa, stava tuttavia nascendo l'esigenza di poter acquistare per magazzino, per una maggiore pianificazione ed efficienza delle attività di approvvigionamento. Ci si stava inoltre muovendo verso la standardizzazione dei gruppi più frequentemente realizzati, in vista di una loro gestione a magazzino, per quanto riguarda sia la produzione che la ricambistica.

Un aspetto critico in RE.MAC.UT., per il quale l'ausilio di un supporto informatico stava diventando irrinunciabile, era costituito dalla notevole dinamicità delle commesse, che tipicamente vedevano succedersi più revisioni e spesso venivano avviate prima che le codifiche definitive fossero disponibili. Serviva quindi un sistema gestionale che fosse in grado di seguire e supportare la continua evoluzione delle commesse.

Esistevano poi problematiche inerenti il controllo degli avanzamenti e dei tempi di consegna, specialmente per ciò che riguardava le attività terzalizzate, problematiche che potevano facilmente comportare il mancato rispetto delle tempistiche concordate con il cliente.

Dunque, una gestione integrata delle attività di commessa, dall'acquisizione al post-vendita; un supporto per la comunicazione tra i diversi enti della azienda; la possibilità di acquistare sia per commessa, sia per magazzino; un più stretto controllo sui tempi di consegna: questi in sintesi gli obiettivi di RE.MAC.UT., quando iniziò a ricercare, tra le soluzioni proposte dal mercato, il sistema informativo che avrebbe sostituito quello esistente.

## LA SOLUZIONE

RE.MAC.UT. ha valutato attentamente cinque proposte alternative, riservando a ciascuna di esse dai 2 ai 3 mesi, sia per attività di formazione sia per simulazioni con dati reali. Alla fine, la scelta è ricaduta su Infor VISUAL, che si è dimostrato il più rispondente alle esigenze dell'azienda. In particolare, la flessibilità della soluzione ed il suo utilizzo semplice ed intuitivo si sono rivelati caratteristiche vincenti rispetto alla concorrenza: gli utenti sono sempre stati in grado di interagire con grande facilità con il sistema fin dall'inizio.

Nel giro di una decina di giorni, durante il periodo di prova, sono stati inseriti nel sistema i *modelli di produzione* riferiti alle principali tipologie di prodotto. Si tratta di rappresentazioni dei processi produttivi in termini di fasi da eseguire e materiali richiesti, che permettono, tra l'altro, di tenere sotto controllo lo stato di avanzamento delle commesse.

“Siamo partiti senza introdurre un eccessivo dettaglio nella descrizione dei processi”, racconta **Dario Bonardo**, uno dei soci. “Valuteremo poi col tempo e l'esperienza se varrà la pena di passare ad una modellizzazione più spinta, cosa che il sistema ci consente di fare in qualsiasi momento.” La dinamicità del modello di produzione consente di gestire variazioni in corso d'opera o modifiche di revisione. “È possibile inserire 'al volo' informazioni come nuove attività o materiali, specifiche e riferimenti tecnici, oppure indicare fabbisogni di materiale non codificati per esigenze puntuali”, spiega **Lodovico Pelazza**, acquirente. “Riusciamo anche a gestire le richieste di quei clienti che vogliono aggiungere materiali e ricambi su una commessa già conclusa.”

Ma i benefici derivanti dall'impiego di VISUAL si estendono anche agli aspetti contabili: “Capita spesso – continua Pelazza – di ricevere fatture relative ad una commessa già chiusa, come nel caso dei servizi professionali o degli enti di certificazione; con VISUAL, possiamo registrarle correttamente senza problemi?”

Ora RE.MAC.UT. conta di ridurre il più possibile il volume dei documenti cartacei circolanti in azienda, che, sebbene necessari in passato per sopperire all'isolamento informatico delle diverse aree aziendali, la completa integrazione introdotta dal sistema potrà consentire di ridimensionare notevolmente.

## BE SOLUTIONS SPA