

# Perché non farlo?

## «Spendo 10 e risparmio 100!»



Farine e bigné. Uno scorcio della sala di Arte Bianca e Cast Alimenti che ha ospitato l'incontro // FOTOREPORTER FAVRETTO

## Incontro della Ingest all'Arte Bianca su nuove tecnologie e software innovativi

### Dentro la fabbrica

BRESCIA. Semmai servisse una buona ragione per riflettere se installare (o no) un certo software, Paolo Foglio l'ha detta - papale papale - ai settanta che hanno accolto l'invito della Ingest a presenziare all'incontro su Industria 4.0 promosso dal nostro giornale: «Dovevo installarlo prima. Prima eravamo costretti a scartare 70-80 mila euro l'anno di merce scaduta, dopo aver installato il software lo scorso anno ne abbiamo scartata per 6.500 euro».

**Scuola e farina.** Paolo Foglio, col padre e la madre, hanno accolto nell'azienda di famiglia (Arte Bianca e Cast Alimenti) il folto gruppo di partecipanti all'incontro. Location, come si usa dire, magnifica, con un percorso che porta all'auditorium che passa davanti alle sale Zenzero, Cannella e via speziando dove lavorano e imparano pasticceri, gelatai e fornai. Perché qui, in via Serenissima, in

*«Con il software ho risparmiato in un anno 70 mila euro di merci in scadenza»*



**Paolo Foglio**  
a.d. Arte Bianca spa

città, questo fanno: Arte Bianca vende nel Nord Italia farine e prodotti per quei settori e alla connessa Cast Alimenti fa formazione e dimostrazioni.

L'incontro è stato centrato su un tema specifico: diciamo, in senso lato, la gestione del magazzino. Arte Bianca spa è un ottimo test considerando che ha in magazzino 12 mila tipi di prodotto (con declinazione nelle molte varianti). Roba che entra, roba che esce, roba che sta in magazzino ma che non può starci a lungo considerando che si tratta di prodotti alimentari.

**A piccoli passi.** Con Paolo Foglio, ha fatto da co-testimonial Morena Crovegli dell'omonima azienda emiliana che si occupa di detergenza e packaging alimentare. Una storia anche qui esemplare, fatta - come ha detto - la Crovegli - «di piccoli passi verso la digitalizzazione». Prima il palmare per gli agenti, poi è arrivato il tablet, poi si è passati - e lo ha ricordato Francesco Lanzi di Ingest che ha interloquito con la Crovegli - al gestionale (codici a barre, digitalizzazione del magazzino con un alert ai fornitori: alcuni

non erano pronti: scartati) e infine i dati sul cloud con la preparazione di un sito per e-commerce. Un passo dopo l'altro, costanti avendo bel chiaro il progetto complessivo.

**E i dati?** Perché c'è anche questo: digitalizzare è aver la possibilità di ragionare con i dati e le informazioni. Molto importante, dice la Crovegli: «Le analisi ci aiutano a decidere sui clienti, a capire le diverse marginalità, a studiare le diverse aree di penetrazione commerciale».

**Senza infrastruttura si è fermi.** Sonia Zanon (responsabile marketing divisione Gi.One di Ingest) ha ricordato un assunto che molti sfugge: senza un'adeguata infrastruttura IT non si va da nessuna parte e si resta sempre in pericolo. Vale per la gestione in sé, vale per la continuità dell'azienda in caso di calamità naturale, vale per la cybersecurity, vale per la privacy così come previsto dalla imminente legge Ue in arrivo a fine maggio.

**Il rating clienti e molto altro.** E poi c'è altro, molto altro, ha ricordato Samanta Belletti, controller e project manager di Arte Bianca. Per esempio: con il software Ingest abbiamo accelerato le consegne, riusciamo ad avere un rating clienti, abbiamo una preparazione "intelligente" degli ordini e prossimamente avremo la pianificazione automatica degli acquisti, oltre al già ricordato risparmio su merci in scadenza». // G.I.BO.

**La prossima punta di GDB Industria 4.0 sarà mercoledì 4 aprile**

### HANNO DETTO



**Sonia Zanon (Ingest)**

«Una infrastruttura informatica adeguata è ormai imprescindibile per un'azienda». Fra i requisiti ormai essenziali la necessità di progetti che garantiscano la continuità aziendale anche in caso di gravi calamità naturali o incidenti.



**Samanta Belletti (Arte Bianca)**

«Abbiamo un software che ci consente, fra le altre funzioni, di avere un rating per i clienti. Presto avremo gli acquisti in automatico». L'azienda ha 4 mila clienti attivi e 370 fornitori.



**Francesco Lanzi (Ingest)**

«Il consiglio che diamo alle aziende è di definire insieme un progetto complessivo e poi di stabilire i diversi step che possano portare in qualche anno a digitalizzare l'intero sistema aziendale».



**Morena Crovegli (Crovegli)**

«Ci siamo mossi passo dopo passo avendo una visione complessiva del problema. Dopo aver digitalizzato rete vendita, gestionale e magazzino, adesso stiamo preparando un sito per e-commerce».