

Per crescere non serve essere grandi Ecco come la Vogel è diventata più veloce

Piccola azienda (6 addetti) che commercializza strumenti di misura Effetto Microsoft-Ingest

Dentro la fabbrica

Stefano Martinelli
smartinelli89@gmail.com

LENO. A volte per essere competitivi basta solamente (si fa per dire) essere più veloci degli altri. Proprio la rapidità nel rispondere alle domande dei clienti è il valore aggiunto che sta lanciando il business della Vogel srl di Leno, attiva nella commercializzazione di strumenti di misura. Storia a suo modo classica di come non serve essere colossi per crescere. Il che, se ci pensate, altro non conferma che la teoria darwiniana: sopravvive non il più grosso, ma il più rapido ad adattarsi ai cambiamenti.

La precisione è un obbligo. «Gestiamo circa 60-70 ordini al giorno, cioè 8 mila l'anno, e per noi essere precisi e celeri non è un plus ma una necessità - spiega Cristian Tracconaglia, uno dei sei operatori dell'azienda fondata nel 1990

dall'imprenditore tedesco, ma trapiantato in Italia, Richard Vogel -. Circa una anno fa ci siamo resi conto che non potevamo gestire le commesse affidandoci a fogli di carta per le comunicazioni e ad un sistema gestionale obsoleto».

Da giugno basta carta. Dopo un percorso di selezione tra diverse possibilità durato cinque mesi, la scelta è caduta sulla piattaforma Microsoft Dynamics Nav proposta dalla Ingest srl di Sarezzo. «Sembra incredibile ma in un tempo brevissimo abbiamo raggiunto risultati inaspettati, se si conta che Nav è operativo da giugno del 2017 - afferma Roberto Pasolini, che cura la parte commerciale della Vogel -. La carta è completamente sparita e gli ordini vengono gestiti direttamente da schermi touch o con l'ausilio di tablet. Ingest ci ha poi fornito, oltre al software, tutto l'apparato hardware».

Una volta inserite le specifiche della commessa nel sistema, al magazziniere, il cinquantacinquenne Franco Za-



Azienda-famiglia. La Vogel srl di Leno è stata fondata nel 1990



Tutto-tablet. Da giugno è sparita la carta

nini che ha saputo adattarsi senza alcun problema al cambio tecnologico, non serve altro se non «tappare» il monitor e confezionare il pacco da spedire: ubicazione del prodotto, fattura e tutto lo storico del cliente sono a portata di mano.

Gestione ai dipendenti. Anche il titolare Richard Vogel, che ha demandato in toto la gestione dell'azienda ai suoi collaboratori, può tenere sotto controllo le operazioni: Microsoft Dynamics Nav dispone infatti di applicazioni installabili su un normalissimo smartphone. «Ovunque ci si trovi è possibile interagire con il sistema gestionale - evidenzia Pasolini -. Il risparmio in tempi di lavoro ha dello straordinario». Secondo le stime di Cristian Tracconaglia è quantificabile in 3 ore al giorno, «cifra che per un'azienda come la nostra ha dell'eccezionale. In 3-4 anni ammortizzeremo l'investimento».

I conti. Ma il primo e più importante elemento ad aver beneficiato dell'innovazione è il bilancio. Nel 2016 il fatturato è stato di 2 milioni, quest'anno ci si aspetta una crescita del 20-25%. Un aumento che sta facendo sentire i suoi risvolti sui posti di lavoro (+2)

con prospettive che restano positive.

Se infatti l'azienda di Leno realizza i propri ricavi completamente sul mercato italiano, dove è presente con 600 rivenditori e prodotti di bassa, media e alta fascia, negli ultimi tempi si è fatta largo l'ipotesi di espandersi anche fuori dai confini nazionali.

Con circa 15 mila prodotti a catalogo la Vogel è infatti un'azienda solida e in grado di penetrare anche in contesti molto strutturati. A dimostrazione di questa volontà di allargamento anche

Alla base dell'innovazione una rete internet più performante passata da 7 a 33 megabyte al secondo

la scelta di partecipare, dall'anno scorso, alla fiera Mecspe di Parma dedicata al settore manifatturiero. «Nei prossimi mesi il sistema gestionale verrà ulteriormente implementato, così da

fornire altri possibili sviluppi - annuncia Tracconaglia -. In futuro punteremo sul tracking della merce da spedire, dove possibile integrando Nav con i sistemi dei corrieri. Grazie al nuovo sito, che è in fase di elaborazione, potremo inoltre garantire ai clienti la possibilità di controllare lo stato del loro ordine». Tutto ciò è stato reso possibile anche dal passaggio ad una rete internet più performante, con la velocità di download che è salita da 7 a 33 megabyte al secondo. //

Offerta valida fino al 31/10/2017 su Transit Custom Van E6 250LHI TDCI 105cv Entry con Radio e clima a € 14.950,00 (IPT, messa su strada e IVA esclusa) a fronte di rottamazione o permuta di un veicolo immatricolato prima del 31/12/2012, grazie al contributo del Ford Partner. Esempio di Leasing Ford Credit comprensivo del servizio facoltativo Ford Protect 7 anni/140.000Km: prezzo di vendita € 15.605,74 (IPT, messa su strada e IVA esclusa), Primo Canone anticipato € 537,95 (comprensivo di prima quota leasing € 237,95 e spese gestione pratica € 300), 47 quote da € 237,95 (IVA e spese incasso € 4,00 escluse); opzione finale di riscatto ad € 7.539,67. Importo totale del credito di € 16.872,97, comprensivo dei servizi facoltativi Guida Protetta, Assicurazione vita e invalidità. Totale da rimborsare € 19.465,27. Imposta di bollo in misura di legge all'interno della prima quota mensile. TAN 4,95%, TAEG 6,00%. Salvo approvazione FCE Bank plc. Per informazioni sulle condizioni generali del finanziamento fare riferimento alla Brochure Informativa disponibile sul sito www.Fordcredit.it. Prezzo raccomandato da Ford Italia S.p.A. I veicoli in foto possono contenere accessori a pagamento. Ford Transit Custom: consumi da 6,0 a 7,6 litri/100km (ciclo misto); emissioni CO2 da 156 a 197 g/km.

NON ASPETTARE LA FINE DEL SUPER AMMORTAMENTO
FORD TRANSIT DAYS

TRANSIT CUSTOM
CON CLIMA E RADIO BLUETOOTH

€ 14.950 IVA ESCLUSA

FIOLETTI SpA
FordPartner per Brescia e Provincia

VENDITA
CONCESIO - VIA EUROPA 164 - T. 030 2187511
BRESCIA - VIA VALCAMONICA 14/F - T. 030 2187611
MANERBIO - VIA BRESCIA 82 - T. 030 9938666
DESENZANO d/G - VIA MANTOVA 5 - T. 030 9914188

ASSISTENZA
CONCESIO - VIA EUROPA 164 - T. 030 2187560
BRESCIA - VIA VALCAMONICA 14/F - T. 030 2187660
MANERBIO - VIA BRESCIA 82 - T. 030 9383473

WEB
fioletti.com
info@fioletti.com
f/fioletti.brescia

