

# Osservatorio Mobile Business

ASSINFORM 



Mobile Business:  
un'opportunità per un sistema di imprese  
in profonda trasformazione

*Come creare valore in Italia con le tecnologie Mobile & Wireless:  
Cellulare, Wi-Fi, RFID*

  
Empowering People















[www.osservatori.net](http://www.osservatori.net)

Milano, 17 Marzo 2005

# Osservatorio Mobile Business

ASSINFORM 



*Gli obiettivi e la  
metodologia*

[www.osservatori.net](http://www.osservatori.net)

Milano, 17 Marzo 2005

## Gli obiettivi della Ricerca

- Fornire una panoramica sulle molteplici opportunità offerte dalle principali tecnologie Mobile & Wireless alle imprese e alle pubbliche amministrazioni
- Analizzare gli impatti di queste applicazioni sui processi e sui sistemi informativi e valutarne puntualmente i benefici ed i ritorni
- Comprendere i fattori e gli attori rilevanti nel processo decisionale di adozione e non adozione
- Delineare una visione sistemica a tendere del Mobile & Wireless Business



.... con l'intento ultimo di:

- fornire concrete linee-guida a supporto dei manager che intendano introdurre queste tecnologie nelle proprie organizzazioni
- contribuire alla predisposizione da parte dei molteplici ed eterogenei "fornitori" di tecnologie e soluzioni Mobile & Wireless di strumenti e modalità di approccio più coerenti con le esigenze del mercato



# La metodologia della Ricerca

## Filtri

- Device “portabili”
- Reti Wi-Fi, cellulare e RFID
- Organizzazioni con operatività in Italia
- Rappresentatività

- **Fonti primarie** (società di consulenza, operatori di telefonia mobile, fornitori specializzati e sviluppatori di applicazioni, ecc.)
- **Fonti secondarie** (press research, report, convegni, ricerche online, ecc.)

## Schema d'analisi

- Dati anagrafici dell'azienda
- Tipologia di applicazione
- Processo decisionale
- Scelte tecnologiche
- Impatto sui processi
- Benefici, costi e ritorni



**71 casi di applicazioni “implementate”**

**23 casi di applicazioni “potenziali”**



## Schema d'analisi

- Dati anagrafici dell'azienda
- Applicazioni implementabili
- Motivazioni della non scelta

# I due campioni

-  Rete cellulare
-  Wi-Fi
-  RFID
-  Rete fissa

-  B2e/B2c
-  M2m

## Attività supportate

Settori	Attività supportate						
	SFA	FFA	SCM	FM	OPR	CR	MWO
Manufacturing [Alimentare, Chimico, Tessile, ecc.]	2 (Rete cellulare)	4 (Rete fissa)	1 (Rete fissa) 2 (Rete cellulare)	5 (Wi-Fi) 2 (RFID)		4 (Wi-Fi) 1 (RFID)	2 (Rete cellulare)
Utility		1 (Rete fissa) 2 (Rete cellulare) 2 (B2e/B2c)					
Finance	1 (Rete cellulare)					1 (Rete cellulare) 1 (B2e/B2c)	
Trasporti & Logistica		1 (Wi-Fi)	2 (Rete cellulare) 2 (Wi-Fi) 2 (B2e/B2c) 2 (M2m) 1 (M2m)		2 (M2m)	1 (Rete cellulare)	
Distribuzione & Retail	2 (Wi-Fi) 1 (Rete cellulare) 1 (Rete fissa)		1 (Rete cellulare) 2 (Wi-Fi)		2 (Wi-Fi)	1 (Wi-Fi)	
Sanità					4 (Wi-Fi)	1 (Rete cellulare)	
Altra Pubblica Amministrazione		1 (M2m) 1 (B2e/B2c) 1 (Rete cellulare)				3 (Rete cellulare)	1 (Wi-Fi)
Altro		1 (Wi-Fi) 1 (Rete cellulare)				1 (RFID) 1 (Rete cellulare)	1 (Rete cellulare)

# I due campioni

-  Rete cellulare
-  Wi-Fi
-  RFID
-  Rete fissa

-  B2e/B2c
-  M2m

## Attività supportate

Settori	Attività supportate							
	SFA	FFA	SCM	FM	OPR	CR	MWO	
Manufacturing [Alimentare, Chimico, Tessile, ecc.]	  	  	   			   		 
Utility		   						
Finance	 					 		
Trasporti & Logistica		 	   	 				
Distribuzione & Retail	  		  					
Sanità					 			
Altra Pubblica Amministrazione		  						
Altro		  				 		

# Osservatorio Mobile Business

ASSINFORM 

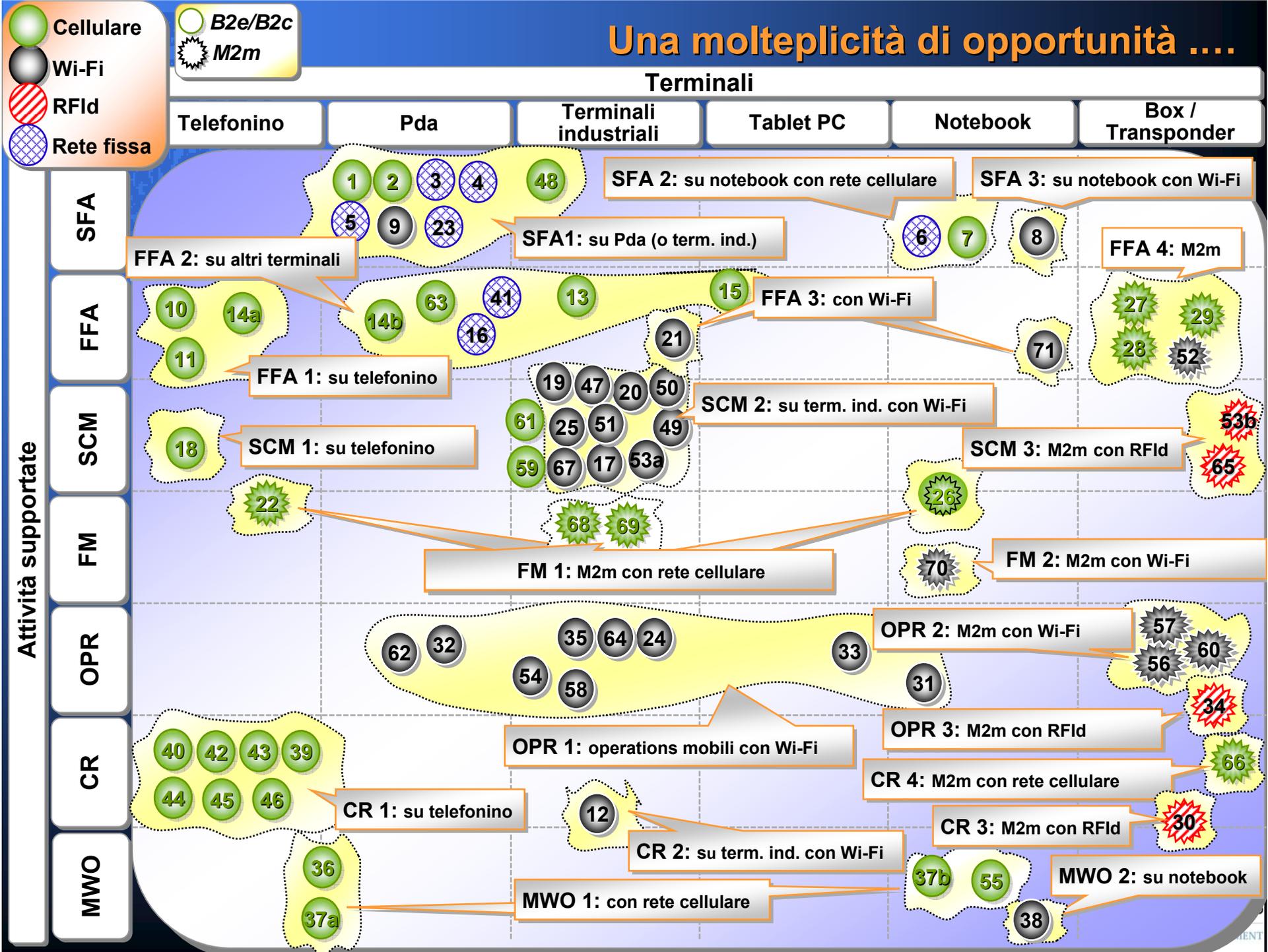


*I molteplici "mondi" Mobile & Wireless*

[www.osservatori.net](http://www.osservatori.net)

Milano, 17 Marzo 2005

# Una molteplicità di opportunità ....



# .... anche se diverse da settore a settore Manufacturing

## Supply Chain Management

### Caso 65

- Controllo ricezione merci
- Rfid
- Tag

## Supply Chain Management

### Caso 19

- Gestione magazzino prodotti finiti
- Wi-Fi
- Terminali industriali

### Caso 53

- Gestione magazzino prodotti finiti
- Rfid
- Terminali industriali

## Mobile Office

### Caso 36

- Lettura posta, gestione agenda, navigazione
- Gprs
- Smartphone

## Field Force Automation

### Caso 11

- Comunicazione durata intervento
- Gsm
- Cellulari

### Caso 14

- Compilazione e invio rapporto interventi
- Gprs
- Pda (caposquadra) e Telefonino (tecnici)

## Attività di supporto

Logistica In magazzino

Operations

Logistica out magazzino

Vendita indoor

Logistica Flotta

Vendita outdoor

## Sales Force Automation

### Caso 2

- Gestione ordini e visione magazzino
- Gprs
- Pda

### Caso 4

- Promozione del farmaco e raccolta ordini (solo farmacie)
- Rete fissa
- Pda

### Caso 6

- Gestione ordini e gestione clienti
- Rete fissa
- Notebook

## Operations

### Caso 34

- Tracking produzione
- Rfid
- Tag

### Caso 35

- Tracking produzione
- Wi-Fi
- Terminali industriali

## Sales Force Automation

### Caso 8

- Raccolta ordini e gestioni clienti in area circoscritta
- Wi-Fi
- Notebook



.... anche se diverse da settore a settore

Logistica e trasporto  
merci

**Supply Chain Management**

**Caso 47**

- Gestione del magazzino in radiofrequenza
- Wi-Fi
- Terminali industriali

**Caso 50**

- Gestione del magazzino in radiofrequenza
- Wi-Fi
- Terminali industriali

**Supply Chain Management /  
Fleet Management**

**Caso 26**

- Fleet Management
- Gsm
- Notebook

**Caso 22**

- Fleet Management
- Gsm
- Telefono veicolare

Attività di supporto

Raccolta e  
ricezione  
merci

Gestione  
magazzino

Trasporti e  
consegna

Vendite,  
Marketing  
e CRM

**Supply Chain Management**

**Caso 59**

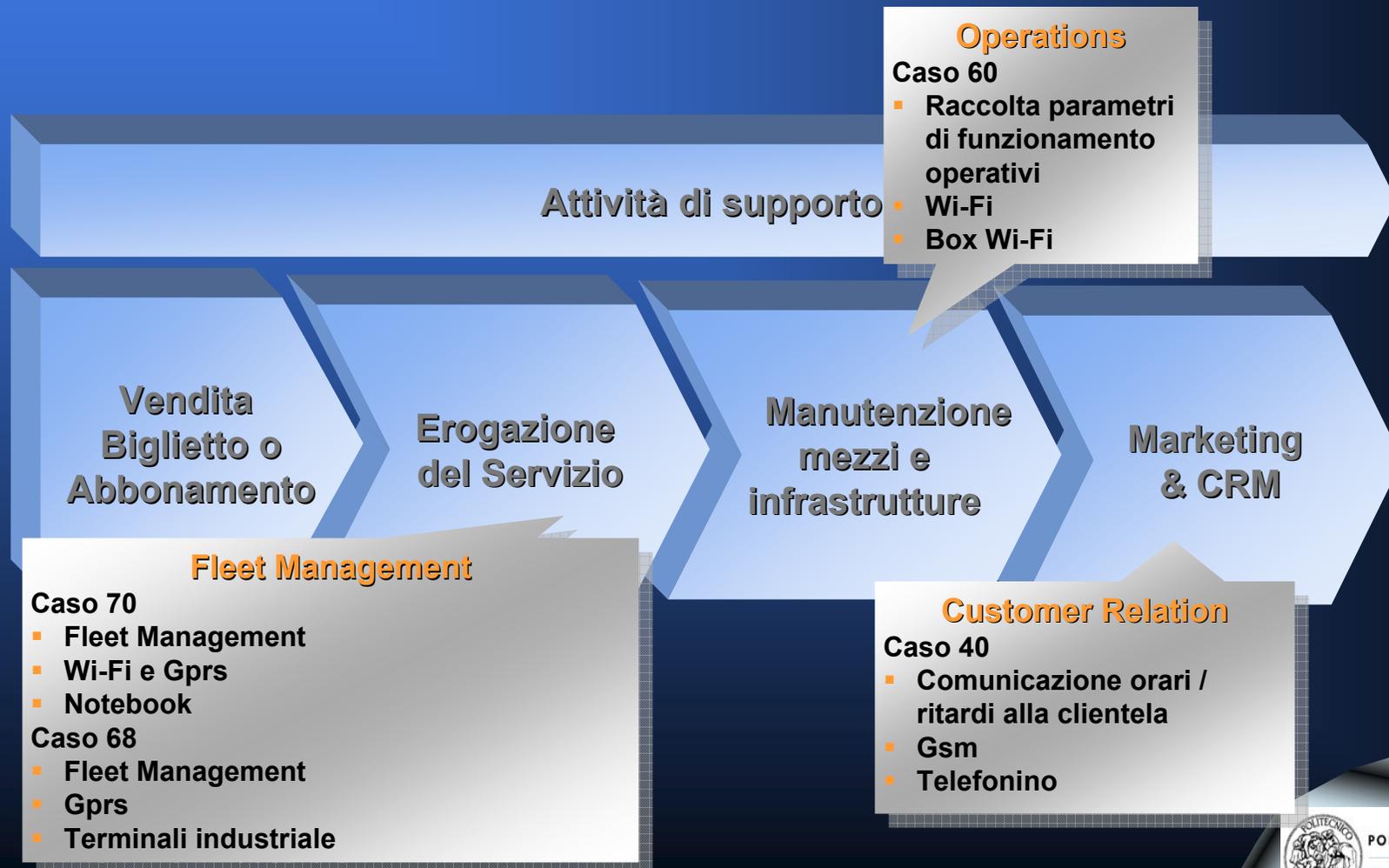
- Spunta delle merci consegnate
- Gsm
- Terminali industriali

**Caso 18**

- Spunta delle merci consegnate
- Gsm
- Telefoni cellulari

...anche se diverse da settore a settore

Trasporto Passeggeri



# Osservatorio Mobile Business

ASSINFORM 

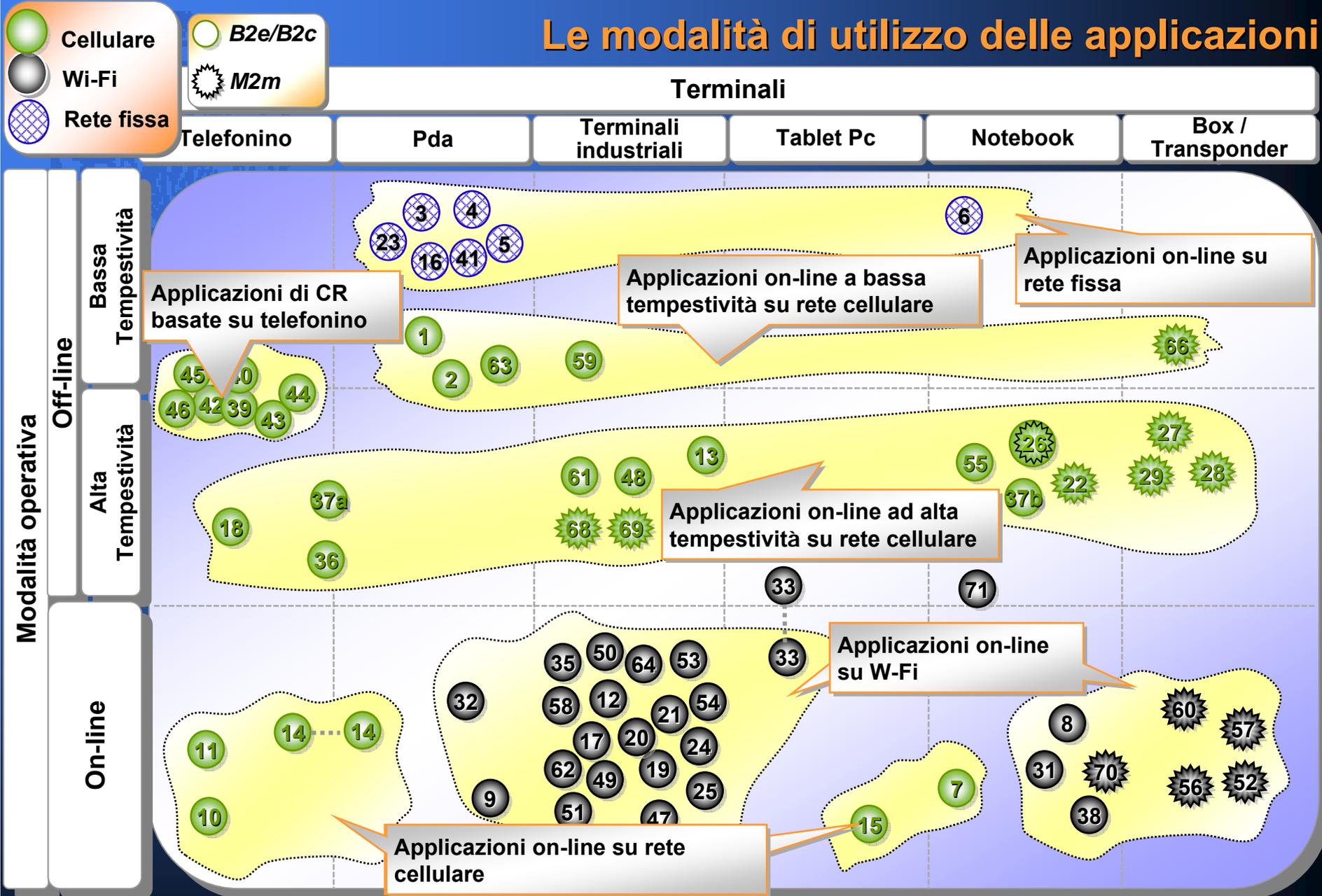


*Gli impatti ed i ritorni*

[www.osservatori.net](http://www.osservatori.net)

Milano, 17 Marzo 2005

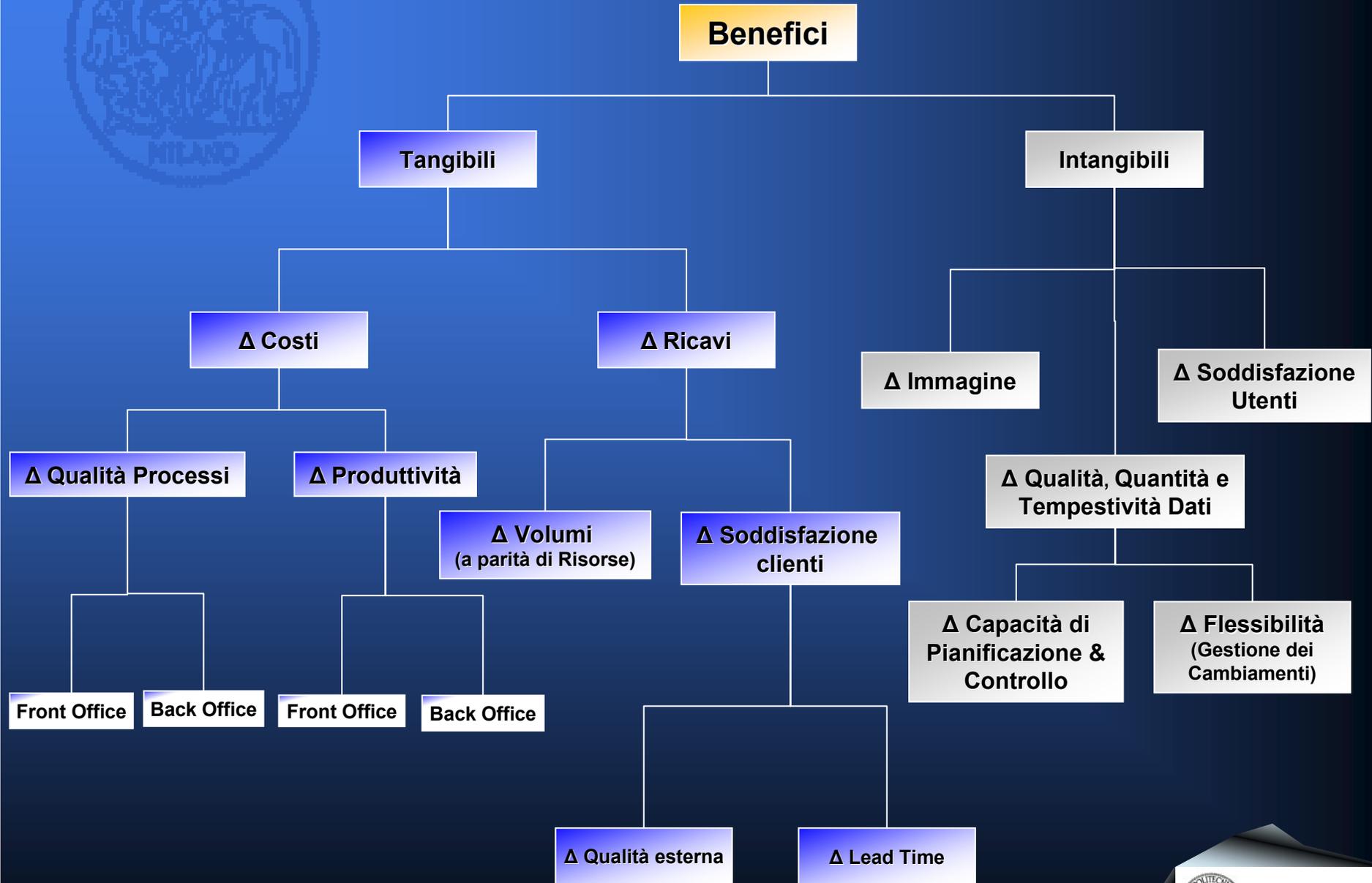
# Le modalità di utilizzo delle applicazioni

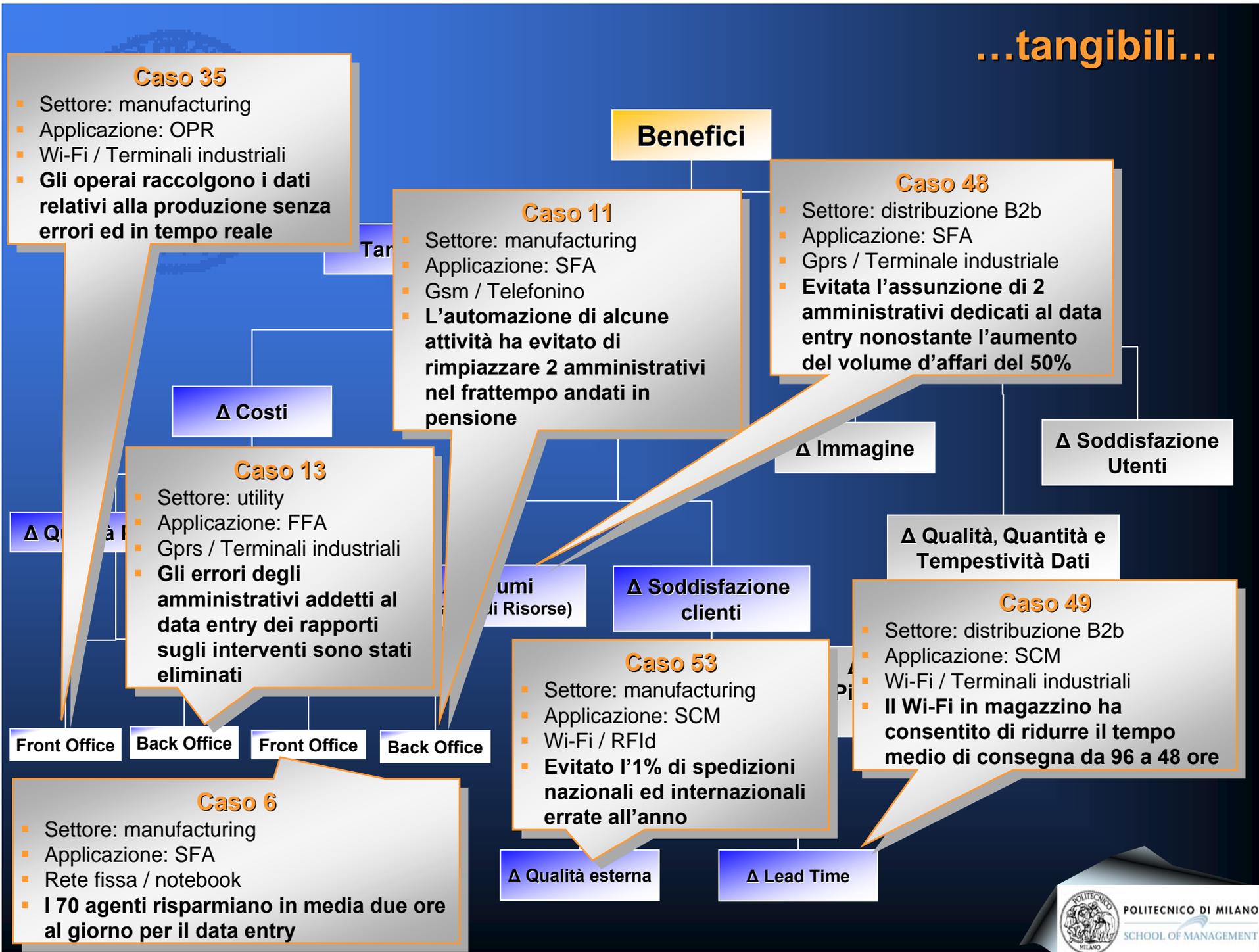


... a volte scarsa percezione del valore della tempestività dei flussi informativi ...



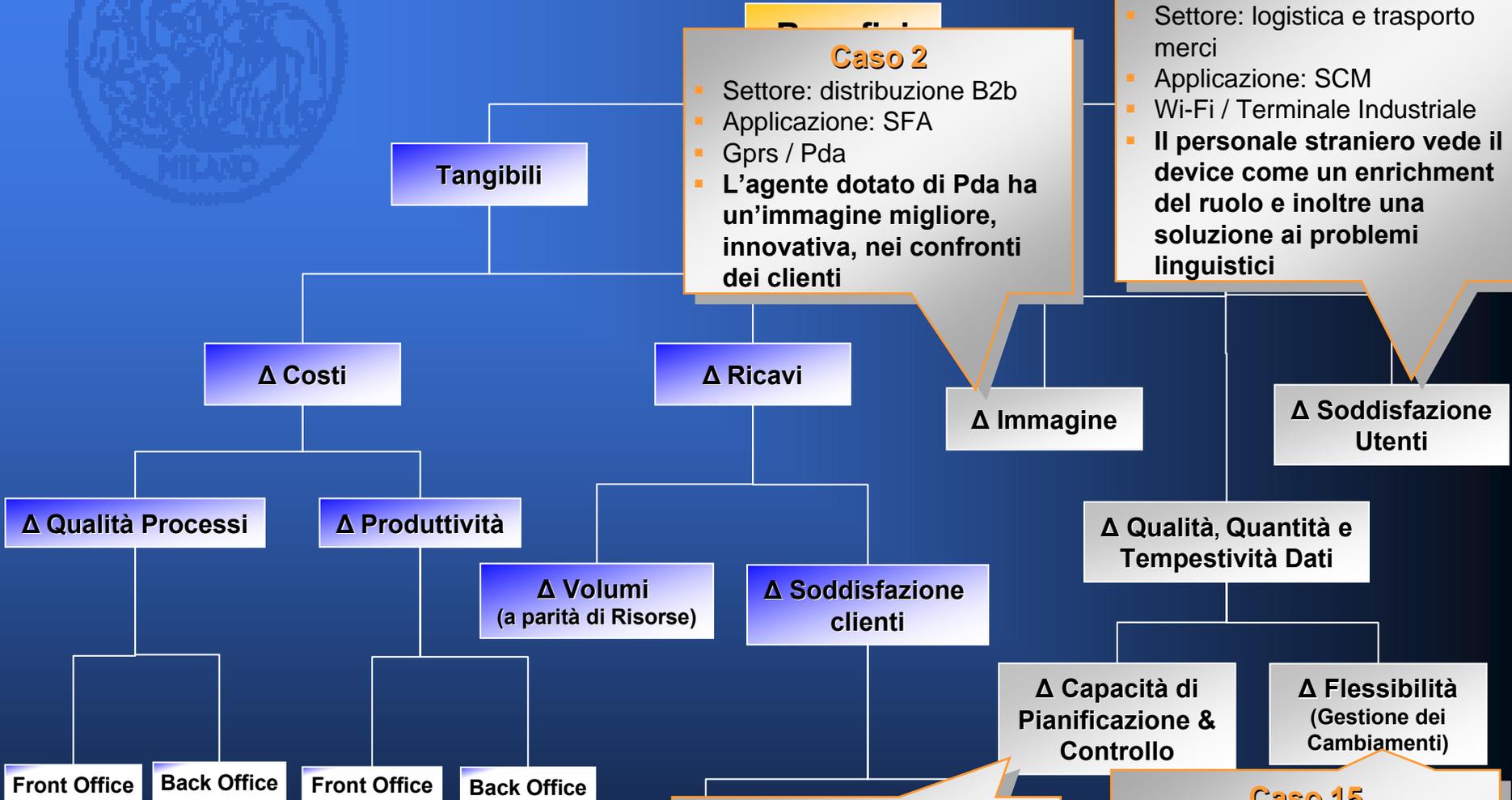
.... ma - comunque - molteplici e rilevanti benefici ....







# ...intangibili...



**Caso 2**

- Settore: distribuzione B2b
- Applicazione: SFA
- Gprs / Pda
- **L'agente dotato di Pda ha un'immagine migliore, innovativa, nei confronti dei clienti**

**Caso 47**

- Settore: logistica e trasporto merci
- Applicazione: SCM
- Wi-Fi / Terminale Industriale
- **Il personale straniero vede il device come un enrichment del ruolo e inoltre una soluzione ai problemi linguistici**

**Caso 11**

- Settore: manufacturing
- Applicazione: FFA
- Gsm / Telefonino
- **E' aumentata la capacità organizzativa e gestionale dei capi area**

**Caso 15**

- Settore: utility
- Applicazione: FFA
- Umts / Tablet PC
- **Il lavoro delle squadre dei tecnici della rete elettrica può essere ripianificato in caso di emergenza**

## ...con un chiaro “ritorno sull’investimento”!

### Tappetificio Radici

- Settore: manufacturing (tessile)
- Applicazione: SCM
- Tecnologia: Wi-Fi / RFID
- Benefici ottenuti:
  - Riduzione degli errori di spedizione
  - Riduzione del tempo di stoccaggio rotoli
  - Situazione giacenze in tempo reale
  - Aumento produttività operatori di magazzino
- **PBT = 1 anno e 4 mesi**
- **IRR (su 4 anni)  $\approx$  100%**

### Osram

- Settore: manufacturing (prodotti per l’illuminazione)
- Applicazione: SFA
- Tecnologia: Rete fissa
- Benefici ottenuti:
  - Riduzione costi di trasferimento dati tra device e gestionale
  - Aumento produttività di back office
  - Aumento produttività agenti
  - Aumento del fatturato
- **PBT = 2 anno e 6 mesi**
- **IRR (su 7 anni)  $\approx$  30%**

### TEA Mantova

- Settore: utility
- Applicazione: FFA M2m
- Tecnologia: Gsm
- Benefici ottenuti:
  - Aumento disponibilità del sistema
  - Risparmi operativi
  - Eliminazione dell’obbligo di certificarsi
  - Adeguamento normativo
- **PBT = 7 mesi**

### Di Farco

- Settore: logistica e trasporto merci
- Applicazione: SCM
- Tecnologia: Wi-Fi
- Benefici ottenuti:
  - Diminuzione degli errori di spedizione
  - Riduzione del personale di magazzino in alcuni periodi dell’anno
  - Miglioramento della condizioni di lavoro del personale straniero
- **PBT = 1 anno e 6 mesi**

# Poche le criticità rilevate ....

-  Rete cellulare
-  Wi-Fi
-  Rfid
-  Rete fissa

-  B2e/B2c
-  M2m

Criticità			
Organizzative (inerzie comportamentali, pigrizia, ecc.)	Tecnologiche	Altre	Non riscontrate



**Altre criticità**

- Difficoltà nella selezione del partner tecnologico ottimale
- Mancanza di fondi necessari per mantenere in vita l'applicazione

**Criticità organizzative**

- Resistenze da parte degli utenti dovute a:
  - scarsa familiarità con il terminale (o più, in generale, con strumenti ICT)
  - timore di perdere potere, privilegi e di un maggior controllo
- Scarso commitment e inerzie comportamentali da parte del middle management

**Criticità tecnologiche**

- Problemi di roaming Sms in paesi stranieri
- Device con problemi di affidabilità
- Difficoltà d'integrazione fra l'applicazione e i sistemi legacy
- Scarsa sicurezza della rete percepita

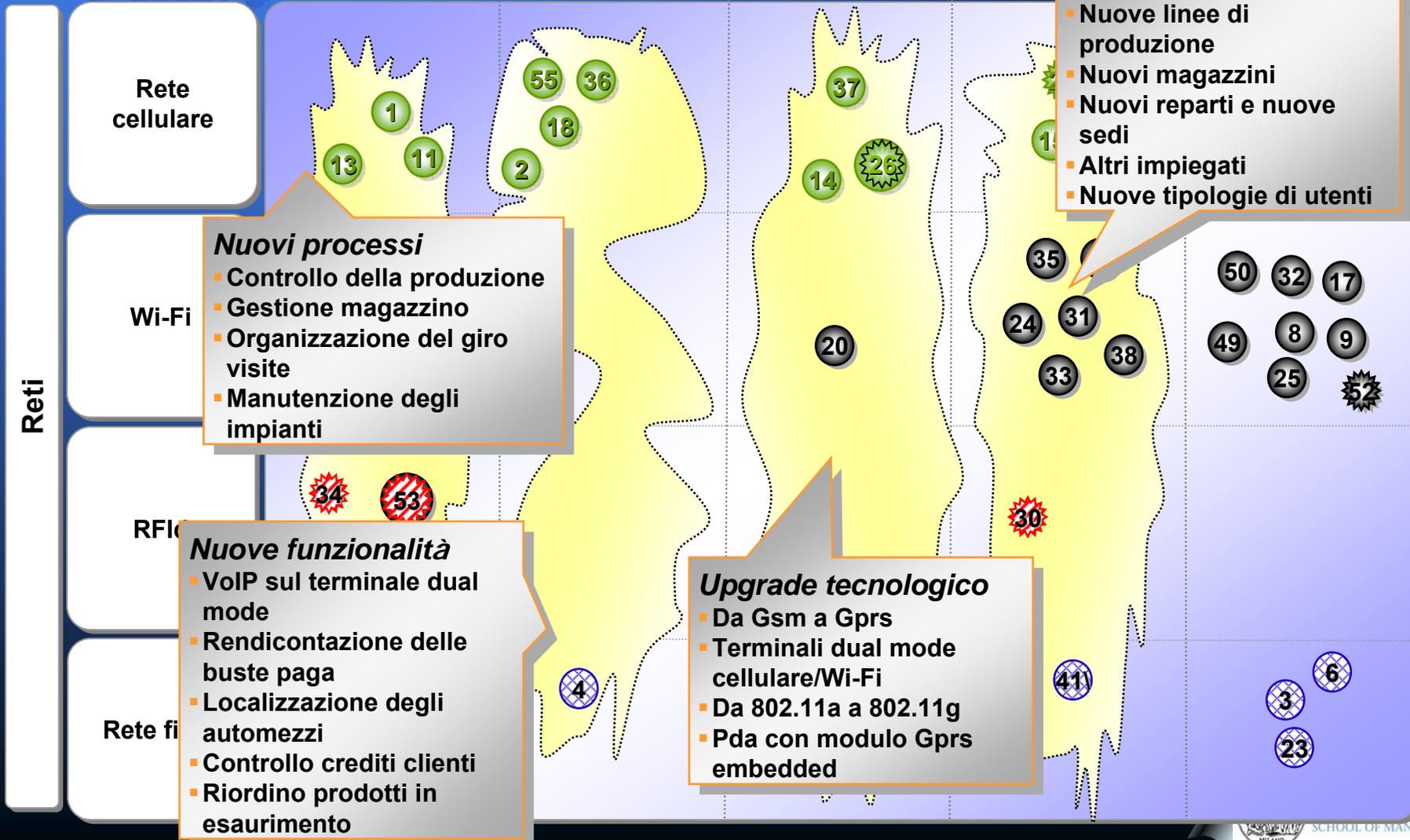
# .... molte le estensioni ipotizzate

-  Rete cellulare
-  Wi-Fi
-  RFId
-  Rete fissa

-  B2e/B2c
-  M2m

## Estensioni

	Nuovi processi	Nuove funzionalità	Upgrade tecnologico	Nuovi utenti	Non previste
--	----------------	--------------------	---------------------	--------------	--------------



# Osservatorio Mobile Business

ASSINFORM 



*Il processo di adozione  
(e non adozione)*

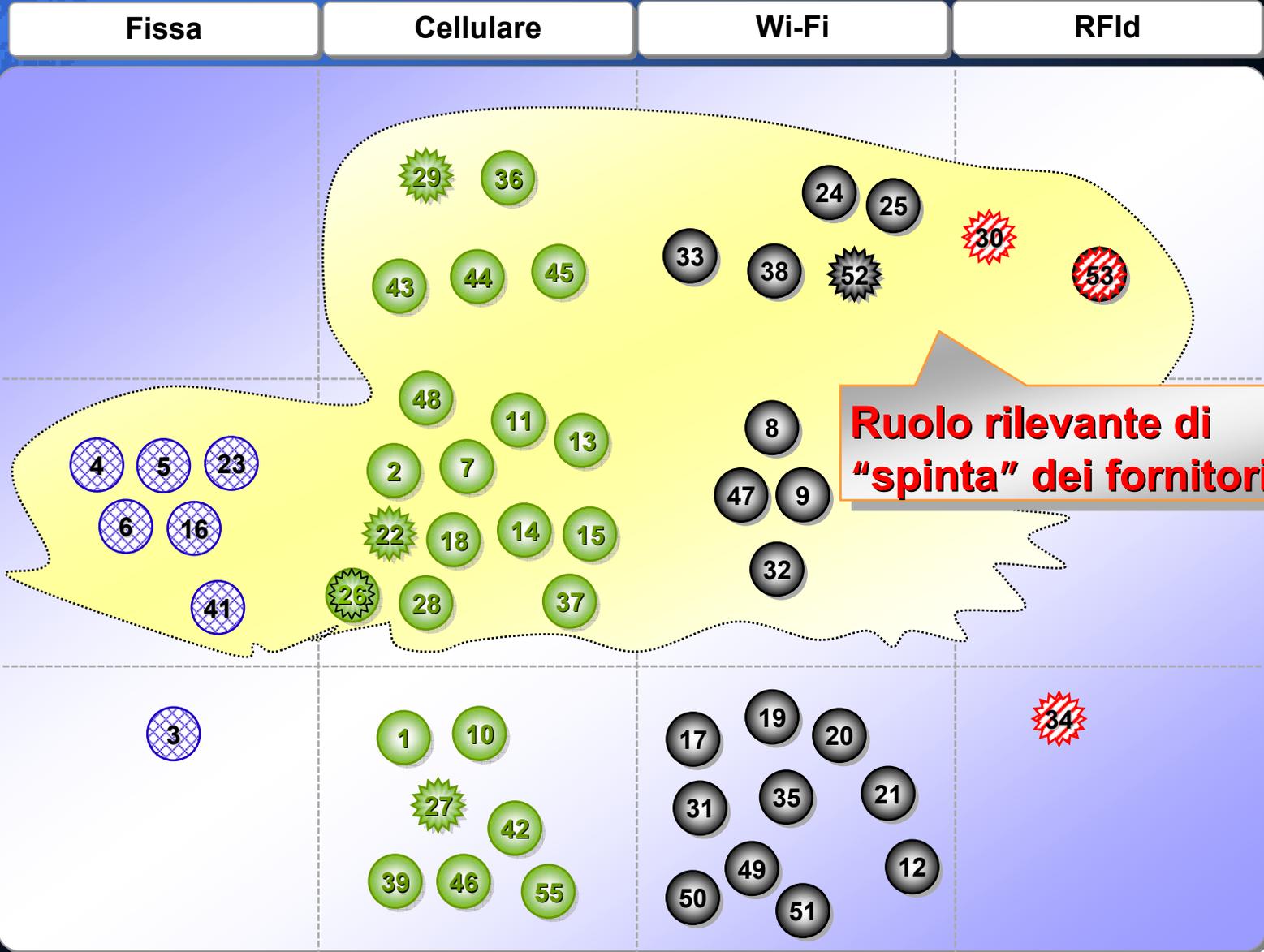
[www.osservatori.net](http://www.osservatori.net)

Milano, 17 Marzo 2005

# I trigger del processo: il ruolo dei fornitori

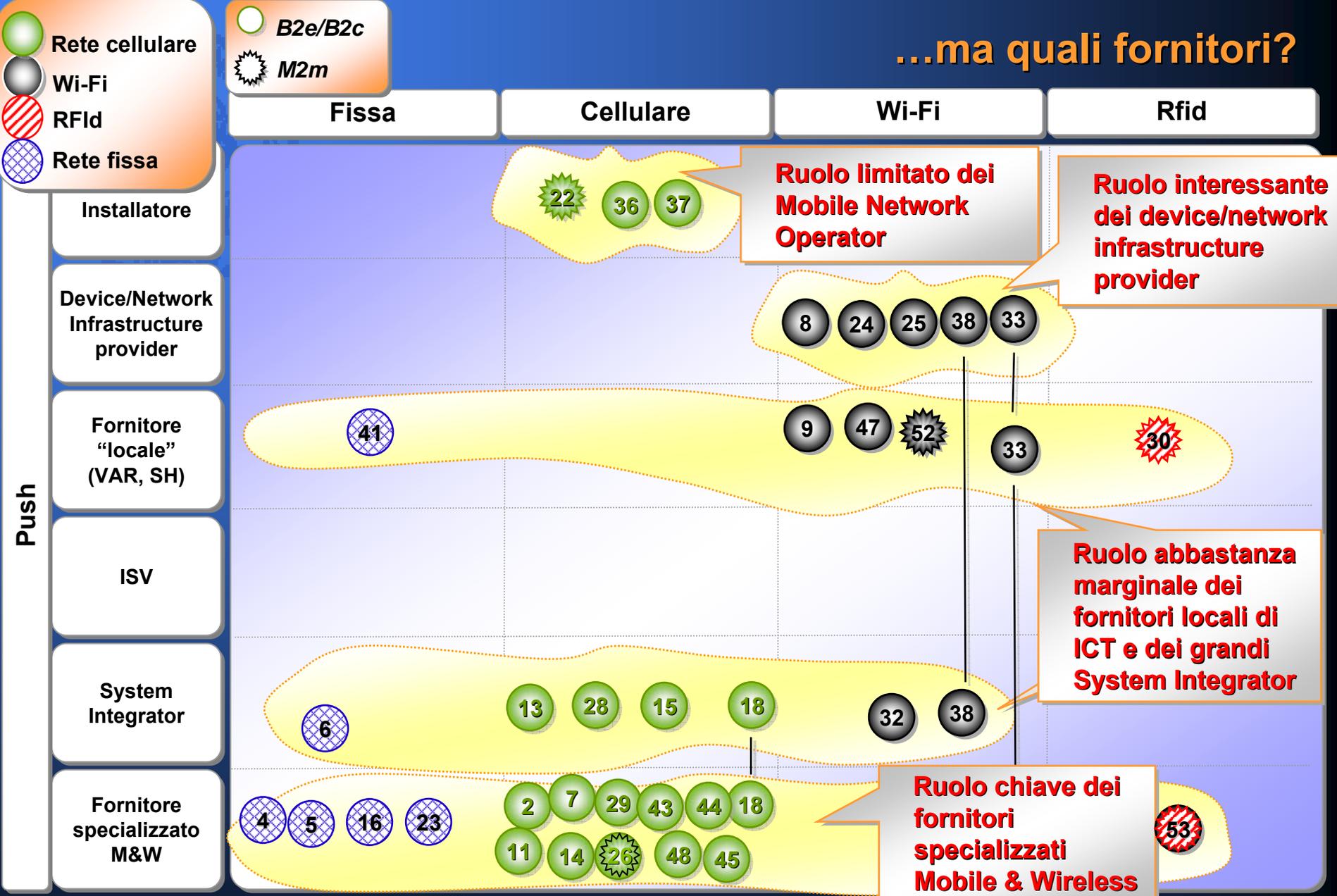
-  Rete cellulare
-  Wi-Fi
-  RFId
-  Rete fissa

-  B2e/B2c
-  M2m



**Ruolo rilevante di "spinta" dei fornitori**

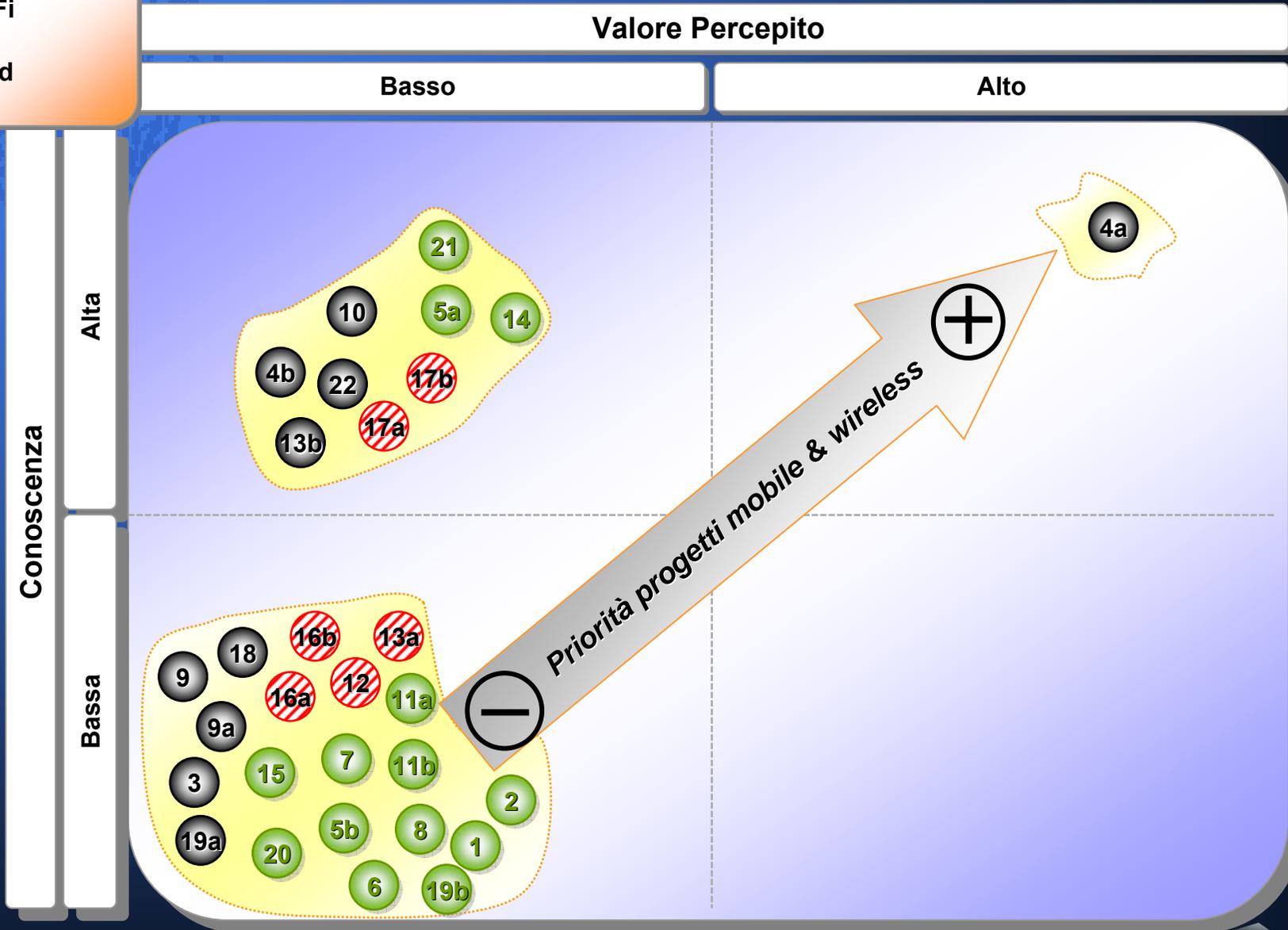
# ...ma quali fornitori?



**E' mancato un "ecosistema" complessivo di offerta efficace e coordinato**

...e sul fronte end user?

-  Rete cellulare
-  Wi-Fi
-  Rfid



...necessità di trasferire conoscenza “corretta”,  
“approfondita” e “pragmatica”

# Osservatorio Mobile Business

ASSINFORM 



*Uno sguardo al futuro*

[www.osservatori.net](http://www.osservatori.net)

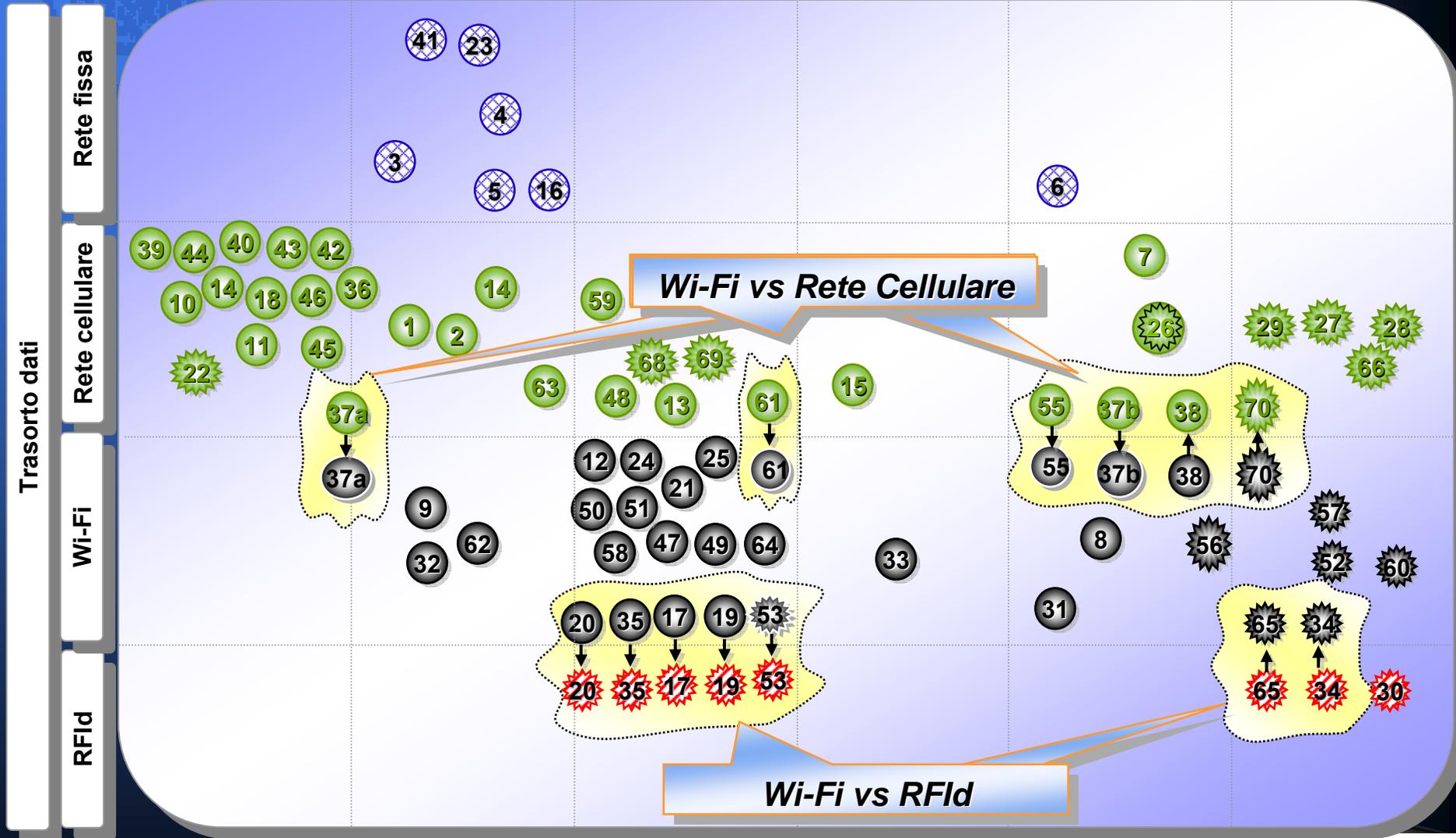
Milano, 17 Marzo 2005

# Quali interconnessioni tra i diversi "mondi" M&W?

-  Rete
-  Wi-Fi
-  RFId
-  Rete fissa

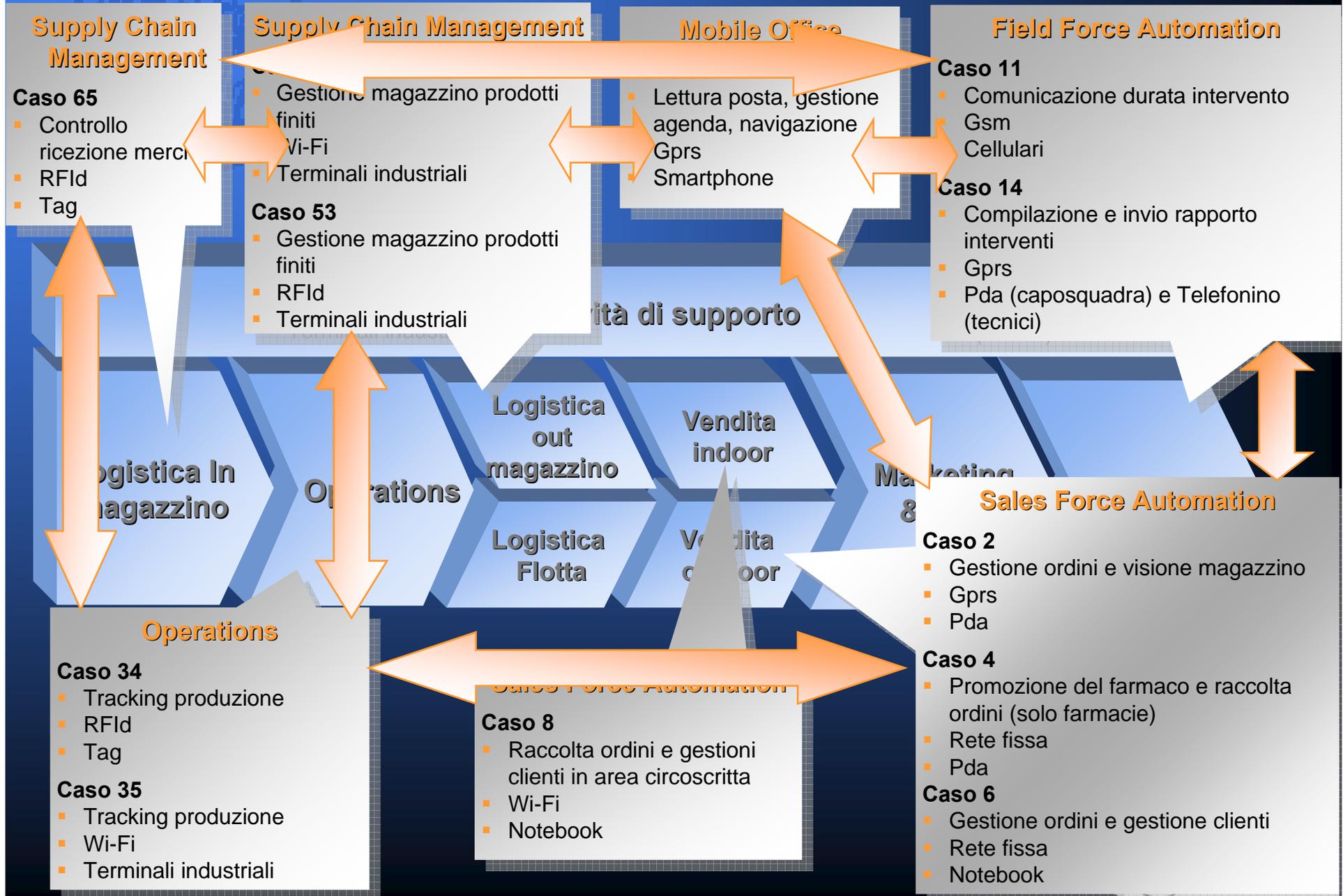
-  B2e/B2c
-  M2
- m*

Terminali					
Telefonino	Pda	Terminali industriali	Tablet Pc	Notebook	Box / Transponder



...limitata "integrazione" tra le reti

# .... ridotta correlazione fra le applicazioni



## ....e ridotta correlazione fra le applicazioni

### Supply Chain Management

#### Caso 65

- Controllo ricezione merci
- Rfid
- Tag

### Supply Chain Management

- Gestione magazzino prodotti finiti
- Wi-Fi

### Mobile Office

- Lettura posta, gestione agenda, navigazione
- Gprs

### Field Force Automation

#### Caso 11

- Comunicazione durata intervento
- Gsm
- Cellulari

Occorre un **approccio sistemico** capace di:

- Identificare tutti i possibili ambiti applicativi
- Comprendere le relazioni fra le tecnologie
- Comprendere l'impatto complessivo sull'intera Catena del Valore
- Impostare un coerente piano complessivo di revisione dei processi e dei sistemi

Logistica  
magazzino

Oper

#### Caso 34

- Tracking produzione
- Rfid
- Tag

#### Caso 35

- Tracking produzione
- Wi-Fi
- Terminali industriali

### Sales Force Automation

#### Caso 8

- Raccolta ordini e gestioni clienti in area circoscritta
- Wi-Fi
- Notebook

- Promozione del farmaco e raccolta ordini (solo farmacie)
- Rete fissa
- Pda

#### Caso 6

- Gestione ordini e gestione clienti
- Rete fissa
- Notebook

Automation

visione magazzino

# Osservatorio Mobile Business

ASSINFORM 



Mobile Business:  
un'opportunità per un sistema di imprese  
in profonda trasformazione

*Come creare valore in Italia con le tecnologie Mobile & Wireless:  
Cellulare, Wi-Fi, RFID*

 acer  
Empowering People

 DS  
GROUP

 FUJITSU COMPUTERS  
SIEMENS

 hp  
invent

 NORTEL

 ORACLE

 QUALCOMM

 Ubiquity  
ubiquitous computing

[www.osservatori.net](http://www.osservatori.net)

Milano, 17 Marzo 2005

**ASSINFORM** 



# **Primo Osservatorio sul Mobile Business**

*Assinform-School of Management Politecnico di Milano*

***Federico Barilli**  
Direttore Assinform  
Milano, 17 marzo 2005*

# Le aziende sottoscrittrici

**acer**  
Empowering People

**DS**  
GROUP

**FUJITSU** COMPUTERS  
**SIEMENS**

**hp**®  
i n v e n t

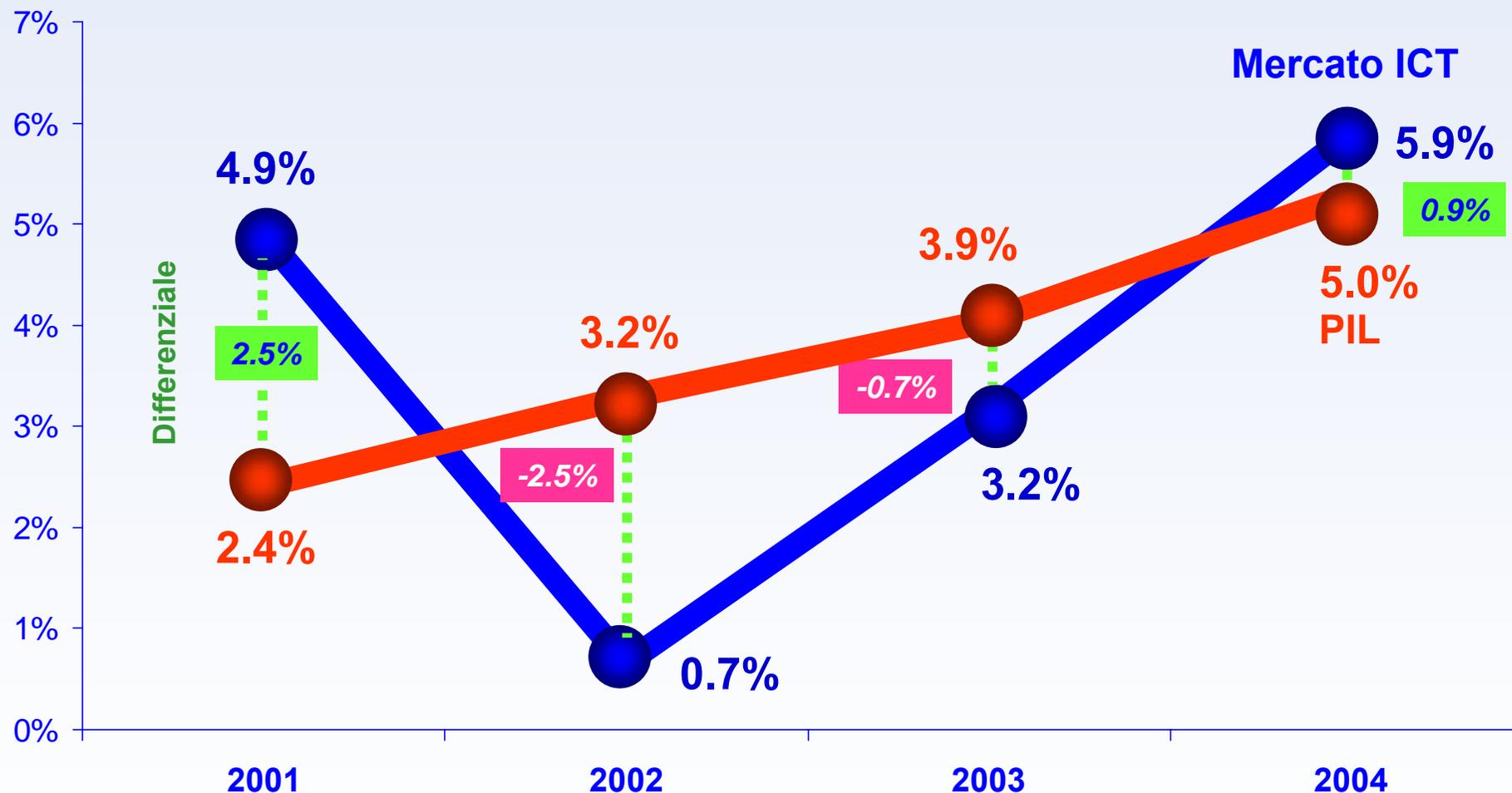
**NORTEL**

**ORACLE**®

**QUALCOMM**®

**Ubiquity**  
ubiquitous computing

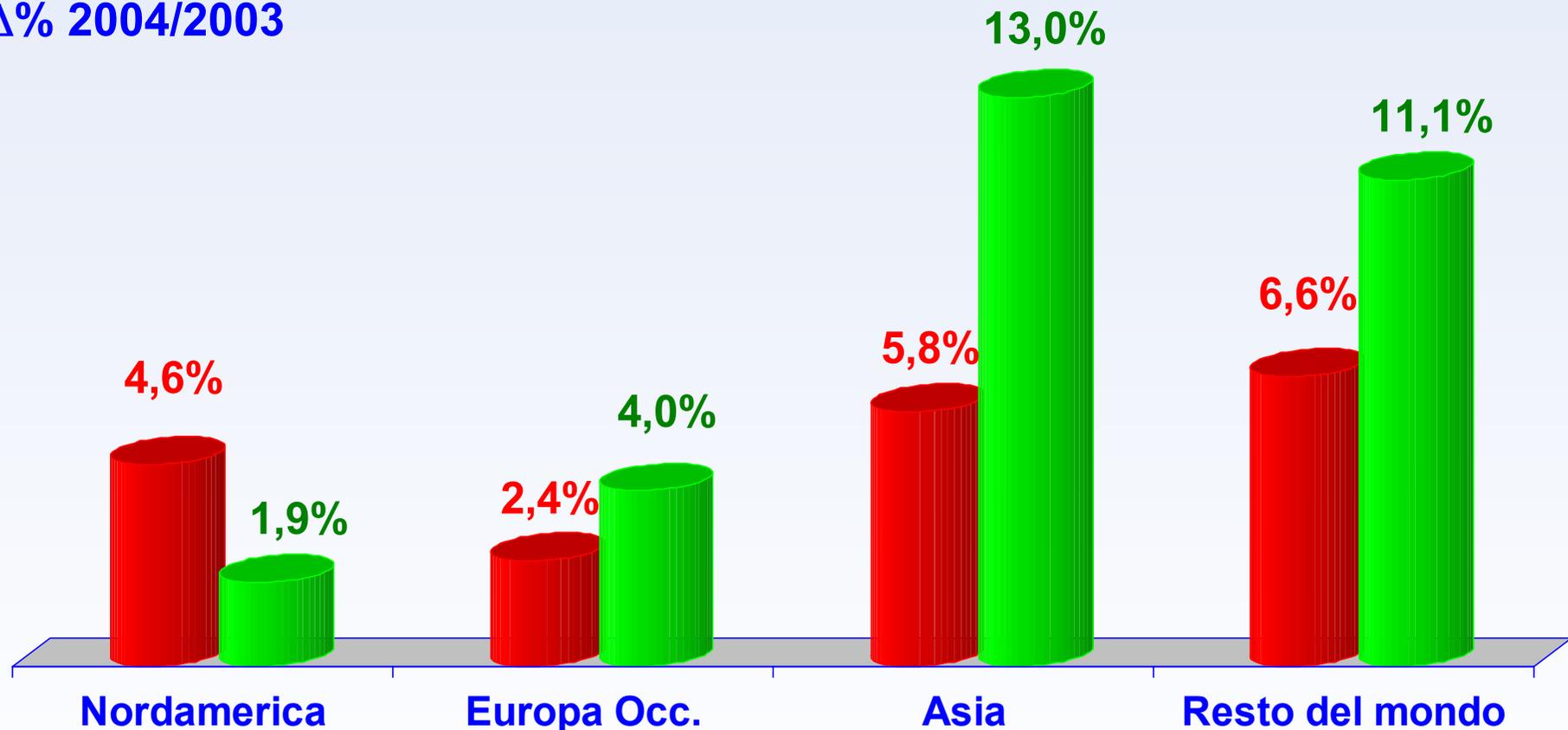
# Mercato mondiale dell'ICT (2001-2004)



Fonte: Assinform / Netconsulting

# Andamento del mercato IT e TLC nelle principali aree mondiali

Δ% 2004/2003

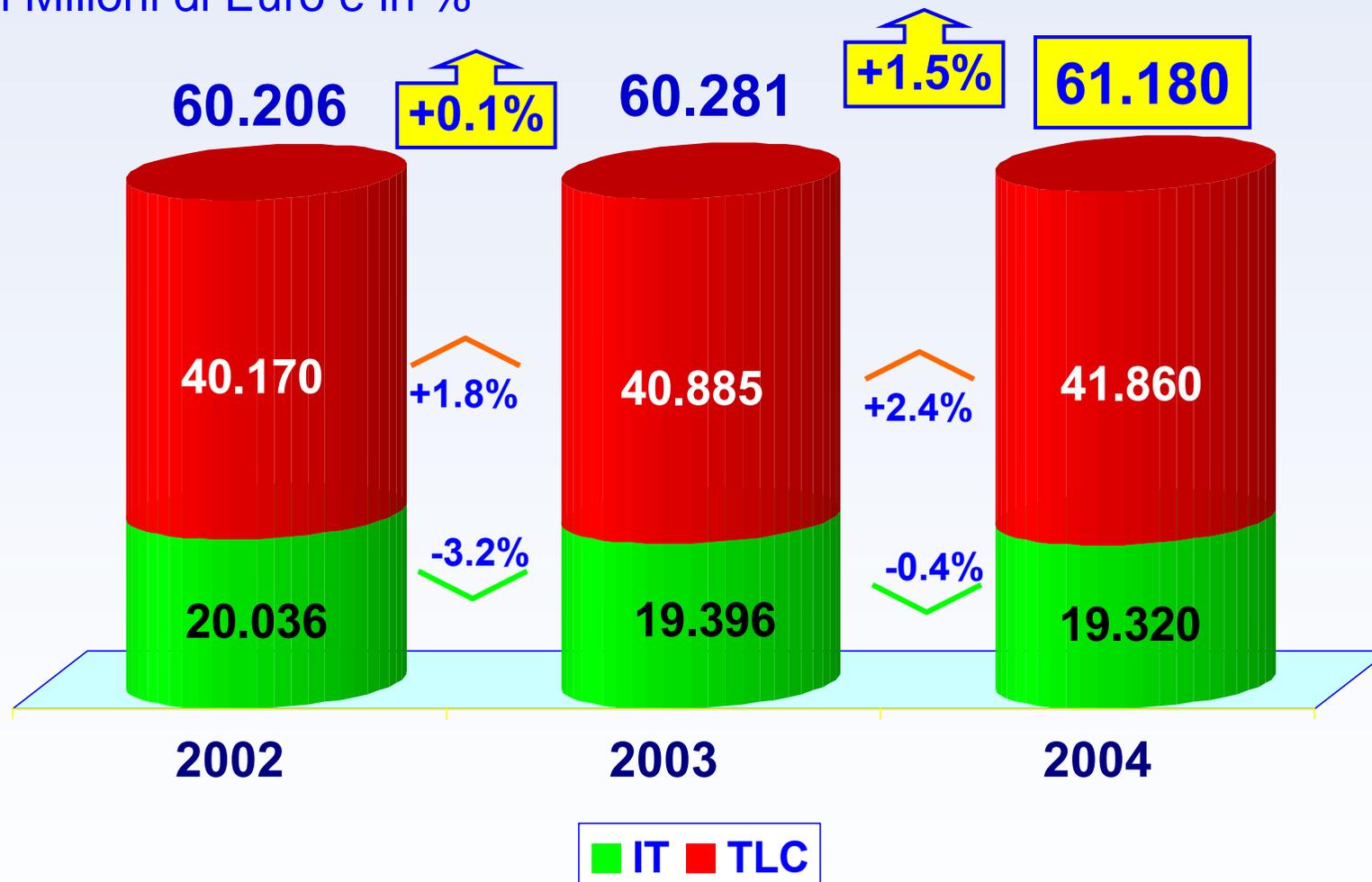


Fonte: Assinform / NetConsulting

■ IT ■ TLC

# Il mercato italiano dell'ICT (2002-2004)

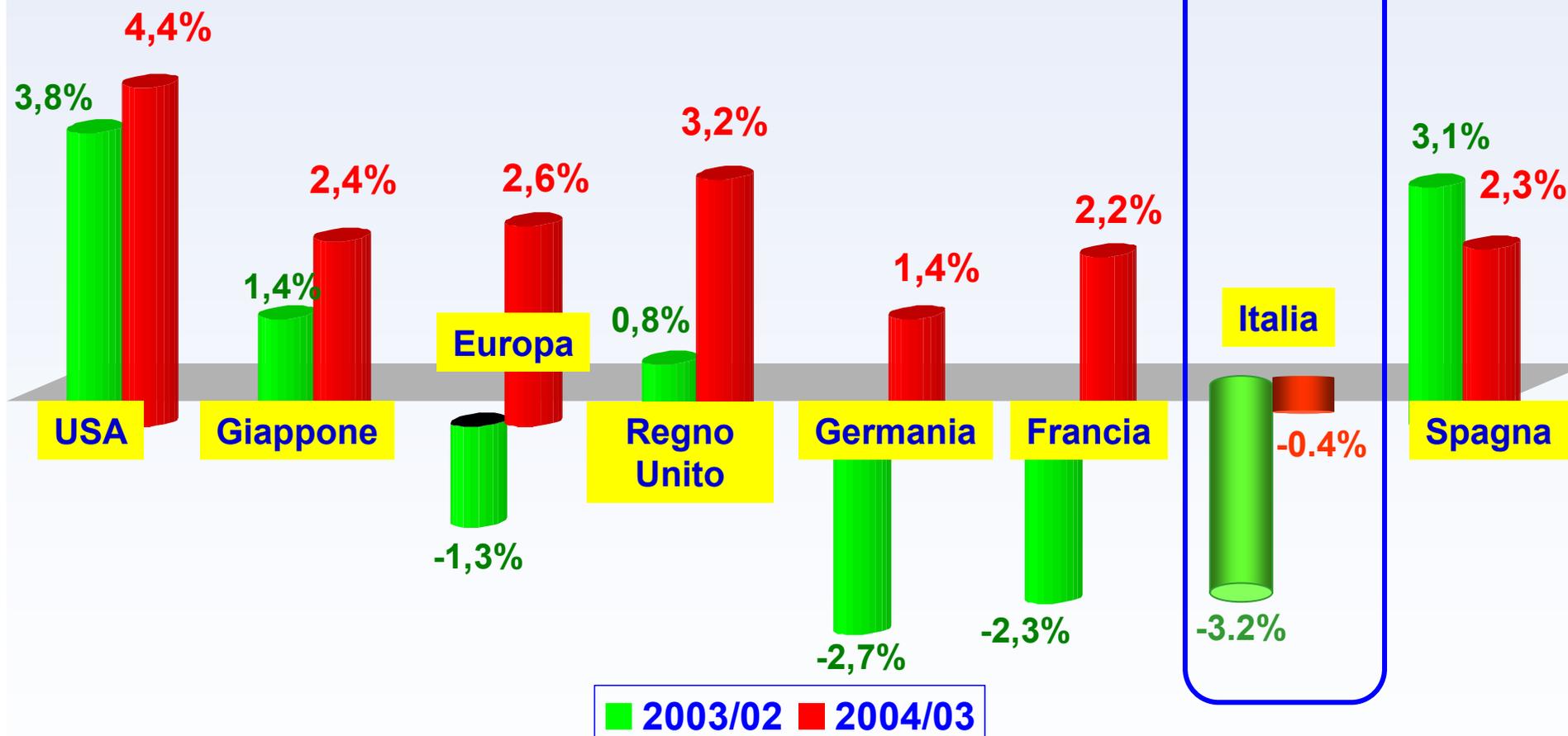
Valori in Milioni di Euro e in %



Fonte: Assinform / NetConsulting

# Il mercato dell'IT nei principali Paesi (2003-2004)

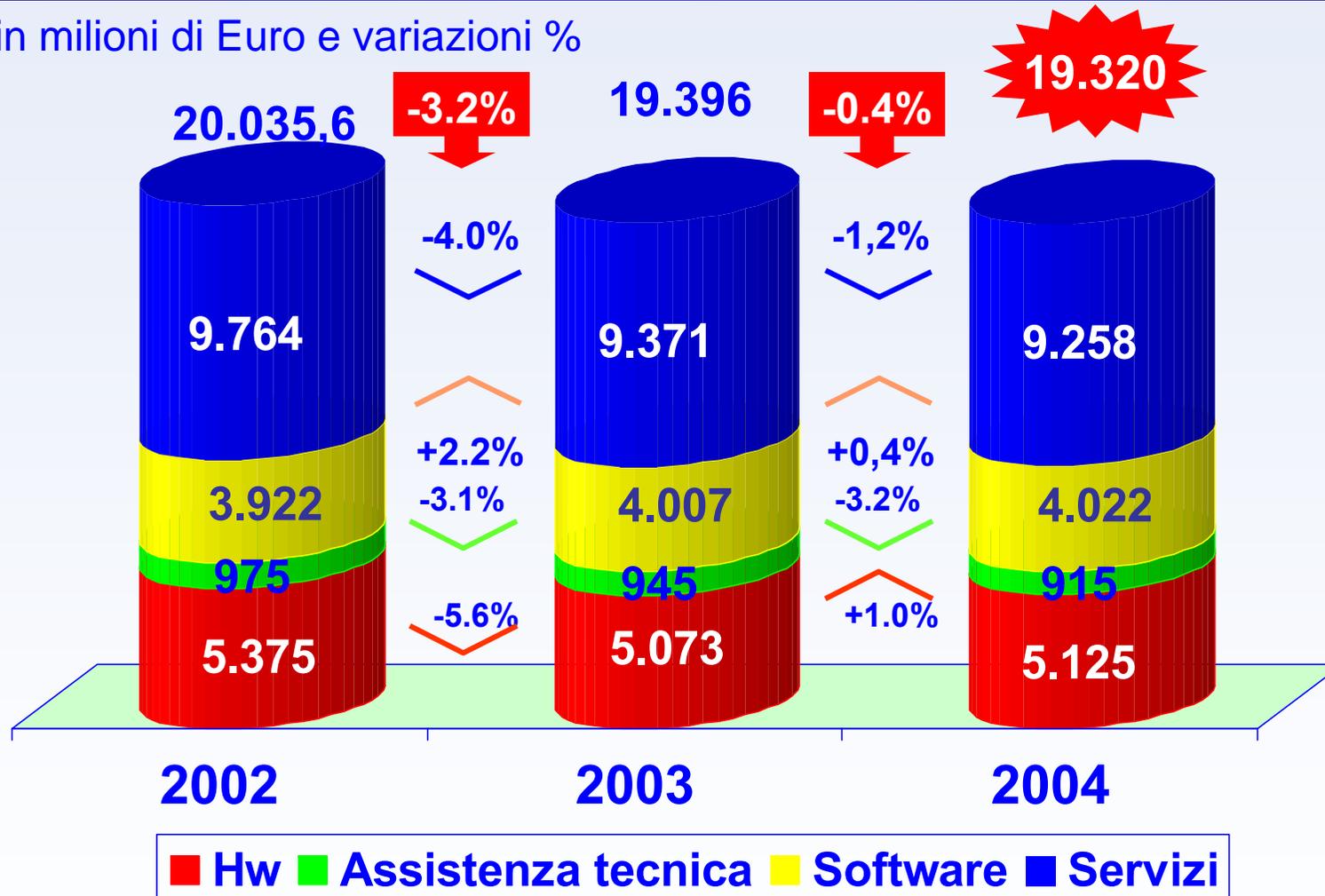
Variazioni % su anno precedente



Fonte: Assinform / NetConsulting

# Mercato italiano dell'informatica (2002-2004)

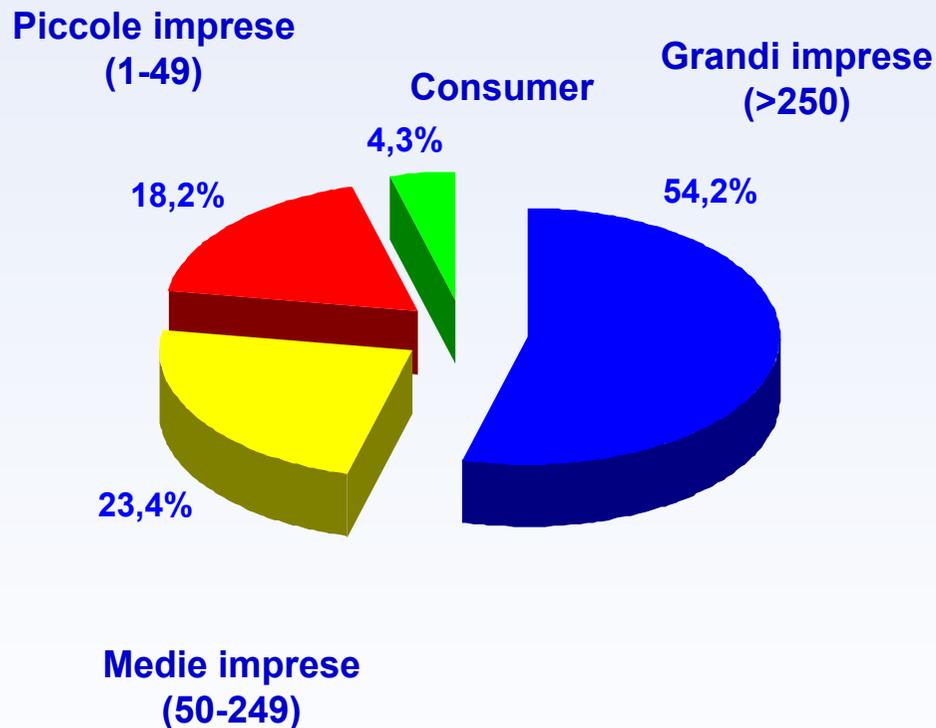
Valori in milioni di Euro e variazioni %



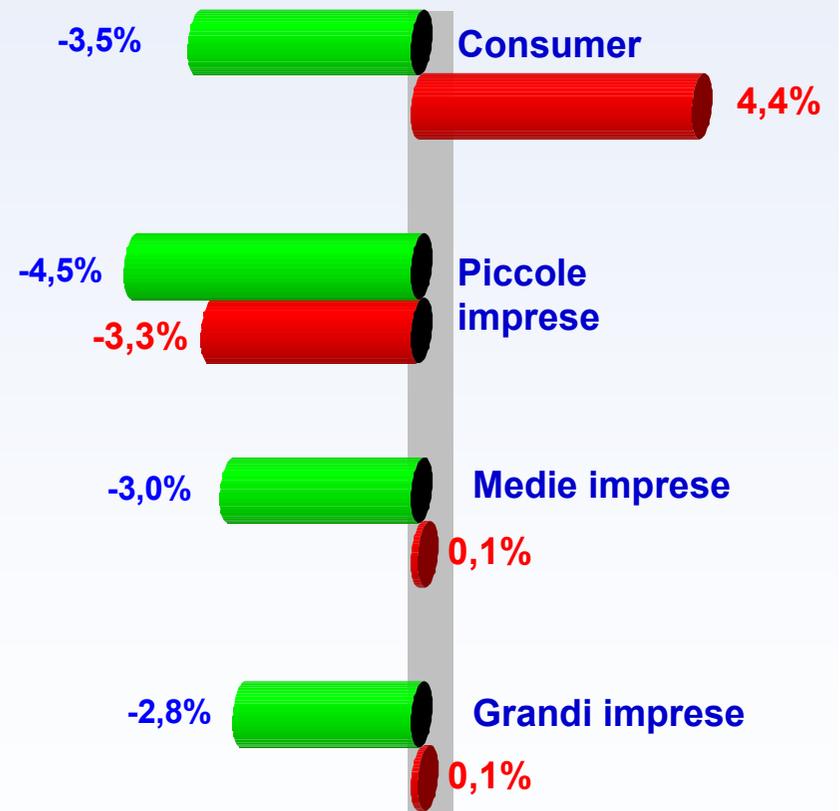
Fonte: Assinform / NetConsulting

# La dinamica del mercato IT in Italia per classe dimensionale (2002-2004)

Quote (2004)



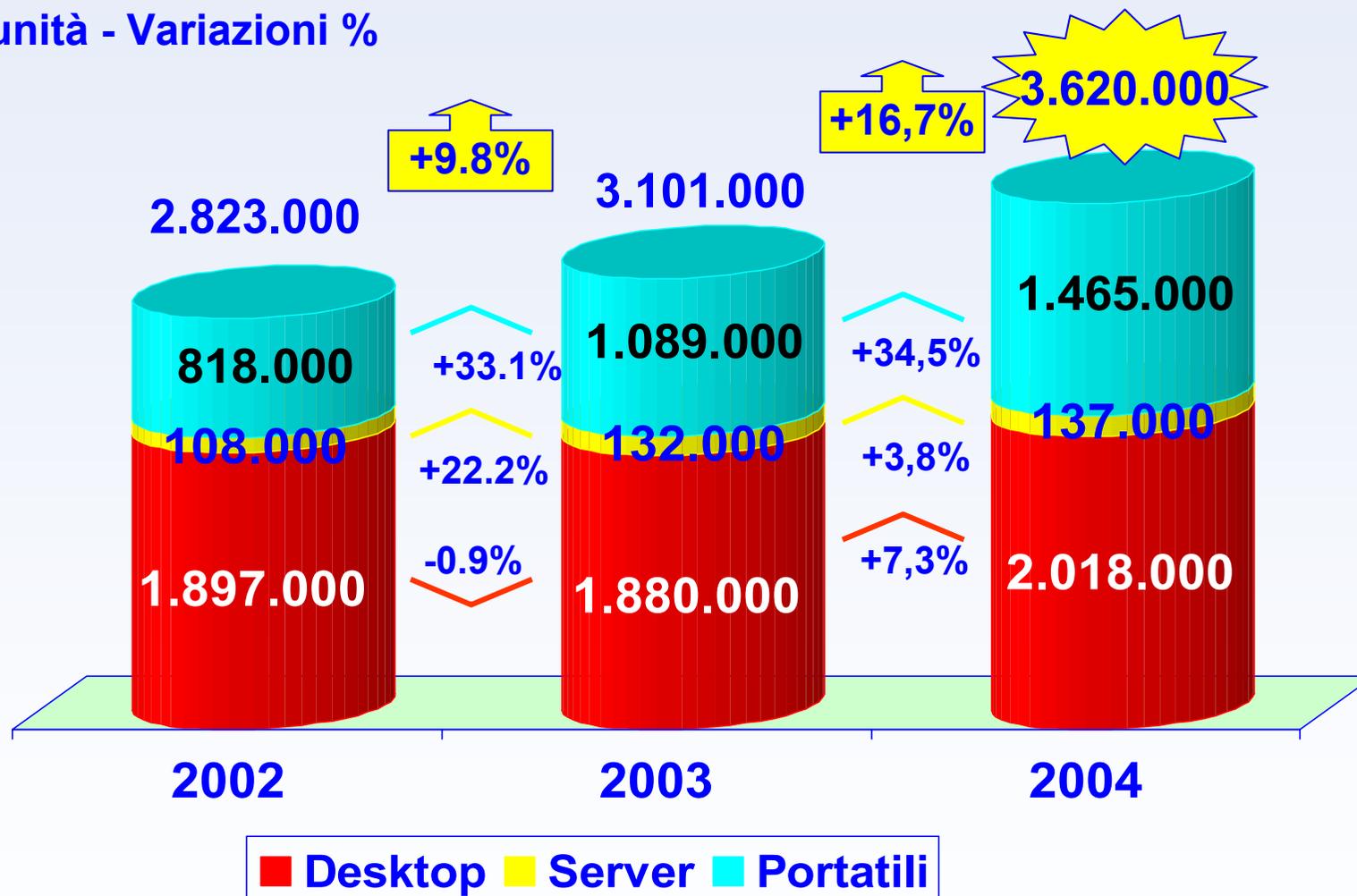
Variazioni % su anno precedente (2002-2004)



Fonte: Assinform / NetConsulting

# Il mercato dei personal computer in Italia (2002-2004)

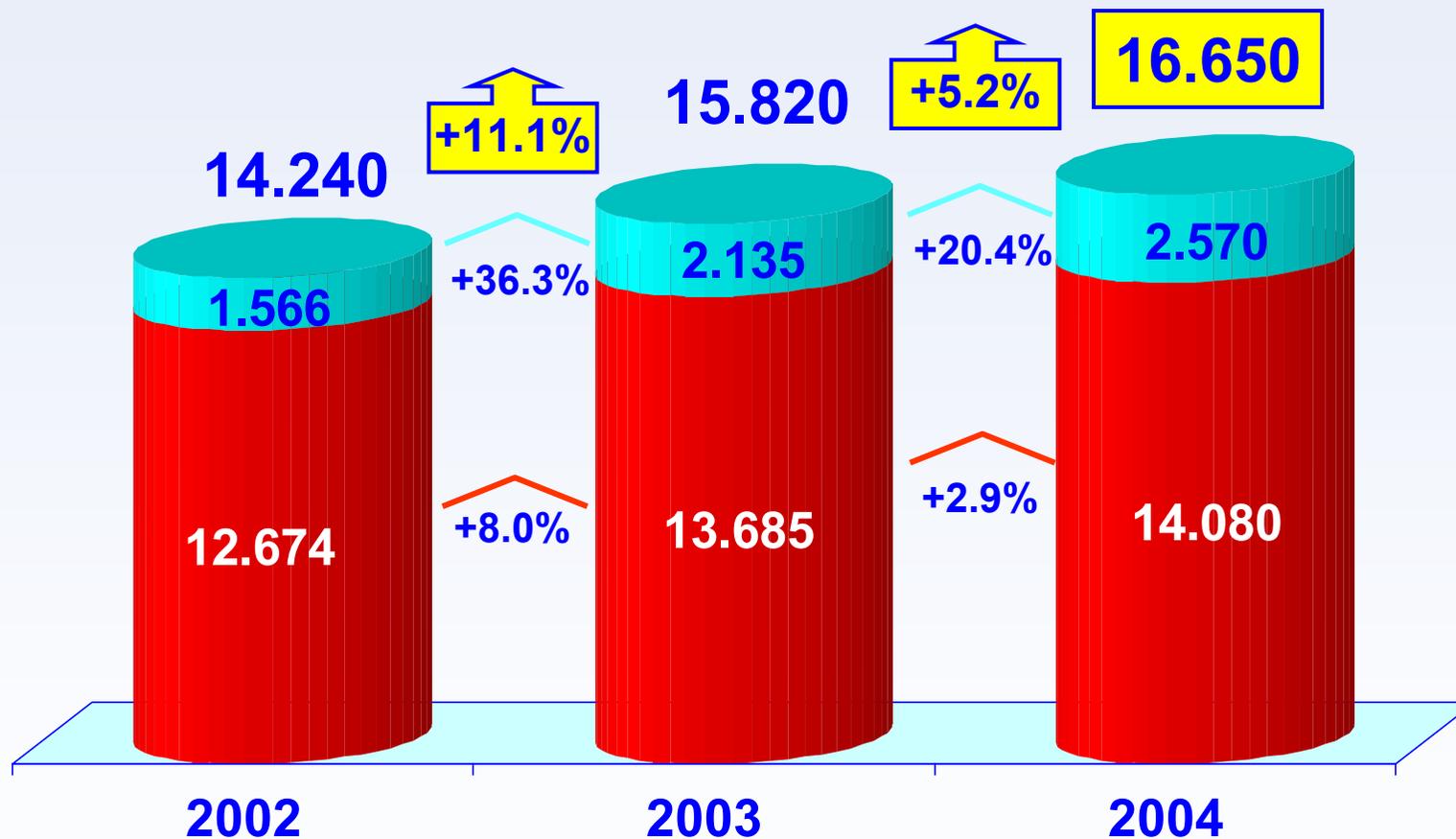
Dati in unità - Variazioni %



Fonte: Assinform / NetConsulting

# Il mercato italiano dei Servizi Mobili (2002-2004)

Valori in Milioni di Euro - Variazioni %

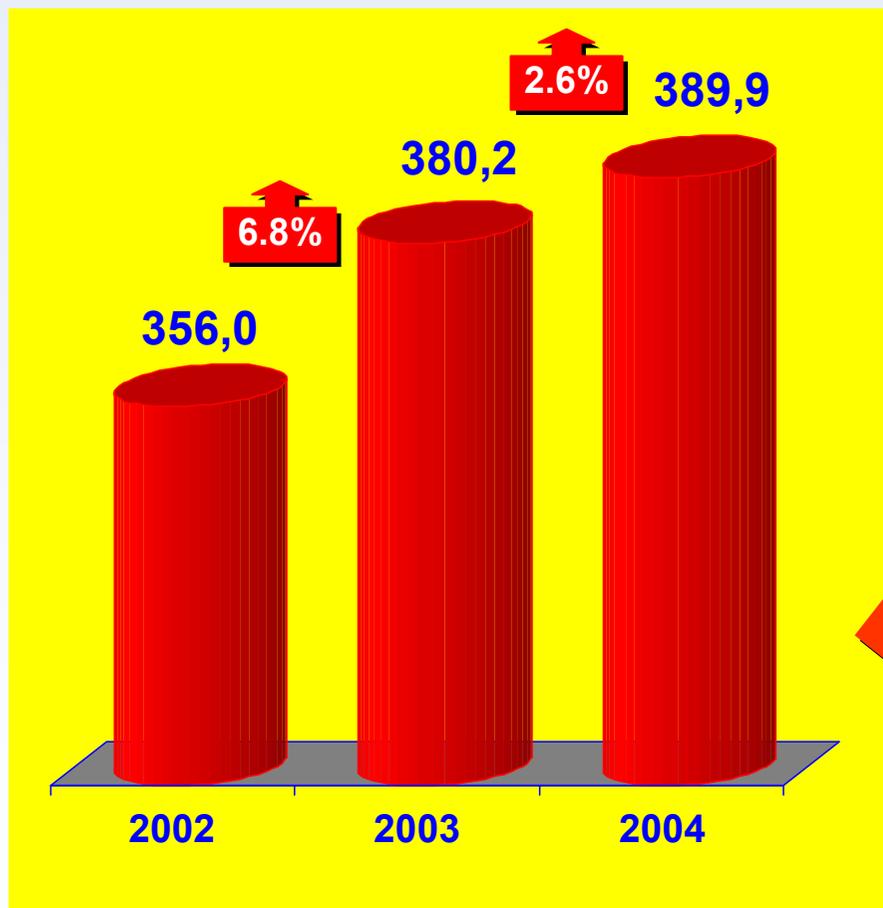


Fonte: Assinform / NetConsulting

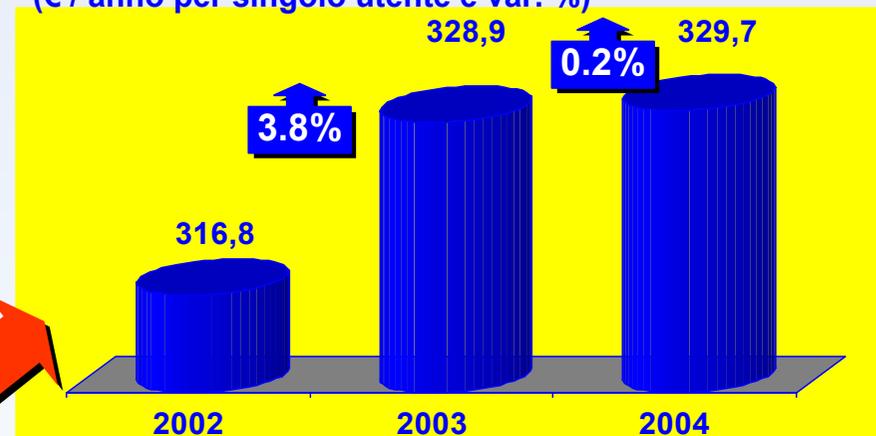
■ Fonia Mobile ■ VAS Mobili

# L'ARPU dei servizi mobili in Italia (2002 – 2004)

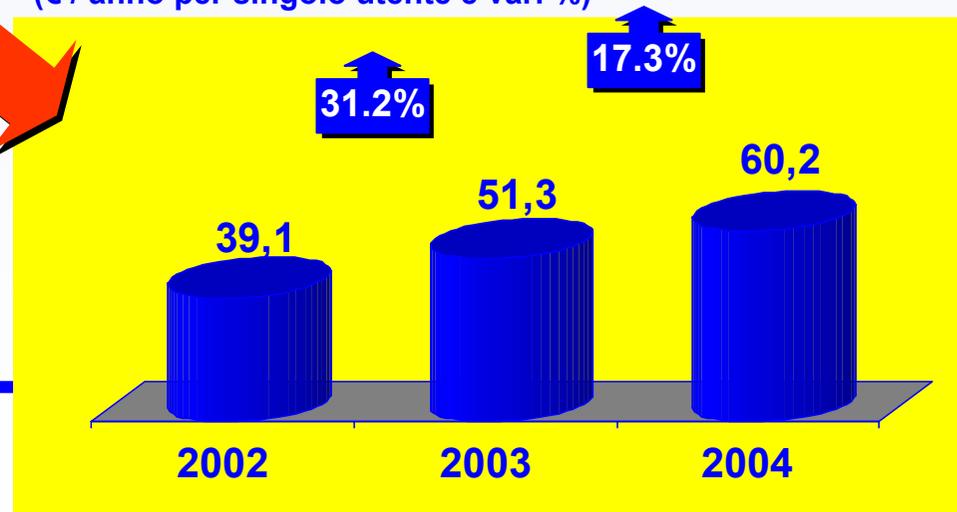
**ARPU Servizi mobili**  
(€ / anno per singolo utente e var. %)



**ARPU Servizi voce**  
(€ / anno per singolo utente e var. %)



**ARPU Servizi non voce**  
(€ / anno per singolo utente e var. %)

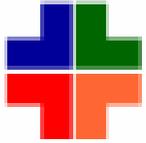


Fonte: NetConsulting

# L'Osservatorio sul mobile business

- E' la prima volta che Assinform e Politecnico di Milano operano congiuntamente per un'indagine sul campo
- Il mercato ICT italiano soffre, ma certamente in ambito di tecnologie della mobilità ci sono opportunità molto interessanti
  - ✓ sia lato offerta (imprese italiane all'avanguardia, soluzioni innovative da parte di molti vendor internazionali)
  - ✓ sia lato domanda (opportunità di efficienza, di risparmio sui costi, di miglioramento del business, in una parola: di competitività)
- Entrambi gli enti vogliono proseguire l'indagine, focalizzandola anche sui settori della domanda, con l'obiettivo di diffondere le *best practices* e di far crescere questo mercato nel nostro Paese

VILLA  
SERENA



CASA DI CURA  
PRIVATA

# Progetto di informatizzazione della Cartella Clinica su Tablet PC

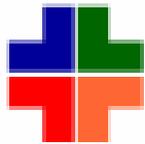
---

**Diminuire gli errori clinici, ridurre l'uso  
dei farmaci, risparmio di tempo e carta**

Dott. Luca Balducci

*Direttore Generale*

VILLA  
SERENA



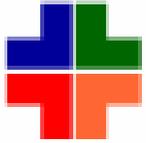
CASA DI CURA  
PRIVATA



## Ospedale Privato Villa Serena di Forlì

- Ospedale privato convenzionato con l'SSN polispecialistico
- Costituito nel 1950, 147 posti letto, 3 sale operatorie
- Esperienza consolidata in ortopedia e riabilitazione
- Campioni sportivi come Alex Zanardi e Marco Melandri si curano presso questa struttura
- Equipe della Clinica Mobile del Dott. Costa, per i campionati mondiali di motociclismo

VILLA  
SERENA



CASA DI CURA  
PRIVATA



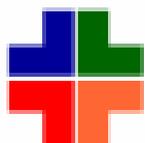
## Esigenze di Villa Serena

- **Strumento informatico per il reperimento di informazioni al letto del paziente**
- **Consultabilità in tempo reale**
- **Tecnologia wireless nella trasmissione dei dati**
- **Codici personali di identificazione**
- **Rintracciabilità dei provvedimenti, prescrizioni e somministrazioni**



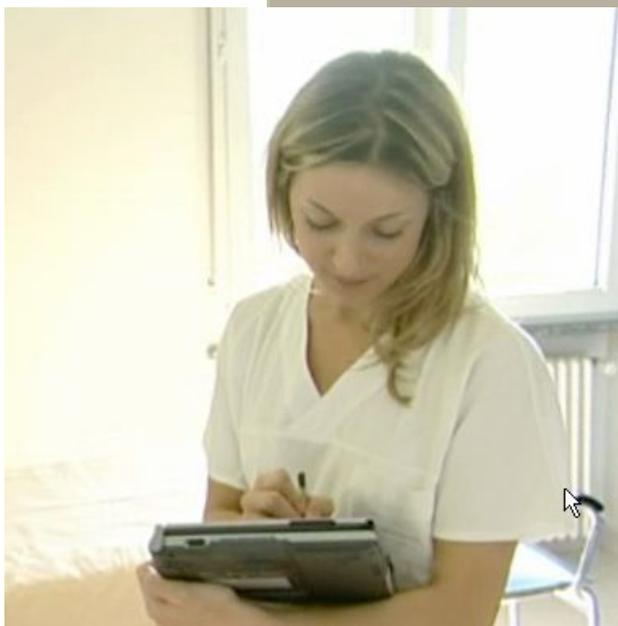
- **Soluzione Tabula Clinica di DS Group fruito con dispositivi Tablet PC collegati in WiFi**

VILLA  
SERENA



CASA DI CURA  
PRIVATA

## I vantaggi nell'adozione della soluzione 1/2



- **Operazioni manuali eliminate**

- Trascrizione terapia
- Consultazione della scheda infermieristica per la predisposizione del piano terapia
- Somministrazione della terapia all'orario prefissato
- Compilazione e consegna agli altri reparti/servizi della struttura delle richieste di consulenze specialistiche e/o accertamenti
- Ritiro dei referti e archiviazione in cartella

- **Tempo risparmiato**

- **20% del tempo in meno** nelle attività di cui sopra, rilevato fino alla fase di sperimentazione nel reparto di medicina

VILLA  
SERENA



## I vantaggi nell'adozione della soluzione 2/2



- **Risparmio sui costi**
- **Costo del personale**
  - Risparmio annuo di € 70.000
- **Gestione dei farmaci**
  - Rilevato una diminuzione del 5% del consumo di farmaci.
  - Risparmio annuale previsto di € 18.000 per consumo dei farmaci
- **Costi di Cancelleria**
- **Cause e contenziosi**
- **Altri elementi positivi**
- **Migliore Qualità del lavoro del personale sanitario**
- **Ritorno marketing inaspettato**



# Mobile Business

GianLuca Giovannetti

Direttore Sistemi  
Informativi e Organizzazione

~~[gianluca.giovannetti@amadori.it](mailto:gianluca.giovannetti@amadori.it)~~

Reservato AMADORI



## Il Gruppo Amadori oggi

- Fatturato ca. 650.000.000
- Stabilimenti industriali:
  - Incubatoi n. 7
  - Mangimifici n. 5
  - Macelli n. 6
  - St. Innovat. n. 3
- Allevamenti (Ingr. + allevam. + est. + soci) n. 607
- Centri di distribuzione (sedi e periferie) n. 40
- Collaboratori n. 5.600
- Referenze gestite n. 3.200
- PdV al Dettaglio n. 19.500
- PdV Grande Distribuzione n. 2.500



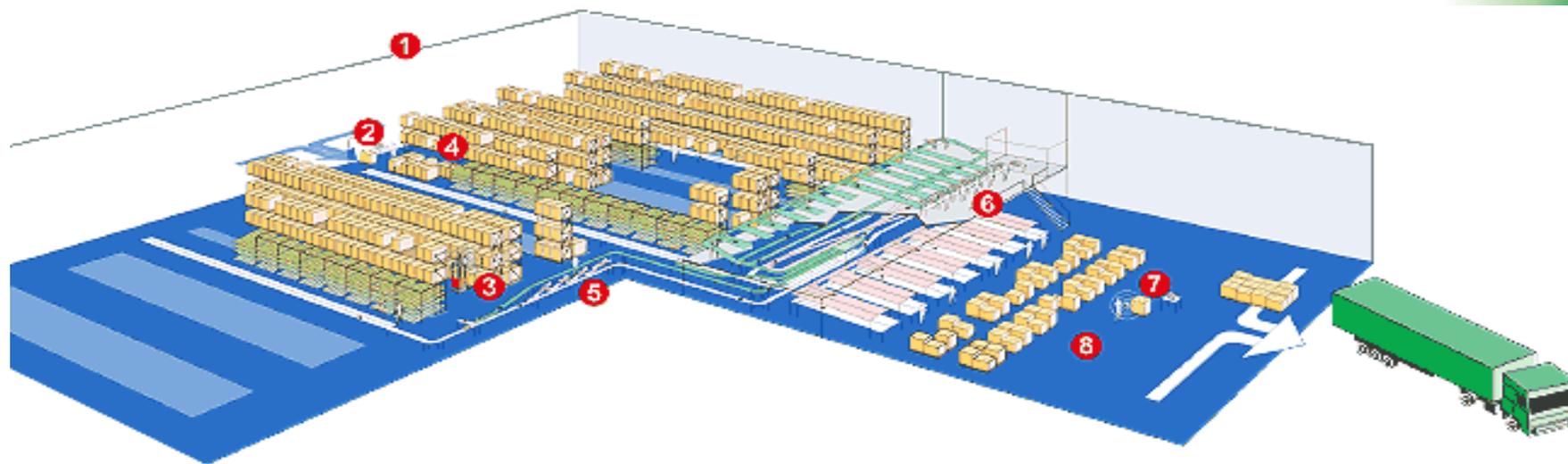
## INIZIATIVE MOBILE

- **Magazzini e logistica distributiva**
  
- **Forza Vendita**



# Magazzini e logistica distributiva

...per ottimizzare le fasi di creazione/gestione viaggi, peso prezzatura, carico, rintracciabilità lotti



-Fasi implementative:

-Fase 0 (giugno 2002): gestione informatica dello stock di magazzino, ottimizzazione dei viaggi, rintracciabilità dei lotti

-Fase 1 (giugno 2003): riorganizzazione della gestione degli spazi di magazzino, potenziamento reparto peso-prezzatura per etichettatura prodotti neutri al momento della preparazione del carico



# Fase: Preparazione Ordini Clienti per le Spedizioni

## Gli strumenti operativi : Lista di Carico, Scanner, CasseProdotti



REED

LISTA DI CARICO

Pagina: 1 / 5  
Data: 19/06/2002 17:21

Viaggio: 004

VARESE

Spedito il: 17/06/2013

Camion: PMB060 Targa: BN111RW



20130617004

Conducente: AF.MIGANI BS087VB -349-3010016-

Ritorno il: 19/06/2002 00:00 N° di kMs: 130

N° Pal. consegnati: N° Consegne: 3

Pulizia Si: No: Temperatura camion: OK: Non OK: Firma:

No Ord Ges OD00376120130617

No Ord Sycom 5000144206

Ciente 543223 SALA ALFREDO

BRACCIANO

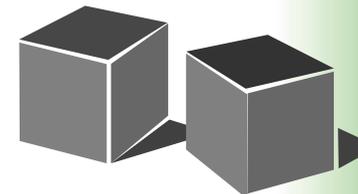
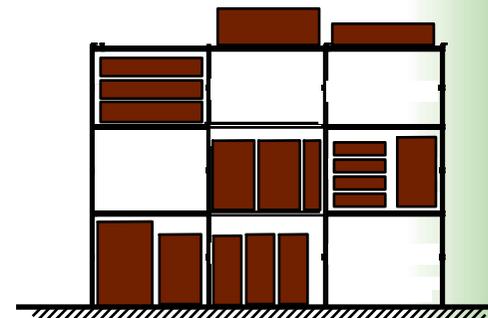
No Seq Ord: 80/ 08:00 N° Con: 2 Volume (ct std): 1.0

Ciente Griglia:



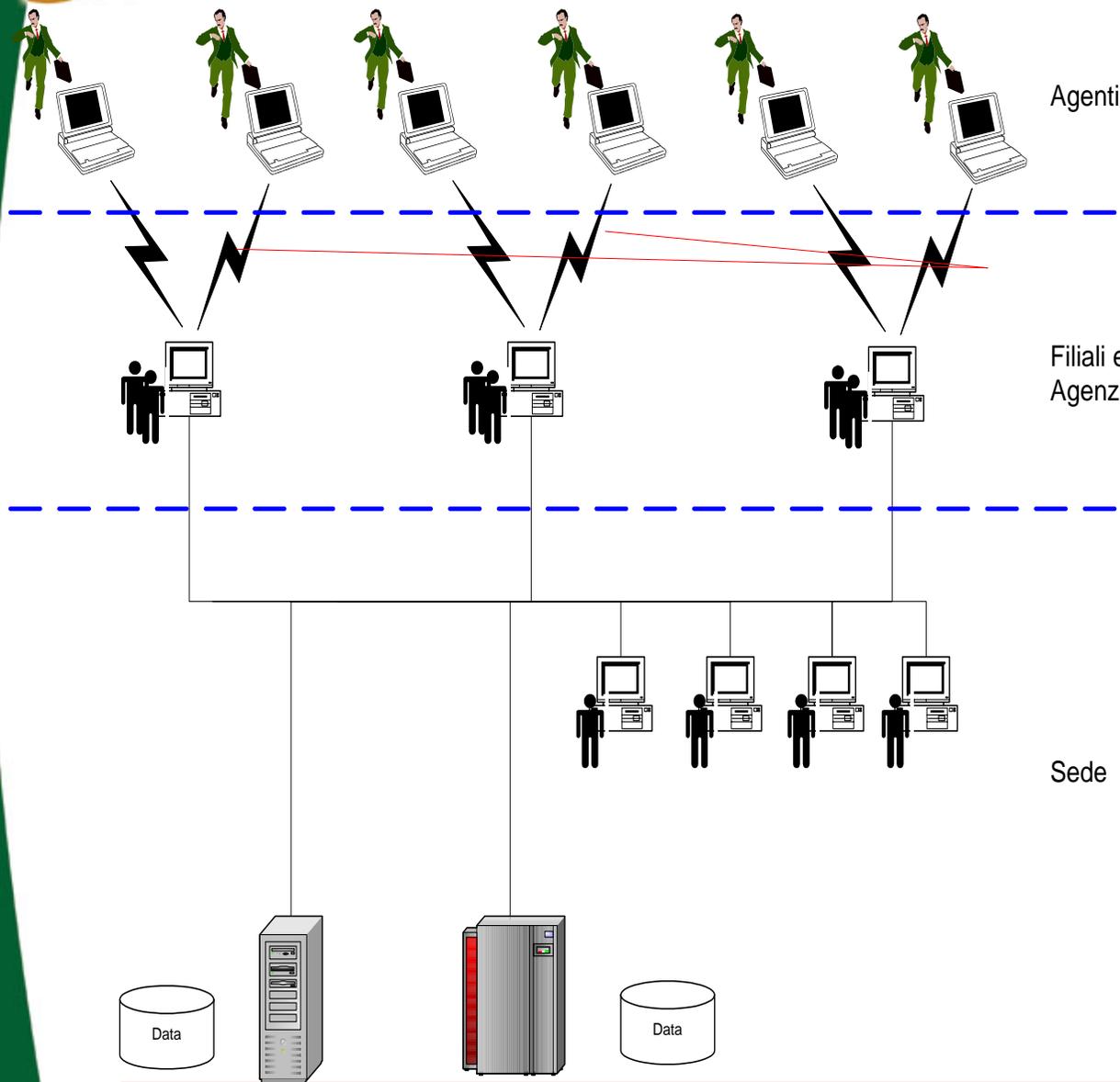
0040D2013061700376100

N° Riga	Prodotto	EAN13	Descrizione	Quantità	Unità	Peso Ord	Prezzo	Peso	Offerta Spec.
1	10106		POL RUSPANTE FR A	1	C	6.000			
2	14214		CONIGLIO EXTRA X 3 FR A	1	C	4.275			





# Forza Vendita



Agenti

**Risorse Coinvolte:**  
**Ca 300 Agenti di vendita**  
**Ca 80 risorse in filiale**

Filiali e  
Agenzie

**Agenti sul Territorio**  
**dotati di PC**  
**UltraPortatile.**  
**Connessione al sistema**  
**centrale tramite Schede**  
**PCMCA GPRS/UMTS**

Sede

**Ordini presi sul campo**  
**(agente non obbligato a**  
**rientrare in sede per il**  
**passaggio ordini)**

**Continuo collegamento**  
**fra personale sul**  
**territorio e strutture**  
**logistiche (gestione**  
**disponibilità, spinta**  
**prodotti, gestione**  
**situazioni critiche)**

Riservato AMADORI



Mobile Business :  
un'opportunità per un  
sistema di imprese in  
profonda trasformazione

Milano, 17 Marzo 2005



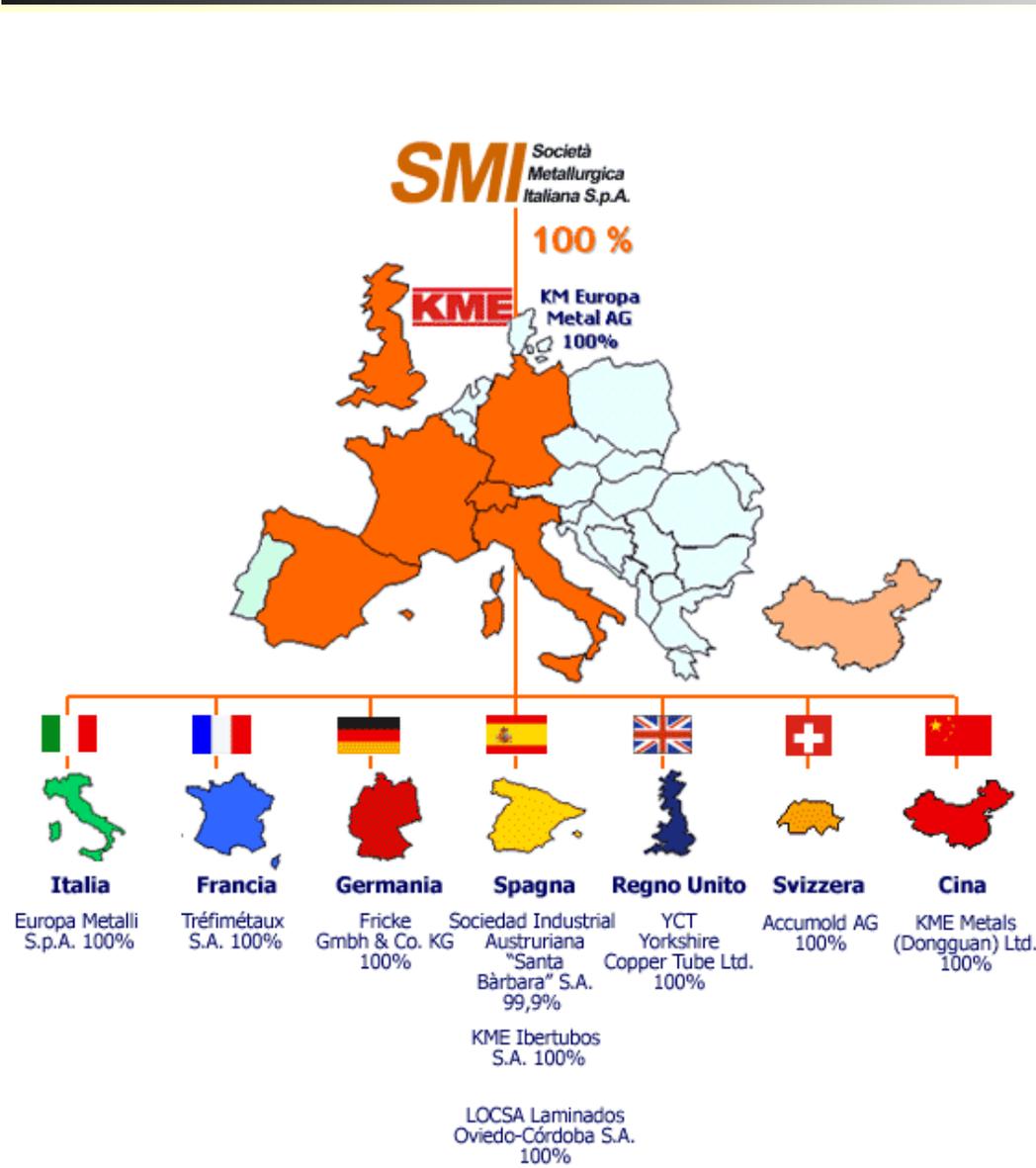
# Agenda

---

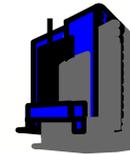
- Presentazione dell'azienda
- Le applicazioni Wi-Fi
- Risultati ottenuti



# Il Gruppo



18



3



7.500



1.900  
Mio €



653.000  
ton



# Stabilimento Serravalle Scrivia



Stabilimento di  
Serravalle Scrivia (AL)

member of 

**Superficie Totale (m<sup>2</sup>)**

310.000 - 110.000 coperti

**Dipendenti**

550

**Produzione (volumi 2004)**

- Barre di ottone (90.000 ton )
- Tubi di rame (34.800 ton cu)



# Prodotti

## Barre di ottone



- Rubinetteria dom./ Arredamento
- Rubinetteria e valvolame ind.
- Componentistica auto
- Minuteria/meccanica di precisione

## Tubi di Rame Sanitari



- Distribuzione acqua potabile
- Impianti di Riscaldamento

## Tubi di Rame Industriali



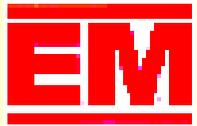
- Impianti ed app. refrigerazione
- Costruzione caldaie
- Impianti di condizionamento



# Le applicazioni Wi-Fi

---

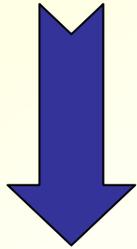
- **Gestione del Magazzino Prodotti Finiti**
- **Avanzamento Produzione**



# Gestione Magazzino - Processi

Produzione Materiale

Produzione

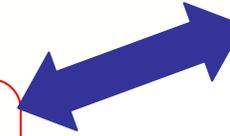


Stoccaggio  
Materiale

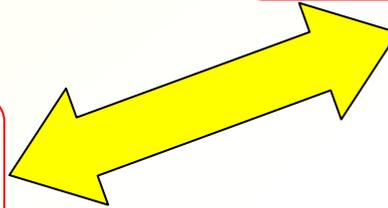
Stoccaggio Materiale  
Trasferimenti  
Esecuzioni Inventario on line

Flusso di Spedizione

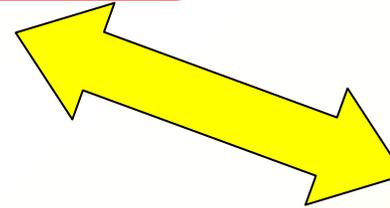
Uffici  
Commerciali



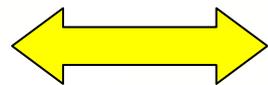
Gestione  
Magazzino Stab.



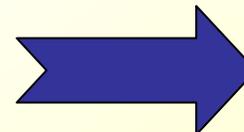
Prelievo  
Materiale



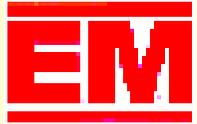
Picking Materiale Intero  
Picking materiale sfuso  
Preparazione Carichi  
Etichettatura Pallets



Flusso Wi-Fi



Flusso "cablato"



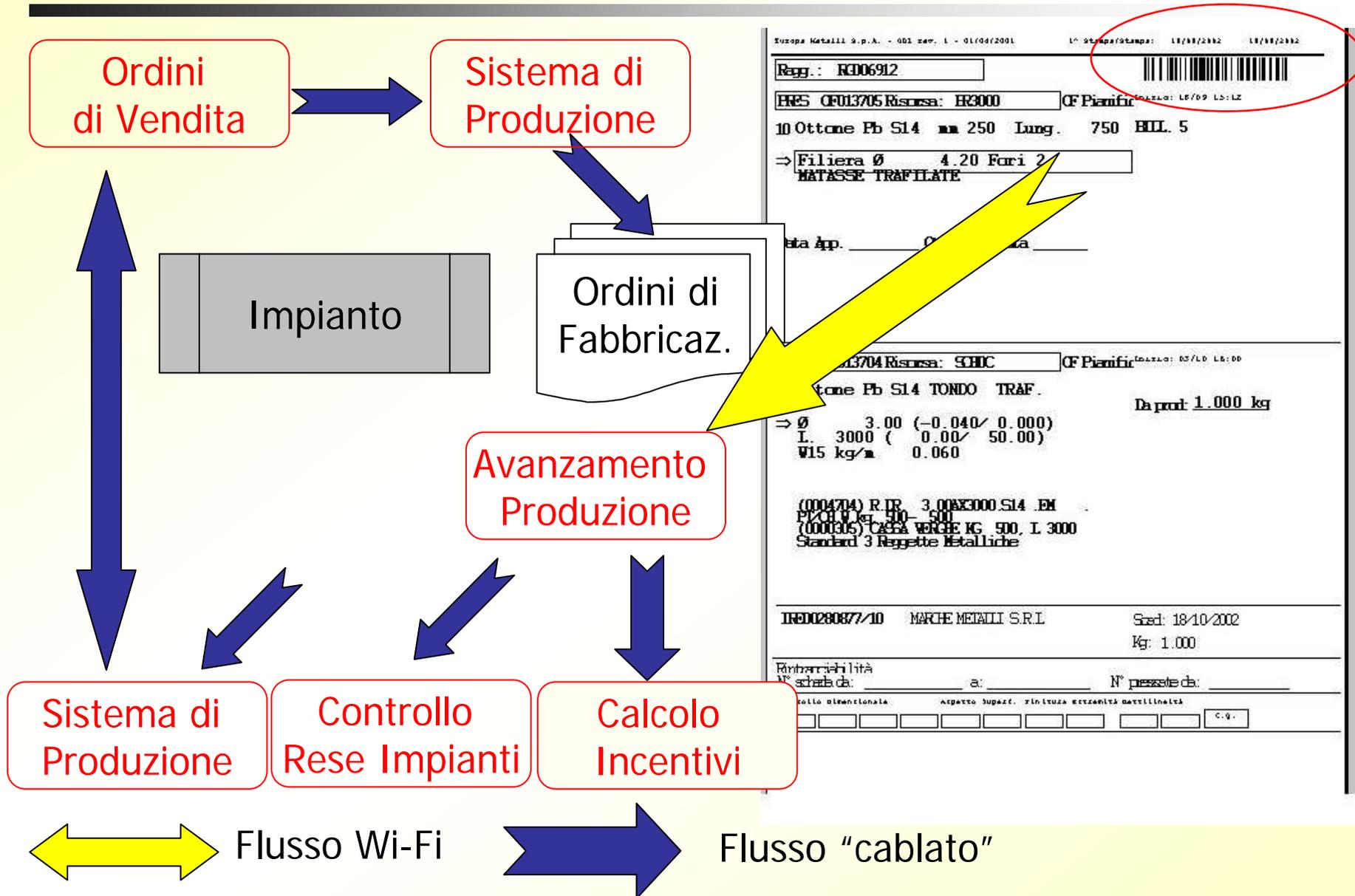
## Benefici ottenuti

---

- Capacità di spedizione:
  - barre : + 25% in media, + 60% picco
  - tubi: + 60% in media, + 100 % picco
- Recupero di produttività e flessibilità (da 31 t/uomo a 66 t/uomo giornaliera)
- Azzeramento degli errori di spedizione
- Azzeramento degli errori di inventario



# Avanzamento Produzione





# Benefici ottenuti

---

- Riduzione costi di imputazione produzione
- Tracciabilità "on line" ordini di produzione
- Controllo puntuale rese di lavorazione
- Controllo presenze automatico
- Integrazione con Supervisione Impianti
- Migliorato il controllo di qualità attraverso identificazione code bar dei semilavorati



## ***Convegno Osservatorio Mobile Business***

***Assinform - School of Management Politecnico di Milano***

Convegno Osservatorio sul Mobile Business  
Assinform-School of Management Politecnico di Milano  
Ricerca basata sull'analisi di oltre 90 casi  
I partecipanti riceveranno il Report con i risultati della Ricerca

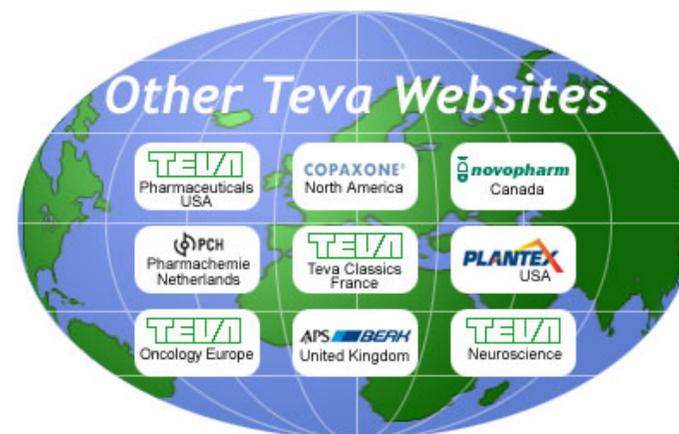
ASSINFORM  
Giovedì 17 Marzo  
Politecnico di Milano  
Aula Rogers Via Ampère 2, Milano



TEVA PHARMA ITALIA

## Azienda Farmaceutica Globale

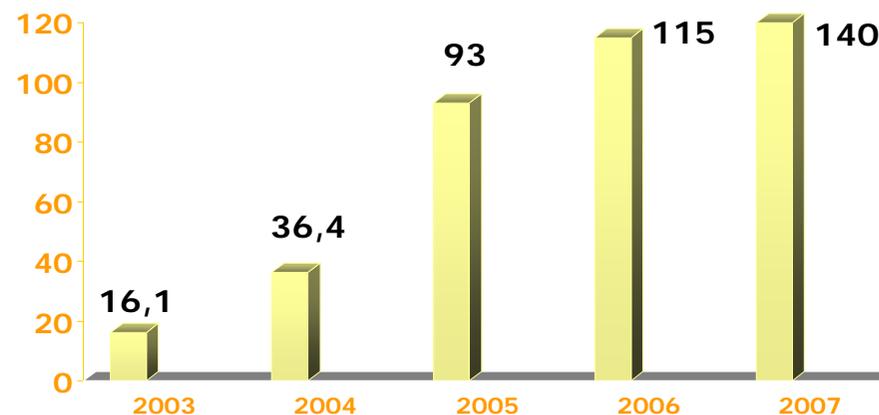
- Multinazionale Farmaceutica Israeliana
- Quotata al NASDAQ
- Fatturato consolidato circa 4,5 Mld \$
- Più di 12.000 dipendenti nel mondo
- In Italia BU Generics dal 2002



## Attività in Italia

- Leader by far nel mercato dei farmaci generici
- 120 ISF sul territorio

BUSINESS UNIT GENERICS SALES 2003 – 2007  
(RETAIL COMPANY DATA – Mln €)





**TEVA PHARMA ITALIA**

## *Applicazione Sales Force Automation su palmare*

- Organizzare il giro visite degli ISF
- Raccogliere i dati delle visite a medici e farmacisti
- Raccogliere ordini presso le farmacie
- Gestire le iniziative presso i medici
- Informatizzare gli archivi medici e gli storici di attività
- Fornire agli ISF dati di valutazione della loro attività (indici copertura, media visite, vendite ...)



## ***Benefici dell'Applicazione***

- Visione costante e tempestiva dell'attività degli ISF
- Migliore programmazione del lavoro
- Verifica e correzione di errori di impostazione del lavoro, specialmente per ISF giovani ed inesperti
- Riduzione tempi di inserimento nuovi ISF
- Minore impatto del turnover degli ISF
- Migliore valutazione di performance, incrociando i dati con le vendite su base territoriale
- Maggiore freschezza e accuratezza dei dati delle visite, grazie alla raccolta dei dati tramite palmare
- Si possono usare i tempi morti fra una visita e l'altra, evitando agli ISF una pesante attività serale di registrazione delle visite
- Costruzione di una base di partenza per il sistema CMR

## ***Chiavi del successo***

- Profonda conoscenza del modo di operare di un ISF.
- Perfetta aderenza alle necessità aziendali.
- Flessibilità e adattabilità dello strumento.
  
- Rapporto di vera collaborazione con chi ha sviluppato l'applicazione.



**TEVA PHARMA ITALIA**

Mario Minorini  
IT Manager  
Teva Pharma Italia  
mario.minorini@tevaitalia.it

**Grazie dell'attenzione.**

MARZO 2005

# MOBILE BUSINESS

**Marino Vignati**  
**Responsabile Sistemi Informativi**



MARZO 2005

# IL PROFILO SOCIETARIO

## Il Gruppo Auchan nel mondo

- presente in 17 paesi
- 120.000 collaboratori
- 315 ipermercati
- Giro d'affari 56 Mld€

## Auchan in Italia

- 11.500 collaboratori
- 38 ipermercati
- 5 depositi
- Giro d'affari 3 Mld €
- Oltre 70 Mio clienti

# APPLICAZIONI R/F

## IPERMERCATO

Riordino da punto vendita a deposito, merceologia PGC-Surgelati, 0°-4° con integrazione al riordino automatico preparato dal sistema di b.o.

Attori	- addetti vendita, capi reparto	
Frequenza	- giornaliera	
Strumenti	- terminali portatili	
Risultati	- abbassamento stock di punto vendita	media -25%
	- riduzione rotture di stock	media - 70%
	- efficienza nel processo operativo	
	meno 8h/gg PGC (5 reparti)	
	meno 30 '/gg Surgelati	
	meno 4h/gg 0°-4°	
	con recupero di tempo per lavori piu ' qualificati	
	- obbligo di « vedere il banco »	
	- errori operativi tendenti a 0	

# APPLICAZIONI R/F

## IPERMERCATO

Riordino da punto vendita a deposito, merceolo  
con integrazione al riordino automatico prepara

Attori

- addetti vendita, capi reparto

Frequenza

- giornaliera

Strumenti

- terminali portatili

Risultati

- abbassamento stock di punto vendita      media -25%

- riduzione rotture di stock      media - 70%

- efficienza nel processo operativo

meno 8h/gg PGC (5 reparti)

meno 30 '/gg Surgelati

meno 4h/gg 0°-4°

con recupero di tempo per lavori piu ' qualificati

- obbligo di « vedere il banco »

- errori operativi tendenti a 0

Integrazione con  
altre modalita '   
operative

# APPLICAZIONI R/F

## IPERMERCATO

Controllo prezzi - verifica coerenza tra il prezzo di vendita riportato sullo slim e quanto inserito sulle casse

Attori - addetti vendita

Frequenza - giornaliera

Strumenti - terminali portatili

Risultati - affidabilita ' balisage                      media -98,4%

# APPLICAZIONI R/F

## IPERMERCATO

Controllo prezzi - verifica coerenza tra il prezzo di vendita riportato sullo slim e quanto inserito sulle casse

Attori - addetti vendita

Frequenza - giornaliera

Strumenti - terminali portatili

Risultati - affidabilita ' balisage media -98,4%

Sostituzione di  
altre modalita '  
operative

# APPLICAZIONI R/F

## DEPOSITO

Attività ' di gestione merci all 'interno del deposito

- . Ricezione
- . Stoccaggio
- . Rabbocco
- . Prelievo/ventilazione

Attori	- operatore logistico (ca 100 persone)
Frequenza	- giornaliera
Strumenti	- terminali portatili - terminali da carrello - terminali indossabili
Risultati	- Efficienza operativa (produttività oraria) - controllo prestazione logistica - qualità ' del servizio

# APPLICAZIONI R/F

## DEPOSITO

Attività ' di gestione merci all 'interno del d

- . Ricezione
- . Stoccaggio
- . Rabbocco
- . Prelievo/ventilazione

Attori

- operatore logistico (ca 10

Frequenza

- giornaliera

Strumenti

- terminali portatili
- terminali da carrello
- terminali indossabili

Risultati

- Efficienza operativa (produttività oraria)
- controllo prestazione logistica
- qualità ' del servizio

Sostituzione di  
altre modalità '  
operative

MARZO 2005

**Grazie per l'attenzione**

# Agenda

Di seguito vengono ripresi gli argomenti salienti al fine di fornire un quadro di sintesi sui risultati del progetto

❑ **IL GRUPPO AEM**

❑ **La soluzione disegnata**

❑ **Principali Implicazioni**

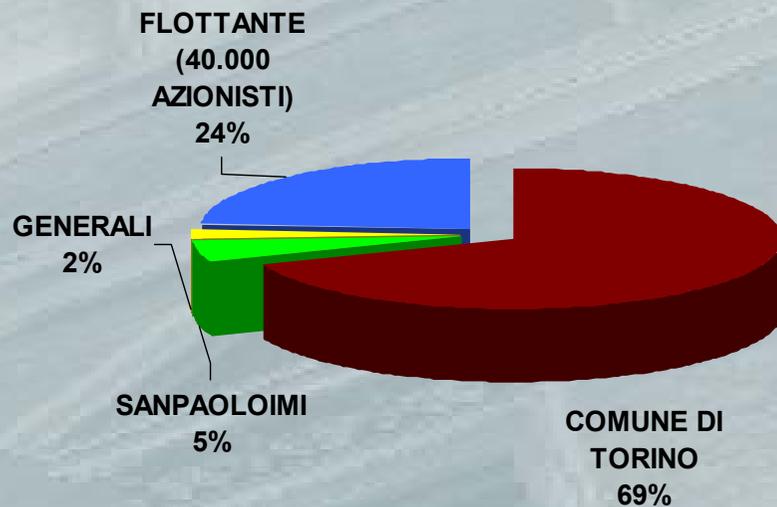
❑ **I benefici**

Mario Cipriano  
Mario Cipriano  
AEM Torino  
AEM Torino

## IL GRUPPO AEM

AEM Torino, nata nel 1907, è per dimensioni la 75<sup>a</sup> società del Mibtel con una capitalizzazione di circa 900 milioni di euro e un fatturato 2004 prossimo a 900 milioni di euro.

### Azionariato di AEM TORINO



### Principali società controllate e partecipate

AEM Torino  
Distribuzione  
100%

SIET  
100%

AEM T.E.  
100%

EDIPOWER  
8%

AES  
Torino  
51%

Gasenergia  
Pluriservizi  
20%

AEM Torino  
Service  
100%

AEMNET  
100%



ENERGIA  
ELETTRICA

TELERISCALDA  
MENTO E GAS

SERVIZI

❑ **La soluzione disegnata  
(Funzionale)**

**Dispositivi Mobili**

**FFA client**

**Task Management**

**Alarm Management**

**Task Life Cycle Engine**

**SW Distribution Mgmt**

**Sync Management**



**Server**

**FFA server**

**Task Planning and Assignment**

**Team Management**

**Forms and Fields Management**

**ERP Connector**

**CRM Connector**

## □ Principali Implicazioni

Durante la fase di analisi sono stati approfonditi gli impatti/vincoli di natura organizzativa e previste/valutate le diverse soluzioni:

- **Attività assegnabili a mono-operatori** (tipo, quantità, fascia oraria, ... vs. *insourcing*)
- **Vincoli “facilities”** (docce, uso promiscuo mezzo AEM, assegnazioni furgone/auto, garage, ...)
- **Sedi servite decentralizzate**
- **Flessibilità** (casa-1° lavoro, composizione squadre OPE/LAV, rapidità interventi imprevisti, etc.)
- **Opportunità tracking dati di efficienza** (attività, attese, spostamenti, etc.)
- **Rafforzamento sistemi di programmazione/controllo e misurazione risultati** (coerente con le esigenze del modello organizzativo disegnato per A-D)
- **Fabbisogni *training* vs. piano sviluppo organici nel tempo**
- **Opportunità/necessità di test/sperimentazione su impatti organizzativi** (indipendentemente da attività a sistema)
- **Individuati/verificati “precedenti”** (solo mono-operatori, accordo “ad personam”, etc.)
- ...

## □ I benefici

- **Riduzione dei costi del processo di manutenzione:**  
minori tempi di spostamento delle squadre, ottimizzazione dell'allocazione delle risorse
- **Efficienza del processo:**
  - un'unico sistema informativo per le unità aziendali di esercizio e di manutenzione
  - monitoraggio e controllo in tempo reale delle squadre di campo
  - maggior accuratezza nella raccolta e nel trattamento delle informazioni associate alle attività
- **Efficacia del processo:**
  - per le squadre di preventivazione redazione in tempo reale del preventivo
  - possibilità di scambiare informazioni in tempo reale con il campo (es.: documenti allegati alle attività, emergenze, etc.)