

# Industria 4.0

## Un'opportunità anche per le azienda vecchio stile

Come sfruttare il piano di sviluppo  
INDUSTRIA 4.0 per rendere SMART  
l'azienda

Progetto Zapi

ZAPI S.p.A. è una società italiana che ricerca, sviluppa, produce e distribuisce biocidi per la protezione dell'ambiente domestico, civile e rurale, ed altre soluzioni come agrofarmaci, fertilizzanti e diserbanti per la difesa e la cura del verde.



La mission aziendale è di aiutare le persone a proteggere sé stesse e l'ambiente in cui vivono, lavorano o trascorrono il tempo libero dalle avversità, creando e selezionando soluzioni efficaci e sostenibili.



Storicamente i clienti Zapi sono di dimensioni medio piccole, arrivando sia sul canale hobbistico, che professionale.



Ogni anno vengono serviti circa 5.000 punti vendita, e più di 100 distributori, in Italia, Europa e resto del mondo.



Punto di forza dell'azienda è l'area Ricerca e Sviluppo, che è interamente dedicata a ricercare, sviluppare e migliorare prodotti biocidi come i rodenticidi e gli insetticidi ambientali.

La missione è trovare soluzioni innovative, efficaci e sostenibili.



Prodotti disegnati su misura  
con pack idonee per  
arrivare ai clienti conformi e  
sicuri.



Si parte dalla R&D, passando  
per l'industrializzazione, la  
Supply Chain e la Produzione,  
arrivando ai Magazzini ed alla  
Distribuzione sul mercato.

Personalizzazione prodotti in Private Label molto spinta.

Ogni anno:

- Industrializzati e gestiti più di 1.000 differenti tipologie di prodotto.
- Oltre 250 diversi modelli di pack.



Capogruppo Zapi S.p.A. :

- più di 20.000.000 di pezzi prodotti nel 2016,
- turnover di € 30.000.000
- 140 dipendenti
- 1 plant

oltre a 2 società distribuzione



Officine autorizzate dal ministero della sanità:  
- più di 50 diverse macchine di formulazione e packaging  
- negli ultimi 5 anni il numero di articoli prodotti è più che raddoppiato.

Una specie di Sartoria, tutto tailor made.

Eravamo una azienda di piccole dimensioni, cresciuta molto negli ultimi 10 anni, dove la complessità produttiva è salita esponenzialmente, e con clienti sempre più esigenti.

Non molto diversa da tante realtà Italiane.



## Flessibilità e Rapidità

Sono diventate fondamentali sia nel rapporto con il cliente, sia in fase di progettazione, industrializzazione e produzione.

Quality

Reliability

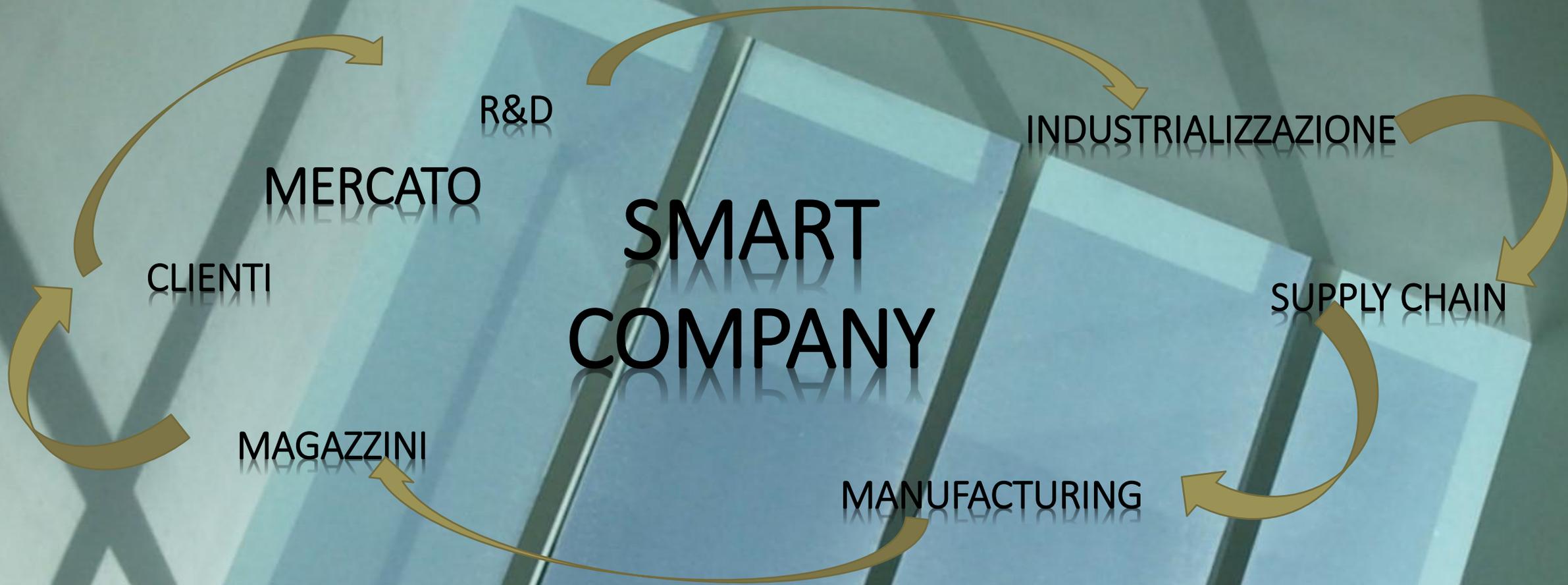
Efficiency

Flexibility

Performance

Speed





La gestione delle informazioni lungo il ciclo di vita dei prodotti è fondamentale.

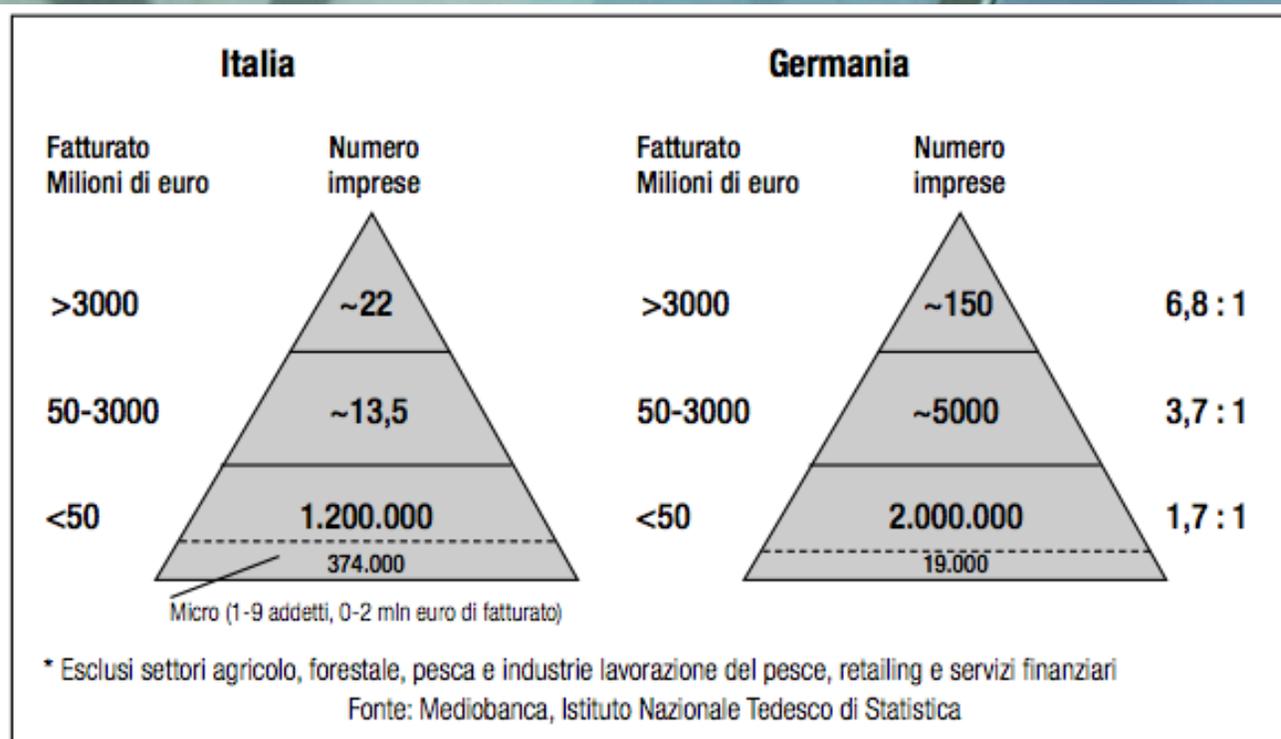
L'informaticizzazione dei processi sta diventando una questione di sopravvivenza.

Industria 4.0 è quindi una opportunità da non perdere.

NELL'ERA  
DELL'INFORMAZIONE  
L'IGNORANZA È UNA  
SCELTA

# Perché si può fare?

- La mia esperienza:
- Settore Automotive: 1.000 dip. , 4 plant, € 200 mio
  - Settore Mobile/legno: 400 dip. 3 plant, € 80 mio
  - Settore Beverage: 2.500 dip. , 6 plant, € 600 mio



Trasferire esperienze e competenze, adattandole al contesto, sfruttando finalmente una opportunità, forse unica.





Questa è la sfida.



Il Piano Industria 4.0 è incentrato nella trasformazione Digitale del Manufacturing, ma ha molti punti contatto con tutte le aree aziendali.

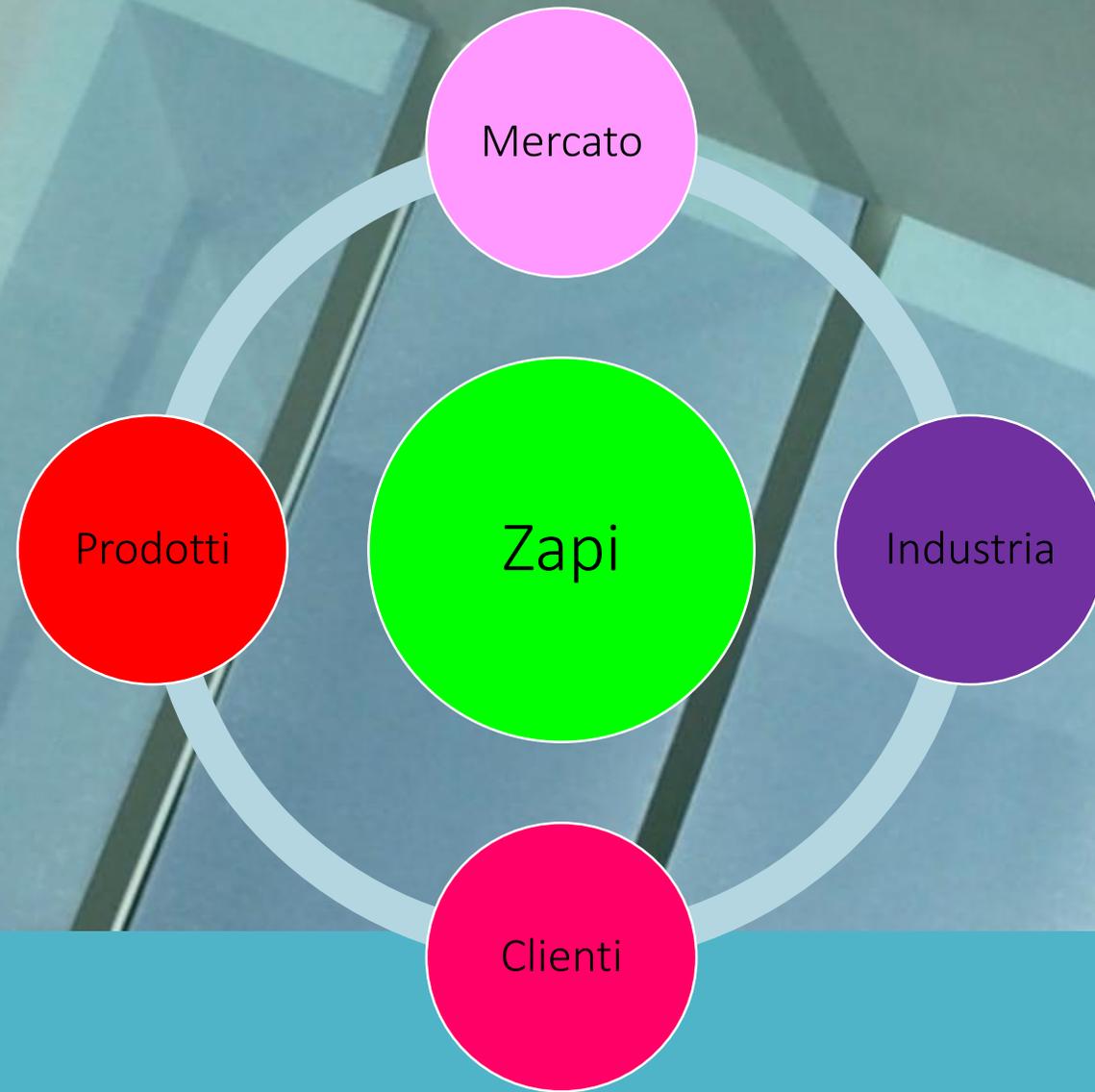
Si parla, ad esempio, di integrazione informazioni lungo tutta la catena del valore, dal fornitore al consumatore (Supply Chain, Demand, CRM, ...).



Si parla anche di R&D e Progettazione (PJM, PDM, PLM)

Sono presenti, infine, punti di interesse HR ed HSE



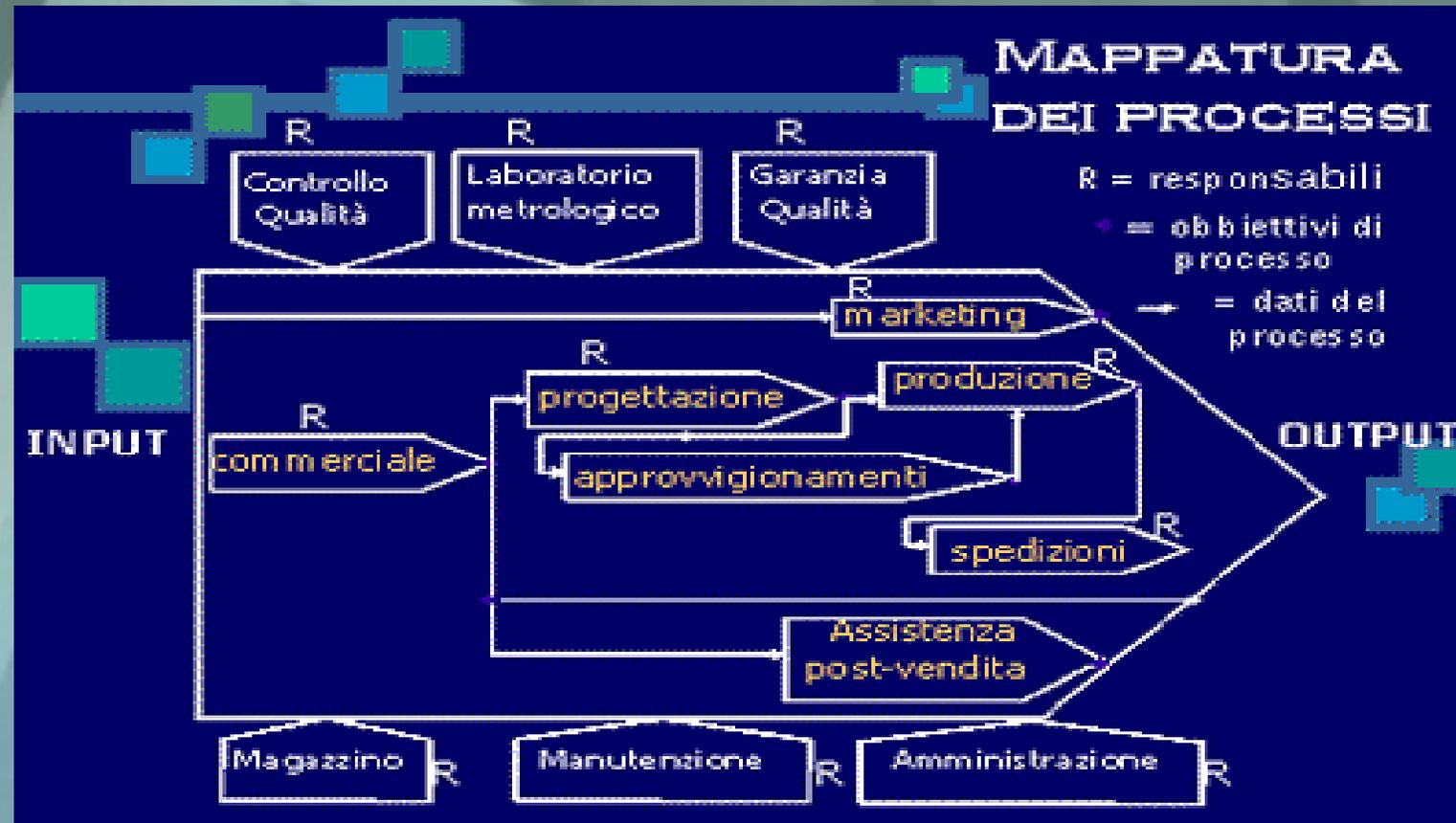


Visione

Suddividendo la visione dell'azienda in Mercato, R&D, Clienti e Industria, nel Piano Industria 4.0 ci sono chiavi di lettura che a partire dall'Industria vera e propria, si allargano agli altri tre

Si creano quindi molti punti di contatto, dove soprattutto i beni Immateriali (Software) possono coinvolgere altre aree

## ➤ PROCESSI INTEGRATI



SINERGIE E COLLABORAZIONE

L'azienda deve diventare SMART in tutti gli aspetti e in tutte le funzioni, non solo nel Manufacturing.

Dobbiamo anche essere Rapidi e Flessibili, quindi dobbiamo essere QUICK



SMART quando si analizza il mercato

QUICK quando si è davanti ai clienti



SMART quando si Progettano  
e si Registrano i prodotti

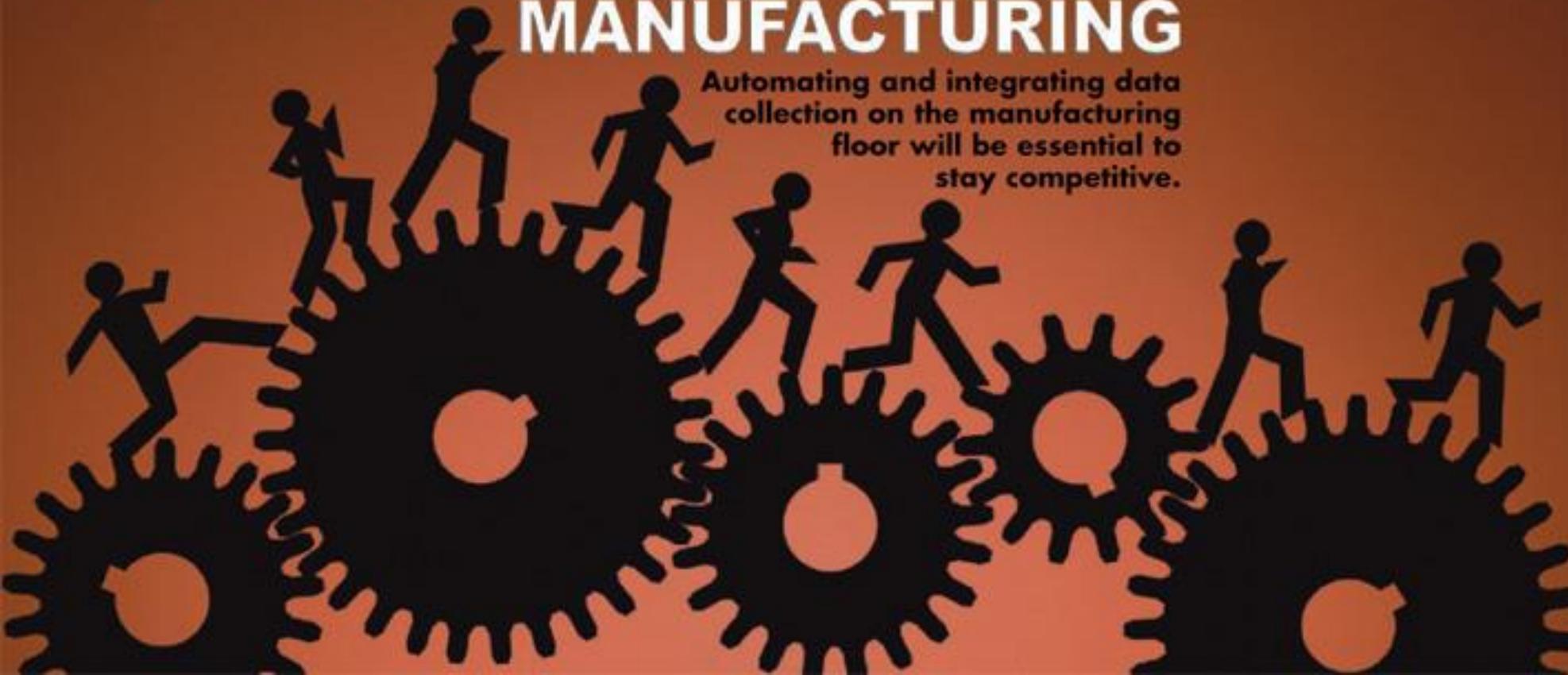
QUICK quando si  
Industrializzano i prodotti

# SMART e QUICK quando si gestisce la Supply Chain ed il Manufacturing

THE FUTURE OF

## MANUFACTURING

Automating and integrating data collection on the manufacturing floor will be essential to stay competitive.



# QUICK in Magazzino

## QUICK quando si Distribuisce



Tutto questo attraverso:

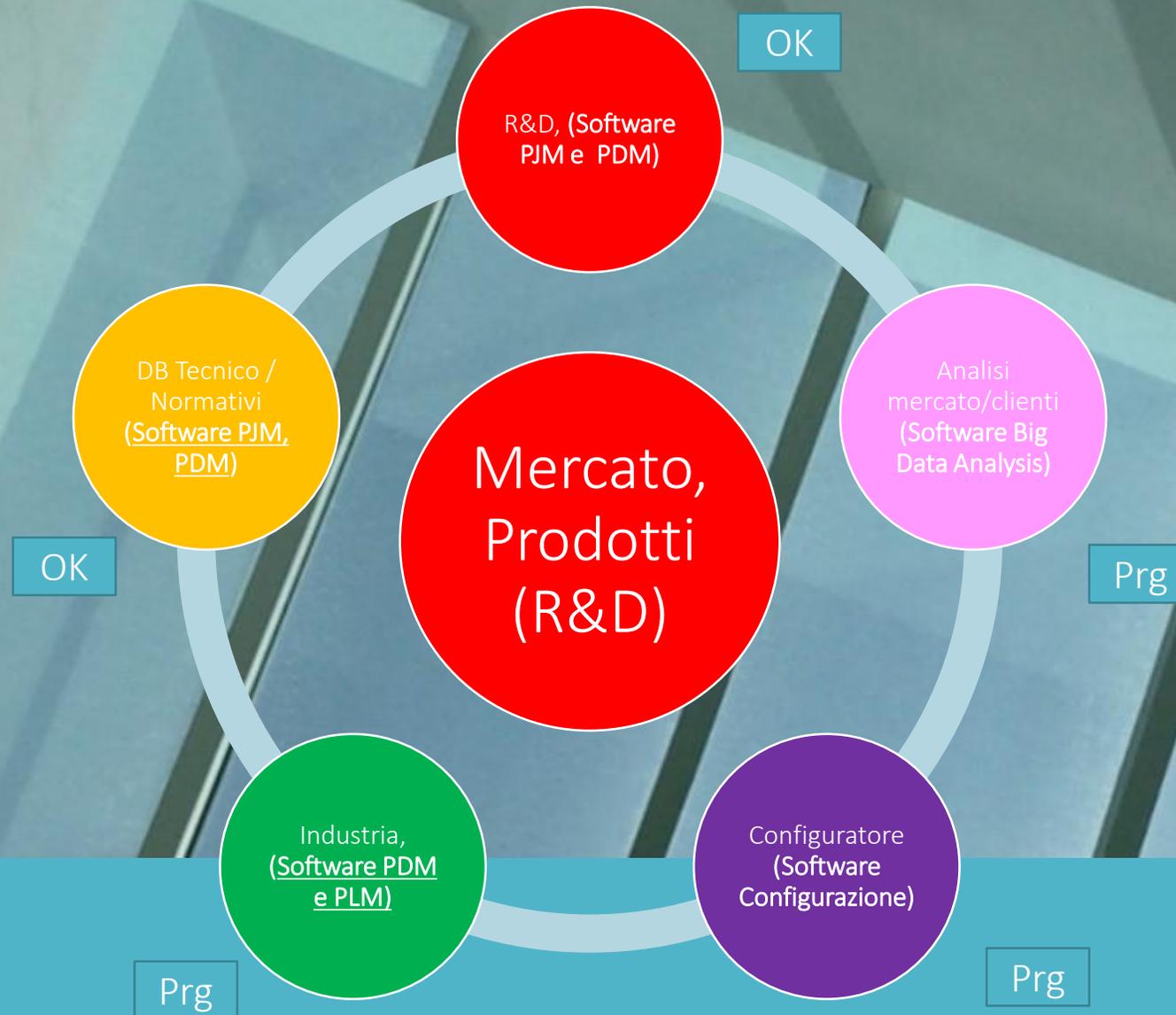
- Informatizzazione
- Digitalizzazione
- Software
- Macchine intelligenti

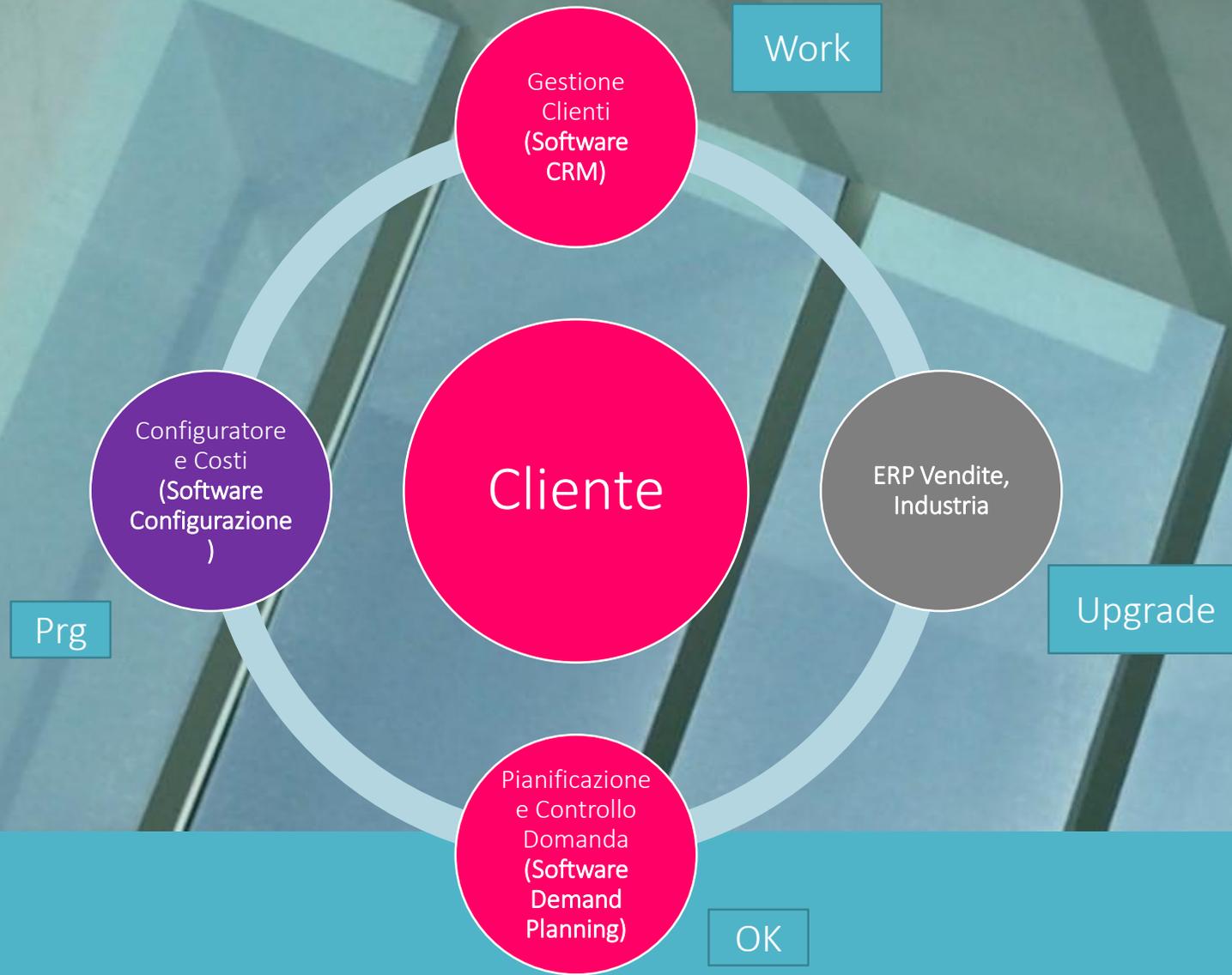
Vogliamo diventare una  
SMART & QUICK COMPANY

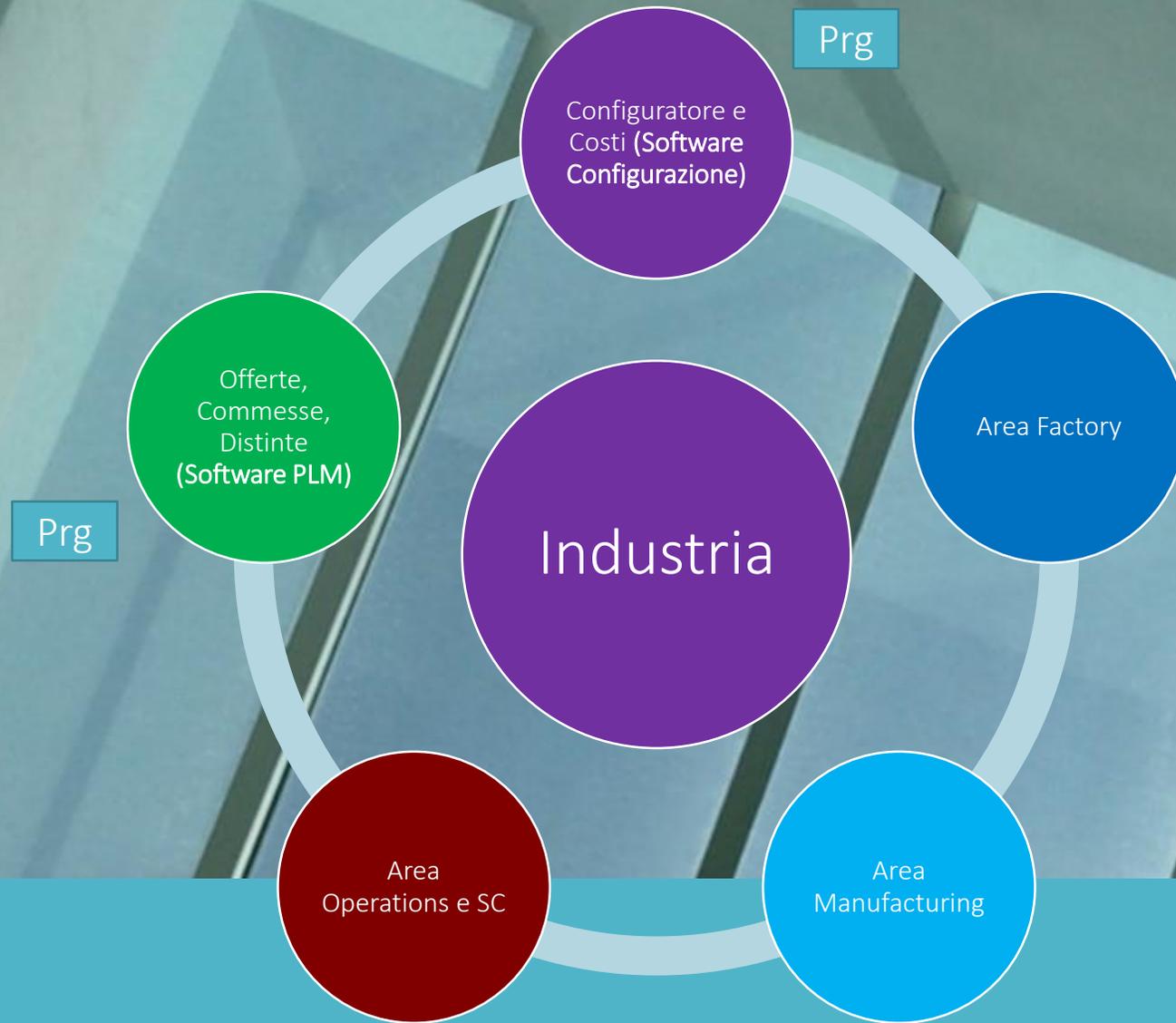
Si parte dal basso  
per risalire

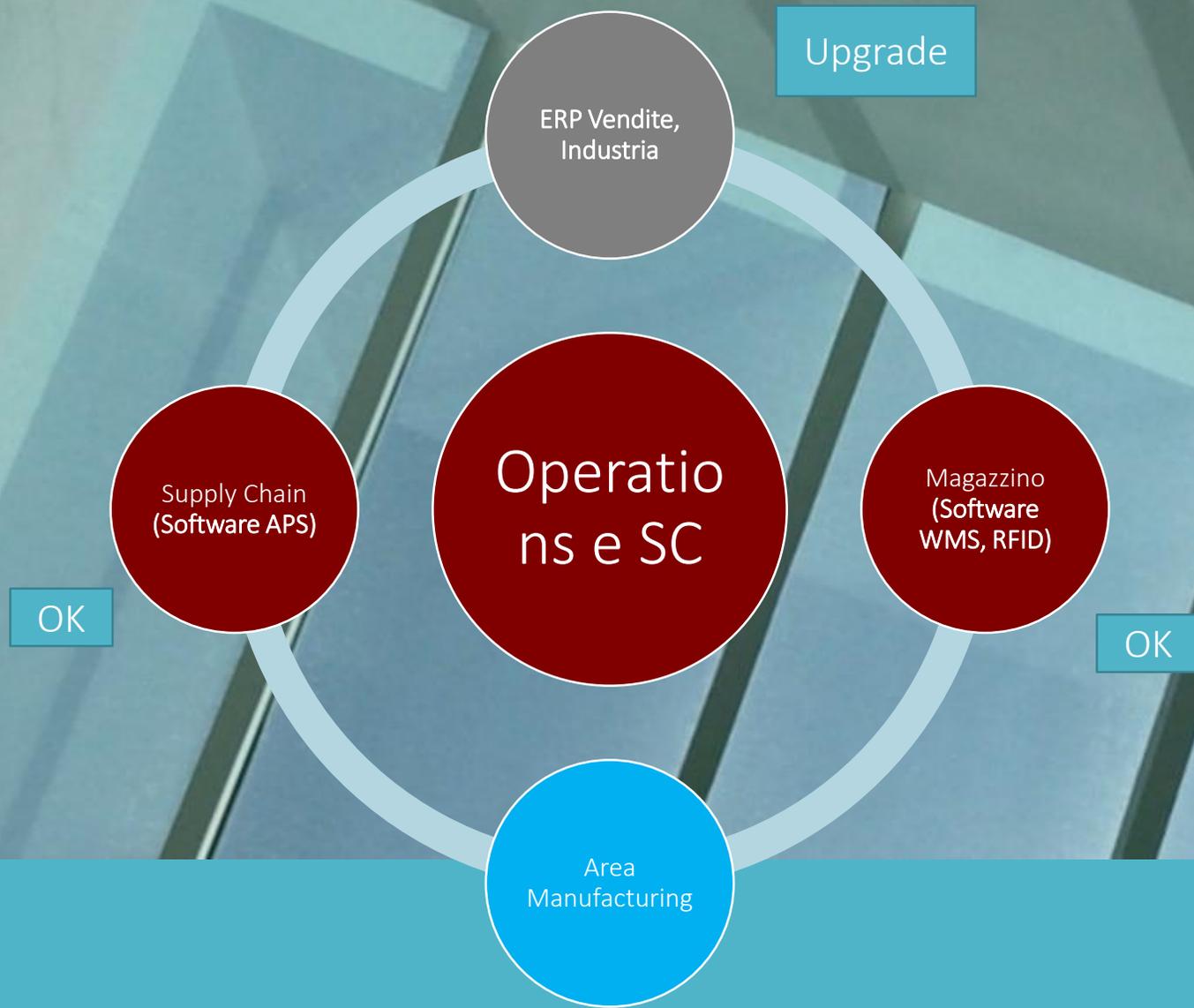


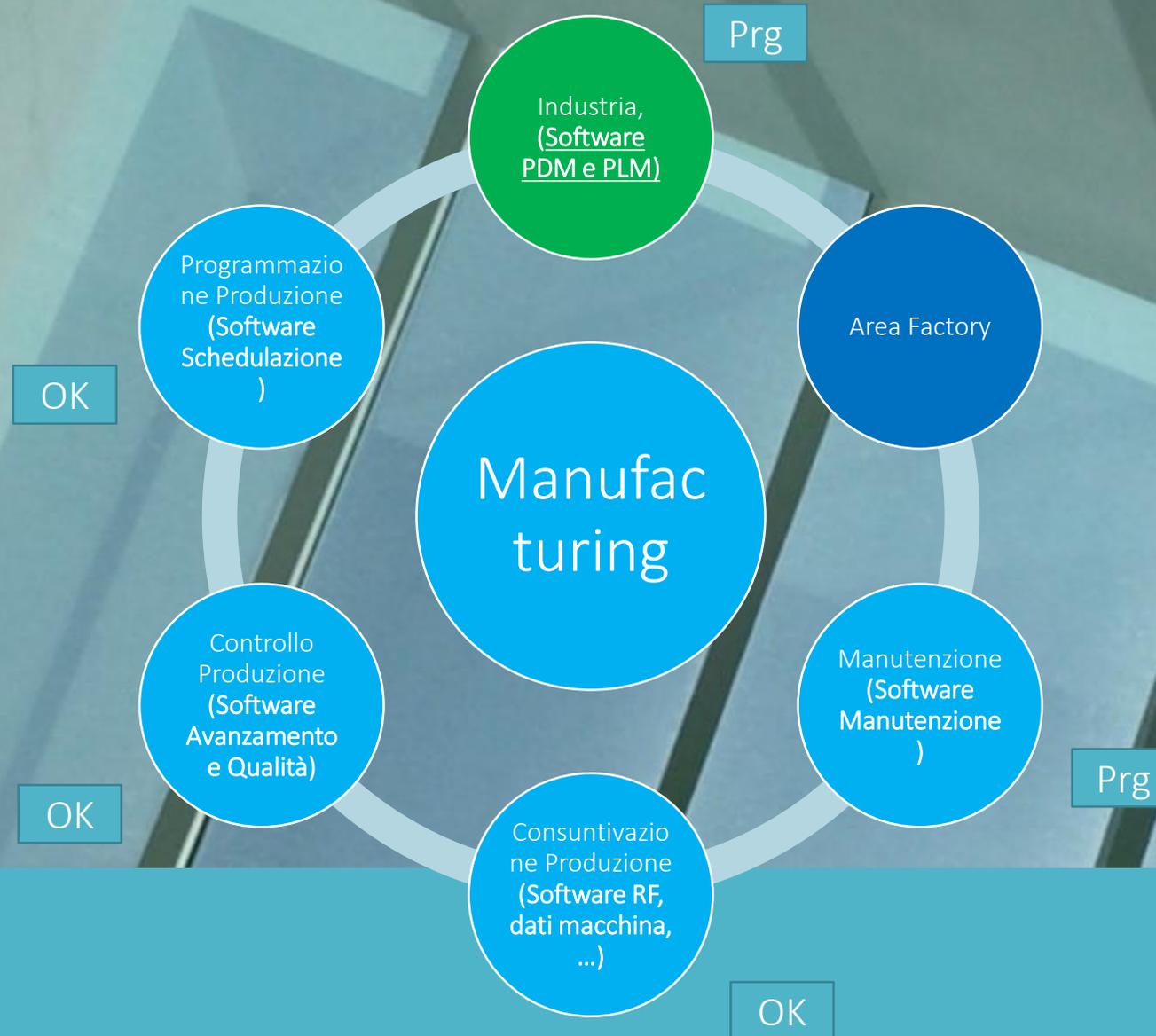
# Stato dell'arte del Progetto

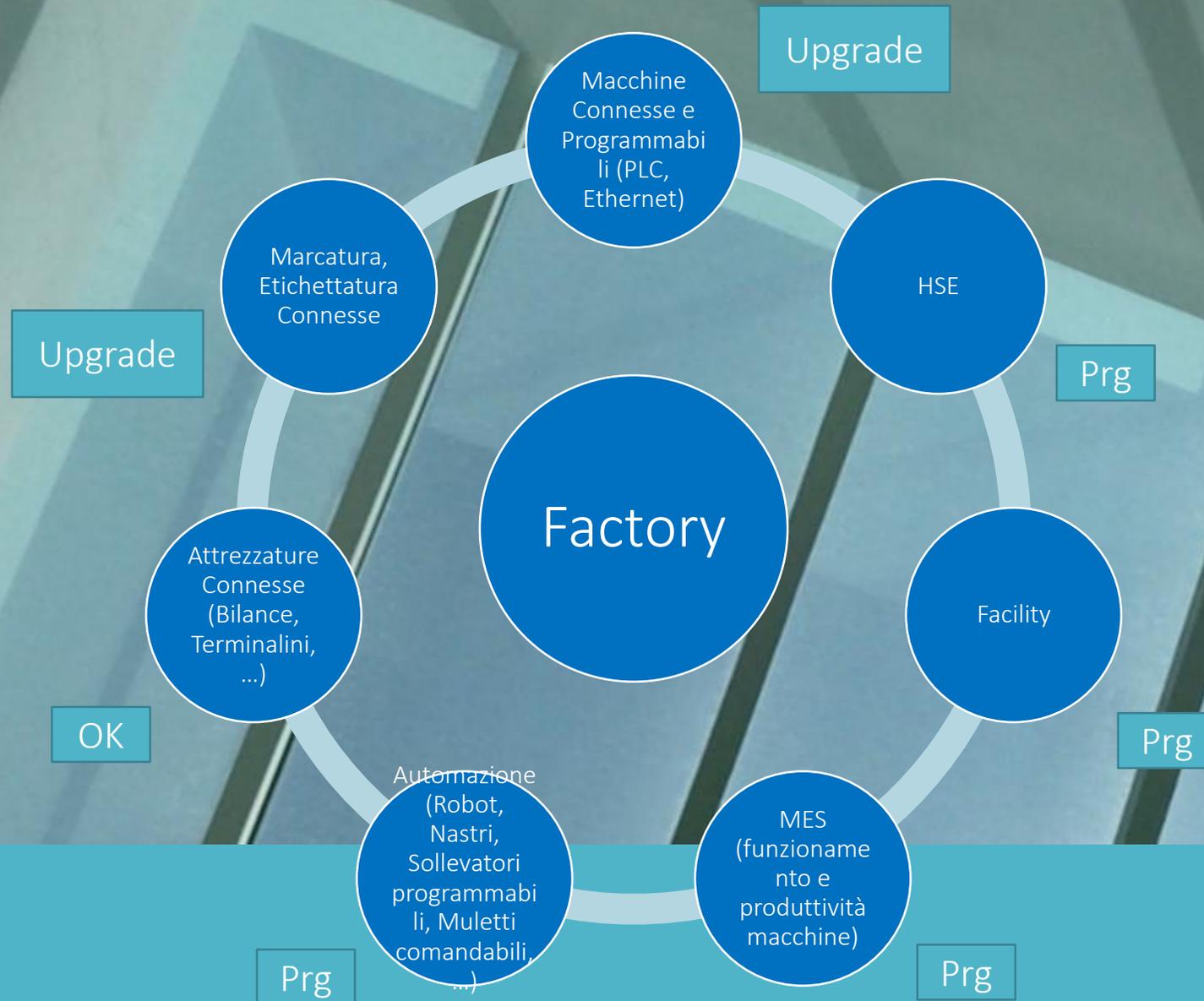












## Area Demand Planning e Industrializzazione

Nuovo livello di raggruppamento articoli omogenei per Formulazione, Confezionamento e Tipo Imballo

### CONFIGURAZIONE

- Fattibilità: arrivare a fare bene quello che il mercato vuole
- Mercato: vendere quello che riusciamo a fare bene

### CAPACITA' INDUSTRIALE

Analisi dei Dati "Coerente" con Produzione

### FATTIBILITA'

### MERCATO

- > Precisione forecast
- > Analisi necessità industriali

### CLUSTERIZZAZIONE

Classificazione adeguatezza Produttiva e Supply Chain  
A - Cosa faccio bene  
B - Cosa faccio male

### LISTINO e OFFERTE CLUSTER

Vendite "Coscienti"

Elaborazione Budget "Coerente" con Supply Chain

Quando tutto sarà diventato  
SMART e QUICK  
la nostra vicinanza al Mercato ed al Cliente  
sarà massima, ed il servizio fornito sarà  
intelligente, efficiente e veloce

SMART e Industria 4.0  
diventeranno le chiavi di successo  
dell'azienda

Grazie per l'attenzione.