

Speciale PARMA REPORT - Aziende Eccellenti

# Tagli su misura, leghe particolari, pronta consegna

La politica aziendale mira alla massima trasparenza e alla razionalizzazione dei costi

“A domanda, risposta. A richiesta, servizio”. Basterebbe questo motto per riassumere i quasi 30 anni di attività di Metalparma, azienda leader nel settore della metalmeccanica. “È molto più di un semplice slogan - sottolinea il titolare Alberto Cavalli -. È un concetto, piuttosto: una dichiarazione d'intenti che in questi anni sono stati concretizzati, proiettando l'azienda ben oltre il territorio della Provincia di Parma”. Una filosofia aziendale molto concreta, che è riuscita a coniugare l'antica saggezza di chi è abituato a confrontarsi e a dare risposte pratiche. Questo, non a caso, è un po' l'imprinting del territorio in cui Metalparma è nata e ha mosso i primi passi, interfacciandosi con le esigenze di un mercato sempre più competitivo, vasto sia in termini geografici che di richieste, e in continua

evoluzione. Proprio a partire dall'ambiente dove è nata e si è sviluppata, Metalparma ha saputo unire a questa conoscenza diretta l'abilità di andare oltre, mettendosi in discussione, per entrare con efficienza in un mercato sempre più esigente e in continua trasformazione. Grazie a questo approccio l'azienda ha potuto crescere e abbracciare orizzonti sempre più ampi. Metalparma nasce nel 1987 con l'obiettivo di fornire risposte concrete, in termini di servizio, a un'utenza sempre più esigente; 28 anni non sono

pochi, neppure per un'azienda. Ma è stato tempo speso bene, visto che Metalparma si è ampliata dai 300 metri quadrati iniziali agli attuali 2.500 mq di superficie coperta e ha saputo imporsi come azienda di primaria importanza nel settore del terziario, estendendo progressivamente la propria clientela su tutto il territorio nazionale. Tra gli elementi vincenti è da considerare innanzitutto la professionalità, accompagnata da una solida politica aziendale e assistita da una fitta rete di corrieri che assicurano la consegna

dei materiali entro ventiquattrore dall'ordine in tutta Italia. Ma Metalparma si caratterizza anche per la capacità di consegnare ai clienti dei prodotti “su misura”. Qualsiasi materiale trattato, alluminio, bronzo, ghisa, rame, ottone, piombo, può essere tagliato a misura. Nessuna eccezione. Barre, piene e forate, profili e lamiere, dallo spessore 0,1 mm a 1.200 mm, vengono preparate secondo la richiesta. Così facendo il cliente ha la possibilità di avere in modo semplice e chiaro il costo dello stretto necessario, senza doversi sobbarcare eventuali e sempre imprecisi costi di magazzino. Punto di forza è inoltre il commercio di leghe particolari quali il bronzo alimentare: un materiale che risponde a esigenze specifiche, fondamentale nell'applicazione meccanica dell'industria alimentare, potenza del territorio su cui nasce la stessa Metalparma, ma anche di largo respiro per tutta l'economia italiana in particolare quella del Sud Italia. Diverse sono infatti le applicazioni nelle macchine dell'agroalimentare. Una tipologia di servizio, caratterizzata da consegne rapidissime e prodotti “su misura”, che costituisce la chiave di accesso dell'azienda a un mercato sempre più ampio e che, nello stesso tempo, fornisce agli utenti “un'ancora di salvataggio”. Questa politica aziendale è una garanzia per una clientela vasta e diversificata che si trova a evitare inutili costi di giacenza potendo ugualmente contare su una consegna immediata. La stessa attenzione nella rapidità di esecuzione, Metalparma la riserva anche nella qualità dei materiali, accompagnati fin dall'ordine dal proprio certificato di analisi. Infine, si effettuano esternamente anche tagli di precisione ad acqua, lucidatura e satinatura di lamiere.



Consegne in 24 ore



La sede di Metalparma si estende su 2.500 mq

# ZETAMEDIA srl: Costruttori di notorietà

A Parma la società specializzata in Advertising per la pianificazione, gestione, acquisto e controllo dei mezzi di comunicazione

La pubblicità è la più grande forma d'arte del XX secolo. Marshall McLuhan apostrofò così l'arte del comunicare: una forma d'arte che, però, deve essere modellata “artigianalmente” e con esperienza per potersi adattare a una realtà sempre più complessa e in continua trasformazione, all'interno della quale gli strumenti di comunicazione si alternano freneticamente in termini di audience, gradimento e di performance. In Italia gli stili di vita della popolazione sono sempre meno riconducibili ai vecchi schemi. Si affermano atteggiamenti più variegati e ansiosi, fortemente caratterizzati da iniziative imprevedibili e contraddittorie sia in ambito sociale che economico. In particolare, nella fruizione dei media, la tendenza è quella di utilizzare contemporaneamente diversi canali di comunicazione e informazione. È la società del multi-screen. Ne consegue la necessità di approfondire la conoscenza degli strumenti a disposizione per decodificarla e semplificarla a vantaggio della propria comunicazione aziendale. È proprio da un'intensa esperienza nel mondo della pubblicità che trae origine Zetamedia. Società fondata nel 2001 da Giuliano Zanelli che negli anni precedenti ha ricoperto posizioni di vertice nei più grandi gruppi italiani ed internazionali tra cui: IGAP, Affitalia, Clear Channel, Carat e Viacom-CBS. Zetamedia, nata con le pianificazioni in



Giuliano Zanelli

collaborazione con una vastissima clientela, diversificata sia per settore che per territorialità (dalla GDO alla Finanza, dal Food alle Cliniche Odontoiatriche), Zetamedia ha incrementato il proprio bagaglio di esperienze progettando diverse soluzioni di comunicazione, approfondendo sempre più meticolosamente il panorama dei mezzi. L'Amministratore Delegato Giuliano Zanelli conferma: “Siamo molto soddisfatti del nostro lavoro. Il mercato ha compreso il nostro metodo: pragmatico e sempre disponibile. Un mestiere per troppo tempo fatto in serie, trova nella nostra interpretazione progetti sempre unici e su misura, per non sprecare nulla del budget a disposizione del cliente. Anche il nostro amministrato è cresciuto di conseguenza: triplicato negli ultimi anni”. Flavio Berzolla, Direttore Commerciale della Società, conclude: “In realtà l'esperienza dei nostri clienti si è consolidata nel solco della tradizione nazionale. Il proposito per il 2017 è quello di porgere il nostro servizio anche a vantaggio delle aziende del nostro territorio. Questo attraverso varie tipologie di progetti. Per esempio declinando la comunicazione nelle gallerie dei Centri Commerciali, con affissione e promozione in punti privilegiati. Un'attività con la quale abbiamo innovato fin dal 2008 le modalità di promozione delle vendite rafforzando l'ultimo messaggio prima dell'acquisto. Ed inoltre con il nostro nuovo progetto, “Pegaso”, perfezionato in questi mesi, che costituisce uno strumento perfetto ed efficace per la gestione della pianificazione areale: si tratta di una piattaforma online per la scelta e gestione della pressione pubblicitaria sui diversi mezzi, facilmente modulabile direttamente dai clienti”.



# L'ERP come strumento di strategia di business e competitività

Dal 2008 Foedus investe su una nuova concezione di ERP, in grado di adattarsi a tutte le peculiarità dell'azienda, supportarne i processi di business e agevolare tutte le sue evoluzioni nel tempo

Nata nella primavera del 2008, Foedus srl ([www.foedus.eu](http://www.foedus.eu)) è una software house dinamica e alla costante ricerca di elementi di innovazione, sia tecnologica sia metodologica, con l'obiettivo di produrre soluzioni applicative evolute e moderne, progettate per le PMI italiane e non solo. Foedus svolge la propria attività produttiva applicando rigorosamente logiche industriali, basate sulla massima standardizzazione delle componenti software realizzate, e basandosi su metodologie di sviluppo razionali ed efficienti. L'espressione più alta dell'attività produttiva di Foedus è OCTOBUS ([www.octobus.eu](http://www.octobus.eu)), un ERP esteso e moderno che si pone come alternativa a tutti i prodotti italiani e internazionali concepiti in modo più tradizionale. OCTOBUS coniuga il meglio delle tecnologie moderne, con un approccio orientato alla massima flessibilità di adattamento alle peculiarità delle

aziende. OCTOBUS è stato ideato, progettato e realizzato con l'ambizione di sovvertire e migliorare il rapporto tra l'azienda e gli strumenti ICT che compongono il proprio sistema informativo. L'obiettivo è decisamente ambizioso, quasi velleitario, ma i dati e le esperienze vissute da tutte le aziende che hanno scelto OCTOBUS, suggeriscono che la sfida è assolutamente sostenibile e alla portata di tutte le PMI. **Le caratteristiche di un ERP moderno** Per rispondere ad un mercato che chiede soluzioni sempre più evolute a costi di acquisizione ed avviamento razionali ed equilibrati, oggi è necessario proporre una piattaforma applicativa che vada oltre le classiche caratteristiche degli ERP tradizionali. **Tecnologia.** Innanzitutto un prodotto moderno deve essere nativamente compatibile con tutti gli strumenti di tecnologia at-

tualmente presenti sul mercato, mantenendo questo requisito costante nel tempo. È paradossale infatti considerare che mediante le aziende basano e gestiscono i propri processi di business utilizzando strumenti tecnologicamente superati ed obsoleti, in netto contrasto generazionale con il livello medio di evoluzione tecnologica del quale ormai tutti noi disponiamo a titolo personale (es.: smartphone, tablet, ultrabook, ecc.), con il risultato che spesso utilizziamo tecnologia più avanzata per il tempo libero di quanto non accada sul posto di lavoro. **Metodologia.** Ancora più degli aspetti tecnologici, oggi conta le logiche e le metodologie di lavoro che un sistema deve garantire per consentire all'azienda di raggiungere i propri obiettivi di efficienza ed economicità dei processi. Per questa ragione è fondamentale che un ERP moderno sia in grado di acquisire al suo interno tutte

le peculiarità organizzative ed operative di qualsiasi azienda, rispettandole e supportandole con procedure elaborative in grado di adattarsi perfettamente a tali specifiche. Gli ERP tradizionali, invece, spesso impongono un modello di lavoro precostituito, e all'azienda non resta che adattarsi o avventurarsi in complessi progetti di personalizzazione, con tempi e costi onerosi sia nell'immediato sia nel lungo periodo. **OCTOBUS: l'ERP che cambia il rapporto tra azienda e tecnologia** OCTOBUS è progettato e realizzato interamente in Italia, pensato per gestire le esigenze tipiche delle PMI italiane. Nonostante questo, il sistema ha tutti i requisiti per gestire efficacemente l'informatizzazione di società estere, a tutto vantaggio delle imprese italiane che decidono di investire in altri paesi. OCTOBUS è basato su tecnologia web di ultima generazione, ottimizzata e altamente performante, al punto di consentire l'utilizzo con qualsiasi dispositivo disponibile (pc, Mac, iPad, tablet Android, iPhone e Smartphone Android). Dal punto di vista delle funzionalità, OCTOBUS non impone nessuna impronta operativa precostituita, ma consente di definire liberamente le caratteristiche peculiari dei flussi operativi di ogni singola azienda (acquisti, vendite, logistica, produzione), producendo un risultato del tutto aderente alle esigenze, facilmente modificabile nel tempo in funzione delle evoluzioni aziendali. Con OCTOBUS i processi operativi che formano il modello di business di ogni azienda vengono acqui-

siti nel sistema mediante una fase di configurazione parametrica che esclude radicalmente qualsiasi ricorso ad attività di programmazione, sviluppo software o personalizzare delle componenti standard dell'ERP. A prima vista può sembrare solo un bellissimo esercizio di teoria, ma l'insieme di idee, competenze tecniche, esperienze progettuali e creatività di Foedus, hanno prodotto un risultato unico sul quale nessuno avrebbe mai scommesso. **100% delle aziende che utilizzano OCTOBUS usano esclusivamente software standard, senza rinunciare alle proprie peculiarità.** In altri termini, tutte le aziende che utilizzano OCTOBUS, pur appartenendo ai settori merceologici più vari ed esprimendo esigenze e preferenze operative spesso molto diverse tra loro, utilizzano solo ed esclusivamente OCTOBUS in versione standard, senza aver acquistato prodotti software o elementi complementari, senza aver mai personalizzato nessuna componente software. Molte di queste aziende vengono da decenni di costi e disagi dovuti a grandi attività di personalizzazione dell'ERP tradizionale adottato. Il passaggio a OCTOBUS ha segnato per loro un passaggio epocale, riportando tutto il modello operativo a standard più attuali e moderni, e garantendo nel tempo la massima flessibilità di evoluzione, grazie ad un ERP che asseconda ed accoglie rapidamente le variazioni dettate dal mutare delle strategie di business dell'impresa o delle dinamiche dei mercati. Con OCTOBUS la configurazione di un processo azienda-

le non implica la conoscenza di nozioni tecnico-informatiche avanzate o linguaggi di programmazione, né standard né proprietari. Chiunque segua un semplice percorso d'istruzione all'uso delle componenti di configurazione di OCTOBUS è in grado di implementarlo in azienda, pur non avendo un background formativo di tipo informatico. **Un buon ERP necessita anche di un buon servizio** Affinché un progetto di cambio del sistema informativo abbia successo, non basta disporre di un buon ERP, è fondamentale che intervenga un team di consulenti qualificati ed esperti, in grado di sfruttare appieno le caratteristiche del prodotto ma soprattutto che conoscano le problematiche operative, gestionali e amministrative delle aziende. Foedus alla fine del 2014 ha



definito ed avviato una vera e propria politica di canale, che punta a costituire un network di partner/rivenditori in grado di seguire le aziende che scelgono OCTOBUS come strumento di gestione aziendale. Questa iniziativa ha dato vita a “OCTOBUS Network” ([www.octobusnetwork.eu](http://www.octobusnetwork.eu)), che racchiude al suo interno gli operatori ICT, sempre più numerosi, che hanno scelto di utilizzare OCTOBUS per rispondere alle complesse esigenze dei propri clienti. OCTOBUS Network è in grado di esprimere una potenza di fuoco rilevante e decisamente superiore alle capacità del singolo operatore locale, applicando una metodologia di lavoro sinergico che produce effetti virtuosi a tutto vantaggio delle aziende clienti.

**Il futuro di OCTOBUS** I piani strategici di Foedus puntano ad un sempre maggiore consolidamento del proprio operato sul mercato nazionale. Pur essendo un prodotto emergente, con OCTOBUS Foedus vuole proseguire l'opera di contrasto all'offerta di ERP più blasonati ma con minori requisiti di modernità, vincendo anche la competizione con prodotti internazionali. Nel contempo sono già in atto una serie di iniziative che puntano, entro un tempo massimo di due anni, al debutto e lancio di OCTOBUS su mercati internazionali, passando attraverso l'estensione dell'OCTOBUS Network verso partner intenzionati a diffondere questo nuovo ERP nel proprio mercato locale.

**UTILIZZABILE CON QUALSIASI DISPOSITIVO**  
Ogni utente può scegliere lo strumento che maggiormente soddisfa le proprie necessità. Compatibile con qualsiasi ambiente operativo (Windows, OS, iOS, Android), non richiede nessuna installazione di componenti Client o App.

