

L'innovazione con il software iBPM di IBIMEC

Nutkao digitalizza il processo di pricing: più efficienza, tracciabilità e controllo

Alessandro Barabani, CIO di Nutkao: "Con l'adozione del nuovo tool, abbiamo trasformato un processo manuale e dispersivo in un sistema strutturato e sempre aggiornato"

L'azienda

Fondata nel 1982 da Giuseppe Braida, Nutkao nasce con l'obiettivo di produrre creme e semilavorati a marchio terzi per l'industria dolciaria e la grande distribuzione. Negli anni, l'azienda si afferma come partner di riferimento nel co-manufacturing, offrendo prodotti Made in Italy e una profonda conoscenza delle materie prime – cacao, nocciole, pistacchi – per co-creare creme spalmabili, semilavorati e altre specialità dolciarie di eccellenza. L'impegno dell'azienda si fonda su una filiera sicura, sostenibile e innovativa, orientata a generare un vantaggio competitivo per i partner e un impatto positivo per le persone, le comunità e il pianeta. Con sede a Govone (CN), Nutkao ha stabilimenti anche negli USA (Battleboro, North Carolina) e in Ghana (Accra). Nel 2021 ha acquisito due siti produttivi in Belgio e a Bronte (CT). Dal 2024 fa parte del gruppo marocchino Teralys. Conta oltre 500 collaboratori e un fatturato di 430 milioni di euro.

L'idea in breve

Per rendere più efficiente e strutturato il processo di definizione del prezzo dei prodotti, Nutkao ha adottato il software iBPM. Il nuovo sistema consente di gestire l'intero flusso del pricing – dalla configurazione delle ricette all'analisi dei costi – in modo centralizzato, tracciabile e sempre aggiornato, superando la frammentazione di strumenti e canali precedenti.

L'innovazione

Il core business di Nutkao è la produzione conto terzi, caratterizzata da un'elevata personalizzazione, che spazia dalla formulazione delle ricette alle soluzioni di confezionamento. Le recenti fluttuazioni dei mercati – materie prime, logistica, energia e materiali d'imballo – hanno reso la definizione dei costi un processo sempre più complesso. Per rispondere alle richieste di preventivo da parte dei clienti, numerose funzioni aziendali (acquisti, controllo di gestione, amministrazione,

pianificazione) erano coinvolte in un processo disgregato, basato su email, telefonate e file Excel, con criticità in termini di condivisione, aggiornamento, sicurezza e qualità del dato. Per superare queste inefficienze, Nutkao ha deciso di digitalizzare il processo di pricing adottando un sistema solido, tracciabile, accessibile anche da mobile, con dati sempre aggiornati in automatico e un output preciso e affidabile.

Un nuovo tool per il pricing

A partire da metà 2023, l'area IT si è occupata della selezione di un software capace di modellare rapidamente il processo, con configurazioni in autonomia. Tra i requisiti chiave: la possibilità di intervenire post-go live con customizzazioni rapide e la capacità di evolversi in linea con i trend di mercato. La scelta è ricaduta su iBPM, un software sviluppato da IBIMEC, già utilizzato in azienda per gestire workflow R&D. Il kick-off è avvenuto a settembre 2023, con la partecipazione attiva di IT, controllo di gestione, area commerciale, acquisti e pianificazione. La versione finale è stata rilasciata a novembre 2024.

Oggi i commerciali possono usare il tool per configurare una nuova distinta base, revisionare un vecchio preventivo o aggiornare un intero listino. Il sistema elabora quotidianamente oltre 2.900 componenti e 3.200 ricette, proiettando i costi a 18 mesi, creando una base affidabile per la proposta economica. Alcuni dati (master data, stock) sono integrati direttamente con l'ERP aziendale SAP S/4HANA; altri (fabbisogni, contratti, prezzi di mercato, costi energetici, borsa del cacao) vengono caricati dagli utenti tramite procedure di caricamento massivo facilitate.

Benefici

Prima dell'adozione del nuovo strumento, l'azienda non aveva consapevolezza del numero di preventivi gestiti dai singoli commerciali, con documenti salvati localmente e dati spesso incompleti o obsoleti. Mancava un pieno controllo delle informazioni circolanti, che potevano rivelarsi anche incomplete o non aggiornate. Questo comportava problemi significativi, soprattutto per la marginalità dei prodotti. Oggi i 12 commerciali di Nutkao generano oltre 2.500 preventivi al mese, tutti tracciati in un sistema centralizzato e user-friendly, consultabile anche da remoto. I risultati ottenuti includono una maggiore precisione nei prezzi offerti, maggiore coerenza rispetto agli obiettivi aziendali e un risparmio di tempo e risorse su tutto il flusso. Inoltre, il nuovo tool consente un controllo di gestione avanzato: tutte le attività sono registrate in un sistema sicuro e strutturato, che funge da archivio e consente al controllo di gestione di eseguire controlli preventivi e analisi a posteriori.