


 COMMERCIAL  
 DYN

# NAMED

## LA LOGISTICA INTEGRATA ACCELERAZIONE IL BUSINESS DELLA MEDICINA NATURALE

L'azienda specializzata in medicina naturale introduce Microsoft Dynamics NAV, automatizza i magazzini e migliora la gestione degli ordini; i dati sono oggi tutti presidiati e reperibili in velocità.

### IL PROGETTO

Un gioiello dell'imprenditoria italiana, che ha saputo collocarsi nel giusto ramo di business e intuire l'importanza della medicina naturale anche per il consumatore-paziente del nostro Paese: con queste premesse l'azienda NAMED di Lesmo (MB) ha saputo costruire la sua storia di successo, inserendosi nel settore e arrivando a comprendere nella propria offerta anche i prodotti per gli sportivi, venduti con il marchio NAMEDSPORT.

Medicinali omeopatici, prodotti naturali, apparecchiature medicali e integratori per lo sport hanno, come si può immaginare, specificità e canali di vendita diversi. NAMED, infatti, ha rapporti con farmacie, medici, ospedali, parafarmacie, erboristerie, grossisti, catene specializzate in prodotti per lo sport, palestre, società sportive.

La merce transita presso tre magazzini, uno ubicato a Lesmo, dal quale vengono spediti i prodotti dell'area Salute; un altro sempre a Lesmo, per lo stoccaggio della merce che proviene dall'estero; un terzo a Verona dedicato ai prodotti dell'area Sport.

Negli anni, la crescita del numero di referenze e dei canali nei quali i prodotti NAMED sono inseriti per la vendita ha generato un affaticamento nella gestione delle informazioni, presidiate da un ERP basato su AS400. Diverse erano le problematiche da affrontare e risolvere, in primis la gestione degli ordini, provenienti da una pluralità di canali (grossisti, farmacie, medici, privati, canale web, la

rete dei 150 agenti) e la logistica dei magazzini. *"Si parla - spiega l'Amministratore Delegato, Fabio Canova - di 500 articoli a catalogo; di un numero di ordini elevato che è passato dai 30.000 del 2015 a una proiezione di circa 50.000 a fine 2016"*.

### LA SFIDA INTRAPRESA

Per ottimizzare i processi logistici e giungere a un serio controllo di gestione, nel 2013 NAMED decide di affidarsi a Microsys, che propone la sostituzione dell'ERP in uso con Microsoft Dynamics NAV.

Il progetto si è evoluto in passi successivi e diversi. Innanzitutto, l'esistente è stato migrato su Dynamics NAV, sia a livello operativo che di funzionalità. Le potenzialità del prodotto sono poi state declinate sulle necessità dell'azienda, su tre fronti principali. Il primo è quello statistico: oggi l'azienda conosce in tempo reale cosa è stato venduto e dove, per canale e per agente (senza bisogno di usare fogli Excel), grazie al componente Power Pivot nel Cloud, che attinge direttamente le informazioni da Dynamics NAV con rapidità.

Il secondo fronte importante, che ha davvero impresso un'accelerazione al business, è stato quello della gestione del magazzino. Sono state informatizzate le operazioni ed è stata abbandonata la gestione manuale. Oggi, dall'arrivo dell'ordine al prelievo, alla stampa del documento di trasporto, all'inoltro ai vettori delle informazioni, tutto è presidiato e controllato. I prelievi vengono effettuati con il supporto di tablet che leggono il

codice a barre delle confezioni. Il processo è stato ottimizzato al punto che negli ultimi tre anni è raddoppiato il numero delle spedizioni, il numero delle persone deputate a questa attività è diminuito, così come i tempi di consegna della merce e il tasso di errori.

Il terzo fronte è infine quello della dematerializzazione. In questo caso il progetto si basa sempre su Dynamics NAV, con il contributo della soluzione di Abletech partner Microsys. La gestione degli ordini oggi è priva di cartaceo: prima, per ogni ordine era necessario stampare otto documenti, oggi il processo è interamente digitale tranne la copia della fattura stampata su richiesta. Tutti i dati sono conservati a norma presso una server farm esterna.

*"A mano a mano che l'azienda andava crescendo, cercavamo di risolvere le problematiche gestionali aggiungendo soluzioni tecnologiche tra loro non coordinate. Dynamics NAV ha eliminato questo 'patchwork' e in tre anni ha modificato e migliorato tutti i processi, in tutte le aree aziendali: magazzino, statistiche di vendita, contabilità, controllo di gestione, agenti. In futuro prevediamo l'adozione di un sistema di Business Intelligence, sempre nell'ot-*

*tica di un unico mondo tecnologico di riferimento".* Con un supporto informativo di questo genere, NAMED non ha paura di affrontare nessuna nuova sfida, soprattutto l'internazionalizzazione, area che Canova intende sviluppare nei prossimi anni, sia per i prodotti dell'area Salute che per quelli dell'area Sport.

## L'APPORTO DI MICROSYS

Microsys, inizialmente contattata per la sua esperienza sulle soluzioni Microsoft, ha poi espresso la sua competenza anche a livello di processo, trasformandosi in consulente a tutto tondo. Un gruppo di professionisti Microsys ha lavorato direttamente presso il cliente: in media cinque persone, ciascuna dedicata a un'area specifica, coordinate dall'account a capo del progetto.

*"Grazie a Microsys e a Dynamics NAV - commenta Fabio Canova - NAMED è oggi certa di ogni suo dato, che riesce a reperire - e a interpretare - facilmente e in velocità. La collaborazione è stata ottima; eventuali difficoltà sono sempre state affrontate e risolte. Consideriamo Microsys un partner importante, che ci può aiutare a crescere ulteriormente".*

## PROFILO | NAMED

NAMED (abbreviazione di Natural Medicine) è specializzata dal 1988 nell'importazione e distribuzione di farmaci omeopatici, prodotti naturali, apparecchiature medicali diagnostiche e terapeutiche di rinomate aziende tedesche.

L'azienda conta un totale di 200 persone, 3 magazzini, nel 2015 ha fatturato 45 milioni di euro. I canali distributivi presidiati sono i grossisti (che vendono alle farmacie, 60% del fatturato); le farmacie (30%); negozi di sport, privati e medici (10%).

Da poco NAMED ha anche lanciato il brand NAMEDSPORT con il quale l'azienda sarà Sponsor Ufficiale del Giro d'Italia fino al 2018.

FINANCE

SERVICES

MANUFACTURING

COMMERCIAL



Milano | Via A. da Recanate, 1 - 20124 Milano | F. +39 02.303.707.70  
Torino | P.za Luigi Lagrange, 1 - 10123 Torino | F. +39 011.45.46.013  
T. +39 02.303.707.01 | info@msys.it

[www.msys.it](http://www.msys.it)