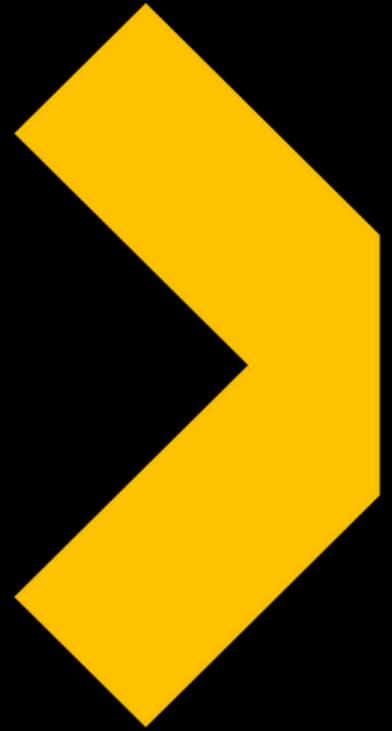


# CASE STUDY

Intervista a Roberto Basso,  
Projects Development Director

## CARIOCA



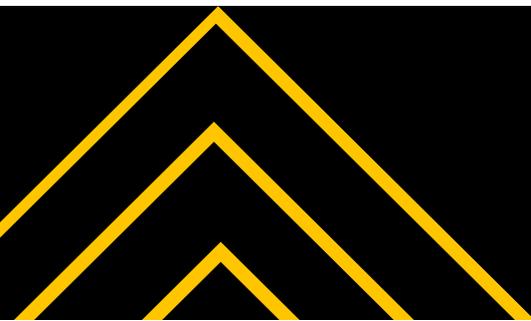
# Focus produzione e distribuzione

Da più di 50 anni CARIOCA® è simbolo del migliore made in Italy, con prodotti ideati per sviluppare la creatività dei bambini in un gioco condiviso di inventiva e manualità.

I prodotti CARIOCA® sono pennarelli, matite colorate, tempere, pastelli, giochi educativi e molti altri articoli da disegno, tutti realizzati e testati con massima attenzione, qualità e sicurezza.

Il 65% dei prodotti CARIOCA® e CORVINA® viene orgogliosamente realizzato in Italia, dove lo stabilimento di Settimo Torinese produce fino a 1.2milioni di pezzi al giorno. La distribuzione avviene in oltre 80 Paesi, attraverso 5 Continenti.

La nostra azienda ha due sedi: una a Settimo Torinese (Torino) e una a Barcellona per la consociata Spagnola. Nel 2022 il fatturato è ammontato a 37,8 milioni di euro.



# Quali strategie adottate e con quali risultati?

Nel 2014 l'azienda ha ridato vita alla ex Universal per ripartire con un business molto conosciuto in Italia e per ridare dinamica al notissimo marchio, che ha quasi 60 anni di storia.

A livello di sistema gestionale, la nuova proprietà e il nuovo management si sono subito resi conto di avere a che fare con un sistema datato che non poteva essere di supporto per lo sviluppo futuro del nostro brand.

**Da qui è partita la ricerca di un nuovo ERP che fosse di ultima generazione e in grado di supportare la strategia di crescita: Sage X3.**

La ricerca si è basata su una serie di fattori irrinunciabili tra cui l'**innovazione**, per noi fondamentale, soprattutto visto il nostro mercato di riferimento. Lavorare nell'ambito della creatività dei bambini necessita di nuove proposte ogni anno: il 40% del nostro fatturato attuale deriva da prodotti che 5 anni fa non esistevano.

**La velocità del go to market** è tipica del settore: quando si sviluppa un prodotto bisogna essere tempestivi nella proposta al mercato e in questo il sistema gestionale ci deve supportare.

Altrettanto importante è la flessibilità che ci ha permesso di recuperare i dati di base e lo storico dall'azienda precedente, utilizzandoli proficuamente in Sage X3.

A proposito della nostra **produzione**, i processi sono interni: realizziamo il 65% dei nostri prodotti partendo dal granulo di polimero di materia prima ed arriviamo fino al confezionamento.

**Questo rende necessario avere un sistema che consenta il controllo giornaliero e la preventivazione dei costi per poter fornire informazioni aggiornate ai commerciali, così che possano elaborare offerte adeguate verso i potenziali clienti.**



Per quanto riguarda la distribuzione, è estesa a più di 80 Paesi nel mondo, ognuno con caratteristiche diverse. Sage X3 ci supporta in ogni fase.

La **gestione intercompany**, prima dell'introduzione di Sage X3, prevedeva due sistemi diversi, entrambi localizzati e non connessi tra loro. Si creava un doppio lavoro con sovrapposizioni ed errori. Con l'integrazione delle due aziende su Sage X3 abbiamo ottimizzato la gestione ed i processi anche integrando il gestionale con altri sistemi in uso.

Inoltre, Sage X3 supporta la crescita poiché è predisposto alla gestione multiazienda, multilingua e multilegislaazione. Infine la **facilità d'uso** è stato un elemento determinante nella scelta: il gestionale precedente era complesso e rigido. Sage X3 si dimostra user-friendly ed intuitivo, proprio come gli smartphone.

Attualmente **Sage X3 è il fulcro di tutte le attività aziendali**. È stato interfacciato con sistemi di logistica esterna e ci permette di essere sempre connessi con i nostri agenti sia in Spagna che in Italia. Il gestionale è integrato con il **software per l'industria 4.0 Net@pro**, in modo tale che 65 macchine di produzione siano collegate ai tablet bordo linea dove ricevono le informazioni sugli ordini di produzione. Centralmente riceviamo dati di ritorno dai sistemi e questo ci permette di adottare strategie di efficientamento.



# Quali sono le strategie che state attuando oggi verso il futuro?

Ciò che è stato fatto negli ultimi anni ha certamente contribuito a supportare la crescita, infatti dal 2015 assistiamo ad un **aumento del fatturato del 70%**.

Pensiamo però che ci siano ancora dei passaggi da fare per la digitalizzazione dell'azienda, in particolare il sistema di schedulazione a capacità finita e pianificazione della produzione e il warehouse management system. Questi due progetti contribuiranno alla trasformazione digitale in ottica di eccellenza operativa.



**Per qualsiasi approfondimento  
ecco i nostri recapiti:**

tel: 800.944.599

mail: [marketing@formula.it](mailto:marketing@formula.it)

**Oppure compilando il form  
sul nostro sito: [www.formula.it/contatti](http://www.formula.it/contatti)**

Formula, nata dall'unione di Gruppo Formula e Impresoft, è un player di riferimento per la trasformazione digitale del mercato italiano.

Con una storia di 50 anni di mercato, Formula porta innovazione, concretezza e continuità alle imprese.

Il portafoglio di offerta propone soluzioni innovative di business application, quali: ERP, CRM, CPM/BI, Tesoreria, Credit Management, Documentale, APS, MES.

Competenze, investimenti, accordi strategici fanno di Formula una realtà italiana con la capacità di essere internazionale e di lavorare per il futuro dei propri clienti.

