



►►► **Tom Stolk**  
(Chief Executive Officer)

Un gruppo di investitori finanziari e di nuovi dirigenti ha sottoscritto un accordo definitivo con gli azionisti di Watermark, solution provider pan-europeo di soluzioni ERP estese, per rilevare la società. Il nuovo management è composto da Tom Stolk, che assume la posizione di CEO (Chief Executive Officer) e Frank van der Woude, in veste di COO (Chief Operative Officer). Entrambi vantano una vasta esperienza, avendo ricoperto posizioni direttive di alto livello in aziende internazionali di software e servizi quali Fujitsu, Philips e Imtech. Gli investitori finanziari sono ABN AMRO Capital e Prime Technology Ventures.

La prevista iniezione di nuovi capitali servirà a rafforzare ulteriormente la posizione leader di mercato dell'azienda a livello europeo sia per le soluzioni di SSAGlobal sia per i prodotti Microsoft Business Solution, che costituiscono le due principali linee di business di Watermark.

Tom Stolk ha così commentato: "Watermark detiene un'eccellente posizione di mercato ed è molto conosciuta ed apprezzata. Ha collaboratori preparati e professionali che lavorano bene tanto su progetti locali quanto su scala internazionale. Come nuovi manager continueremo a portare avanti la strategia della società che si propone come azienda pan-europea, in grado di fornire ai propri mercati di riferimento soluzioni efficaci e all'avanguardia. Il contributo di due

## Nuova proprietà, nuovo vertice E nuova strategia per Watermark

forti partner finanziari ci permetterà di raggiungere i nostri obiettivi strategici."

Il CEO uscente, Wim Heijting, ha osservato: "Questa transazione e i nuovi capitali contribuiranno ad ampliare la quota di Watermark nei mercati in cui opera, permettendole di continuare a crescere. Oltre al nostro storico rapporto con SSA Global, abbiamo creato una nuova business unit per Microsoft Business Solutions che oggi è tra i primi 3 protagonisti del mercato."

Il nuovo management si è insediato il 21 aprile presso gli uffici di Watermark a Veenendaal, Paesi Bassi.

Watermark ha trovati nuovi capitali nelle persone del nuovo management, Tom Stolk, nuovo CEO (Chief Executive Officer), e Frank van der Woude ora COO (Chief Operative Officer), e nelle risorse di ABN AMRO Capital e Prime Technology Ventures.

Gli investitori sono stati attratti dall'enorme potenziale di Watermark, che ha una forte immagine a livello di marchio, un'ottima copertura internazionale ed è al terzo posto a livello mondiale per le soluzioni MBS e SSA Global. La proposta di business di Watermark è una delle migliori al momento attuale, in quanto l'ERP e i sistemi correlati sono per le aziende come l'acqua per le persone, vale a dire un elemento vitale. Watermark dispone di sistemi, soluzioni e competenze che la posizionano in modo ottimale nel mercato, ha clienti, con i quali può vantare rapporti consolidati, contatti e contratti.

La nuova strategia della società si basa sul fatto di essere una società pan-europea, competitiva e in grado di offrire soluzioni all'avanguardia ai propri

mercati di riferimento. Il contributo di due forti partner finanziari conferisce poi all'azienda quella solidità necessaria a raggiungere rapidamente gli obiettivi di crescita.

Il primo obiettivo è migliorare i risultati in alcuni paesi per creare una situazione redditizia per l'intero gruppo al fine di espandere il business e ottenere sempre maggiore successo. Le linee di azione sono le seguenti:

- Eseguire progetti buoni e redditizi che sostengono davvero le attività dei clienti al fine di diventare il fornitore di riferimento in termini di eccellenza, capacità e tipologia di approccio.
- Migliorare la comunicazione e la trasparenza all'interno del gruppo, in modo da agire sempre come una squadra ben affiatata.
- Sviluppare la conoscenza e condividerla in modo efficiente.

"Guadagnare è essenziale per stare sul mercato. - ha osservato Gian Maria Odello, AD della filiale italiana. - Ma in realtà il fattore più importante sono le persone. Il nuovo management considera molto l'apporto del capitale umano e punta allo sviluppo di un team internazionale competente, capace di superare i confini locali e scambiarsi esperienze. La filiale italiana è una delle più attive in Europa e ha realizzato progetti in grado di dare benefici ad aziende similari nel mondo."

### SOMMARIO

Un partner globale per un'azienda di dimensione globale: Watermark e Fontana Pietro S.p.A.  
— < pag. 1

Watermark Italy rilascia l'add-on Conto Lavoro alla localizzazione italiana di MBS Axapta 3.0  
— < pag. 2

Da Watermark una nuova soluzione per la gestione del magazzino  
— < pag. 3

Editoriale  
— < pag. 3

Nuova proprietà, nuovo vertice e nuova strategia per Watermark  
— < pag. 4

## Un partner globale per un'azienda di dimensione globale: Watermark e Fontana Pietro S.p.A.

di Stefania Menozzi

"Watermark ci ha portato al raggiungimento degli obiettivi prefissati, nei tempi, nei modi e soprattutto nei costi previsti", (Angelo Mojana, EDP Manager di Fontana Pietro S.p.A.).

Fontana Pietro S.p.A., oggi leader nell'engineering, nella produzione di stampi e nella realizzazione di carrozzerie per auto di nicchia, nasce a Olginate (Lecco) nel 1956, dapprima come officina adibita a lavorazioni meccaniche e di tranciatura fino a quando, a partire dagli anni '70, si affianca a tali attività anche la produzione diretta di stampi per imprese terze, attuale core business dell'Azienda. Negli anni '80, si aggiunge poi la produzione di stampi per materiali compositi (poliuretani), mentre costantemente l'azienda amplia i propri mercati di riferimento, rivolgendosi via via anche ad imprese collocate al di fuori del contesto europeo, in particolare in Turchia, Romania, Slovenia, Iran, Russia, Stati Uniti, India e Cina.

Oggi Fontana Pietro S.p.A. - disponendo di un livello tecnologico avanzato - offre ai propri Clienti un servizio completo, nel rispetto dei tempi e della qualità richiesti, confermandosi così azienda globale: un'azienda costantemente orientata all'innovazione e al miglioramento continuo.

La produzione di stampi rappresenta solo parzialmente l'insieme delle attività fornite. Intorno al prodotto, ruotano infatti anche una serie di servizi e un'attività di formazione e di ricerca. La filosofia che permea l'azienda si evince fin dalle parole di Walter Fontana, suo Presidente, Chairman & CEO: "Il nostro output è in primo luogo uno strumento, un mezzo attraverso il quale si realizza un servizio per il Cliente, sviluppo per l'azienda stessa e cultura per la comunità e per l'uomo".

Tra i numerosi punti di forza della Fontana Pietro S.p.A. vi è sicuramente un grande know-how, derivante da quasi cinquant'anni di esperienza nel settore degli stampi e da una politica

aziendale fortemente orientata agli investimenti. Sulla scia di tanti anni densi di successi e di nuove sfide, Fontana Pietro S.p.A. ha preteso e pretende il massimo risultato dalla implementazione del proprio sistema informativo, cercando di mettere a frutto in tutti i modi possibili i vantaggi di ogni componente del proprio ERP.

Come spiega Angelo Mojana, EDP Manager dell'Azienda: "L'elevato livello tecnologico, caratteristica determinante del nostro processo produttivo, è accompagnato da un forte grado di informatizzazione aziendale, che consente un costante coordinamento tra le diverse aree e una maggiore efficacia della gestione interna (il numero delle stazioni di lavoro interne corrisponde al 60% dei dipendenti)".

"Solo per dare una sintetica panoramica di alcune delle tecnologie presenti in Fontana Pietro S.p.A. oggi, devo citare: la Simulazione numerica dello stampaggio, che ci permette di abbattere i tempi di concezione di una linea di stampi grazie alla riproduzione virtuale e quindi allo studio degli stampi su calcolatore e non su stampi prototipo; la Modellazione solida per la progettazione, che ci apporta un innegabile vantaggio in termini di tempi di modifica, di preparazione dei dati per le lavorazioni meccaniche degli stampi e di qualità; la Videoconferenza, per le discussioni tecniche in tempo reale con i clienti; il Sistema automatico di back up dati giornaliero, un sistema robotizzato che salva su nastro il lavoro svolto da tutti gli operatori, preservandoci da eventuali disfunzioni della rete di calcolatori e - last but not least - i Sistemi software Intranet, ERP BaaN IV c4, CAD/CAM/CAE CATIA, AUTOFORM, PAM STAMP, ONE STEP".

"La rapida crescita della società e la previsione di





internazionalizzazione esigevano un investimento in un sistema informativo che ci permettesse di ottimizzare i flussi aziendali e nel contempo di avere la certezza della presenza di tutte le funzionalità richieste dalle normative contabili di altre nazioni. Inoltre, l'aumento della quantità e della complessità dei progetti da gestire ci rese necessario un sistema che ci permettesse di valutare in maniera semplice, ed in tempo reale, la situazione di ogni singolo progetto". "Vennero così valutate varie soluzioni di produttori internazionali ed alla fine la scelta cadde su Baan - ricorda ancora con soddisfazione l'ing. Mojana - per la buona impressione generale e soprattutto per

l'ottimo modulo di gestione delle commesse a lungo termine (Project) che si adattava quasi perfettamente alla metodologia di lavoro della Fontana Pietro SpA."

"Tra i vari fornitori di Baan presi in considerazione la scelta cadde su Watermark per la sua capillare presenza in Europa e nel mondo tramite la Watermark Global Alliance.

Percepimmo l'esigenza di un interlocutore affidabile, di un partner capace di un supporto a 360° e lo abbiamo trovato in Watermark".

"Grazie alla partnership con Watermark, Fontana ha ottimizzato il proprio sistema informativo, raggiungendo risultati di cui siamo orgogliosi. - ribadisce Angelo Mojana - La grande esperienza, la professionalità e l'approccio altamente interattivo dei consulenti Watermark ci hanno portato al raggiungimento degli obiettivi prefissati nei tempi, nei modi e

soprattutto con i costi previsti".

"Watermark si è davvero dimostrato un partner ideale per una società come la nostra che è in continua crescita.

Cercavamo un partner che ci supportasse nello sviluppo attuale e futuro del nostro business, e lo abbiamo trovato in Watermark.", conclude Walter Fontana, artefice del successo dell'Azienda che - non a caso - porta il suo stesso cognome.



## Watermark Italy rilascia l'add-on Conto lavoro alla localizzazione italiana di MBS Axapta 3.0

Il modulo risponde alle esigenze gestionali del conto lavoro proprie delle aziende italiane

Watermark, nell'ambito della localizzazione italiana di Microsoft Business Solutions Axapta 3.0, ha realizzato ex novo il modulo "Conto lavoro"

Le funzionalità principali introdotte, specifiche per il mercato italiano, riguardano: il controllo unico dell'operazione di conto lavoro nel ciclo di produzione, la gestione dei trasferimenti ai magazzini dei terzisti, la visibilità e il controllo del semilavorato, la generazione dei documenti accompagnatori, l'avanzamento della produzione gestito unitamente al ricevimento del semilavorato, la generazione dei documenti accompagnatori, l'avanzamento della produzione gestito unitamente al ricevimento di semilavorato, i listini di conto lavoro a prezzo fisso, orario e fattori diversi.

La modellazione del conto lavoro di fase è realizzata in Axapta mediante una configurazione di dati compositi, raggiungendo livelli di complessità elevati non appena il conto lavoro venga utilizzato in modo estensivo o assegnando la lavorazione a uno specifico terzista, in modo non preventivamente determinato in modo statico. Ne conseguono problematiche, quali la gestione multipla della fase del conto lavoro in ciclo e distinta base, per quanto riguarda capacità, servizio acquistato, magazzini di prelievo per i componenti; indisponibilità di un meccanismo di facilitazione dell'invio in conto lavoro di materiali e semilavorati; mancanza di controllo del semilavorato; gestione separata per l'acquisto della lavorazione, suo consumo associato all'ordine di produzione e avan-

zamento di fase; difficoltà nella rappresentazione degli accordi commerciali tipici del conto lavoro.

"I vantaggi della nuova funzionalità sono indubbi. L'add-on di Watermark Italy risponde infatti a tutte le suddette problematiche - ha osservato Gian Maria Odello, amministratore delegato e direttore generale di Watermark Italy - pur riconducendo la struttura del modello alla rappresentazione standard. Abbiamo scelto coscientemente questo approccio, per mantenere la continuità nell'evolversi del prodotto standard (nuove release) e per coerenza con le strutture di costi/contabilizzazione integrate."

## Da Watermark una nuova soluzione per la gestione del magazzino

Ideata per garantire i migliori risultati in termini di organizzazione e ottimizzazione, la soluzione è immediatamente disponibile

Watermark Italy, sede italiana di Watermark Holding, solution provider pan-europeo di soluzioni ERP estese, ha sviluppato una soluzione per organizzare e controllare tutte le attività di magazzino. Pensata per aziende caratterizzate da ampi volumi produttivi e di movimentazione, il nuovo modulo è lo strumento ideale per gestire in maniera semplice ed efficace le più svariate tipologie di magazzini. La soluzione si avvale delle nuove tecnologie oggi disponibili come barcode e RFid, liberando così gli utenti dall'onerosità dell'imputazione dati, garantendone la correttezza, e consentendo la gestione delle informazioni sensibili e di movimentazione attraverso l'uso del RFid.

La soluzione è in grado di rispondere alle esigenze tipiche della movimentazione materiali, adattandosi alle diverse tipologie di magazzino e strutture fisiche, materiali e loro caratteristiche e logiche di movimentazione. Oltre a gestire tutte le attività di magazzino, la nuova soluzione assicura notevoli vantaggi quali la disponibilità di dati di mappatura e giacenza costantemente corretti e verificabili; la tracciabilità dei materiali (lotto e data scadenza); la gestione delle priorità uscita (fifo, etc); l'ottimizzazione dei percorsi, degli spazi e delle strutture; la diminuzione dei tempi di attraversamento dei materiali (Cross-Docking); la velocizzazione delle operazioni di movimentazione e dei flussi interni di informazione; l'incremento della produttività degli operatori; l'aumento del livello di servizio al cliente.



La soluzione migliora inoltre la gestione di attrezzature e materiali, dei ricevimenti, delle spedizioni e degli inventari nonché l'analisi e gestione della disponibilità delle parti di ricambio (multimagazzino, multi scorte).

La soluzione si integra con facilità alle soluzioni ERP già in essere, ma può anche essere utilizzato come software a se stante.

"Il rilascio di questa nuova soluzione conferma il nostro impegno nel rispondere alle concrete esigenze dei nostri clienti - ha osservato Gian Maria Odello, Direttore Generale e Amministratore Delegato di Watermark Italy. - "Vogliamo diventare il punto di riferimento per ogni progetto di gestione e organizzazione e posizionarci come partner affidabile, capace di dare soluzione ai requisiti dei clienti in modo concreto e con risultati tangibili."

## Editoriale

"Questa volta non mi rivolgo a tutti i Clienti Watermark Italy, ma in particolare a quelli che gestiscono la propria Azienda con lo ERP Baan IV. Finalmente abbiamo notizie significative e ... BUONE !!

La grande maggioranza di Voi ha dimostrato di apprezzare le qualità migliori di Baan IV: la gestione di commessa, la facilità d'uso, la versatilità ed il livello di integrazione funzionale. Le Vostre preoccupazioni, più che legittime, nascevano dalla incertezza sul futuro della Azienda Baan, con due cambiamenti di proprietà in breve tempo, e del prodotto stesso (cosa ne faranno i nuovi azionisti? Per quanto tempo avrò supporto?). Ricorderete come, nel biennio 2003/2004, il messaggio Watermark tendesse a garantirvi un "allungamento" del ritorno dei Vostri investimenti tramite il servizio che Watermark stessa è in grado di offrire su Baan IV.

Finalmente, il 17 e 18 Maggio scorso, SSA Global ha confermato la propria strategia basata su una evoluzione parallela dei due ERP (per l'industria manifatturiera e per quella di processo) che costituiscono il nerbo della propria offerta gestionale, annunciando anche in Italia il nuovo ERP SSA LN ed una proposta tecnico-economica per facilitare i Clienti che vorranno migrare dall'esistente Baan IV al nuovo SSA LN.

Dal punto di vista tecnico SSA LN è largamente basato su piattaforma tecnologica ed architettura di provenienza Baan; ciò rende valide tutte le considerazioni positive su quelle aree funzionali, come la gestione di commessa, che hanno fatto la storia di Baan IV, e che ritroverete nel nuovo SSA LN. Nei Paesi che hanno avuto (merito/colpa della lingua e della localizzazione) SSA LN a disposizione prima dell'Italia, Watermark sta già facendo esperienze significative ed alcuni Clienti Watermark stanno già valutando in dettaglio l'opportunità di migrare.

In Italia ci stiamo preparando da alcuni mesi ed oggi siamo pronti a seguirVi nel processo di valutazione e ad accompagnarVi nel processo di migrazione.

Credo che la lunga attesa sia conclusa e che oggi, accanto alla "trivial solution" di cambiare sistema ERP (sempre costosa, comportando un cambio di attitudine, abitudini, standard di riferimento, in breve: "cultura aziendale"), possa essere valutata con favore la migrazione a SSA LN, che certamente, accanto ad un costo ridotto per la revisione dei processi personalizzati, minimizza i costi al contorno indicati poco sopra.

Sono a Vostra disposizione, con tutta la mia squadra Baan, per aiutarVi a fare le giuste valutazioni ed intraprendere il cammino nel migliore dei modi."

