

XGRAF: il nuovo ERP specifico per le Arti Grafiche

Controllare e ridurre i costi di produzione e ottimizzare il ciclo produttivo sono due regole d'oro per le aziende grafiche, soprattutto in periodi di instabilità economica come l'attuale. Ecco perché è importante disporre dei giusti strumenti che consentano di monitorare in tempo reale le commesse e i processi produttivi dell'azienda. XGRAF, il nuovo MIS prodotto e distribuito da Computer VAR Nord Est - Var Group SpA, è stato creato ad hoc per il settore delle arti grafiche e vanta già numerose installazioni presso aziende di tutto rispetto, quali la Poligrafica San Faustino SpA di Castrezzato (BS). Il programma consente, tramite visualizzazioni grafiche interattive, di gestire il costo industriale e di controllarlo, garantendo una corretta gestione dei processi di produzione e l'aumento dell'efficienza produttiva.

Cuore della soluzione client/server multidatabase e multiplatforma (Windows, Linux e Mac/Os) è il Configuratore tecnico, ossia un modello informatico che permette all'utente di disegnare la scheda tecnica del prodotto finito oppure della tipologia o famiglia dei prodotti attraverso un processo dinamico.

Un componente del software (XGRAF preventivo) è un motore di calcolo che determina materiali e quantità, scarti, macchine, avviamenti, tempi, visualizzando le possibili alternative e gestendo i ricarichi per lavorazione, materiali e quantità.

L'ultimo componente è Ordine di Produzione, che gestisce gli ordini di lavoro che fanno parte di una commessa, con la possibilità di seguirne le fasi attraverso dei semafori (in lavorazione, sospeso,



annullato, da verificare ecc.).

«Il grande pregio di XGRAF è di essere stato sviluppato non da una software house generica, bensì da un team di tecnici e consulenti con specifiche competenze nella gestione dei processi del settore grafico», spiega Marco Crotti, direttore sistemi informativi della Poligrafica San Faustino. «Nel 2001 abbiamo installato I-GRAF, sempre un prodotto gestionale sviluppato da Computer VAR, ma, contrariamente a XGRAF, limitato alla piattaforma IBM AS400. La scelta di migrare alla fine dell'anno scorso verso XGRAF è stata dettata dal fatto che avevamo bisogno di una soluzione multiplatforma e, soprattutto, personalizzabile in base alle diverse tipologie dei nostri prodotti, che spaziano dai moduli continui tradizionali alle etichette e fazzoletti. XGRAF, grazie al Configuratore, ci consente di progettare qualsiasi tipo di prodotto, con la possibilità di personalizzare il formato e di gestire con semplicità le formule che portano alla determinazione del costo industriale e del prezzo di vendita del singolo prodotto. Dal preventivo nasce da un lato l'offerta al cliente, utile ai fini amministrativi, e dall'altro la commessa di lavorazione, che indica i parametri di produzione, che includono carta, macchina da stampa, inchiostro ecc.».

XGRAF è presente a Grafitalia: Pad. 14 Stand E14.

Computer VAR Nord Est,

info@xgraf.it www.xgraf.it tel. 049.8704710

(Comunicazione d'impresa)

L'organizzazione e la gestione delle aziende grafiche

Recensione del libro di Claudio Della Rossa

Il mondo delle arti grafiche, che "arti" più non sono, subisce momenti di crisi a ondate successive: aziende fiorenti si trovano, a volte senza sapere perché, in cattive acque; altre crescono anche in momenti difficili come l'attuale. Ci sarà pure una ragione...

In buona parte ciò è imputabile ai tempi facili in cui il lavoro era tanto e ben remunerato; molti capi macchina cavalcando il boom economico si erano messi in proprio facendo crescere il lavoro, ma non la loro imprenditorialità. In altri casi si assiste alla crisi del cambio generazionale. E i libri? Può essere utile e sufficiente leggere un buon libro, purché sia buono, per

migliorare la propria azienda, se non curarne i mali?

Se non altro possono servire come base per ragionare e prendere spunti; poi dipende dallo stato di salute dell'azienda: quando un malato è in coma l'aspirina non serve, mentre può essere utile come cura preventiva.

E allora è da raccomandare questo testo che riassume la lunga esperienza di Claudio Della Rossa, sia sul piano manageriale sia su quello commerciale, maturata presso aziende industriali. Pur non essendo di formazione grafica, l'Autore per vent'anni ha insegnato presso la Scuola grafica salesiana di Mestre ed è stato



docente di Tecnologie grafiche presso associazioni industriali. Un pedigree di tutto rispetto anche perché Della Rossa può osservare il mondo grafico con occhio smaliziato. E lo dimostra nelle sue analisi dove innanzitutto si chiarisce che vendere prodotti grafici è ben diverso dal vendere prodotti industriali.

Sempre con l'occhio esperto di chi non rimane incantato dalle "arti grafiche", Della Rossa può analizzare con distacco i diversi settori e quindi anche le nicchie di mercato, i settori innovativi (la stampa transazionale ad esempio) in modo da prefigurare scenari ben distinti e caratterizzanti.

Ciò che troviamo utile e anche innovativo nel campo grafico, è l'approccio teorico e pratico, con un giusto equilibrio, accompagnato dai casi reali. Il "taglio" del testo è infatti organizzativo e gestionale pensato per le piccole e medie aziende del settore grafico e il risultato di esperienze metabolizzate in 20 anni di consulenza nel settore specifico. Il testo è implementato con una casistica reale, mascherata con nomi di fantasia. Un libro quindi da consultare, leggere e studiare.

mfp