

## La gestione dei materiali diretti

Prototipo - 6 Dicembre 2006

# agenda



CAMST

Il Progetto

Abilitatori ed inibitori del successo

# Camst la ristorazione italiana

LE IDEE ALIMENTANO IL NOSTRO SUCCESSO

16 - 07 - 2004  
» Bilancio positivo per il primo semestre 2004: continua il trend di crescita del Gruppo CAMST

CAMST  
IMPRESA ITALIANA  
DI RISTORAZIONE

CONTATTACI

CHI SIAMO

DOVE SIAMO

NOTIZIE - EVENTI

BILANCIO

LAVORA CON NOI

RISTORAZIONE

www.camst.it

Da più di 60 anni, gli italiani hanno una grande cucina anche fuori casa. Quella di CAMST. Un gruppo che ogni giorno porta la qualità della cucina di casa nelle scuole, nelle aziende, nella città, negli ospedali, nelle fiere. Unendo al gusto della tradizione italiana l'innovazione di una realtà moderna.

Una realtà che vive nel presente, ma guarda sempre al futuro. Camst è un'impresa leader nella ristorazione in Italia, la maggiore del settore a capitale italiano. Possiede una struttura organizzativa, economica e finanziaria estremamente solida; è un'azienda "dai risultati sempre in crescita".

# CAMST: le origini



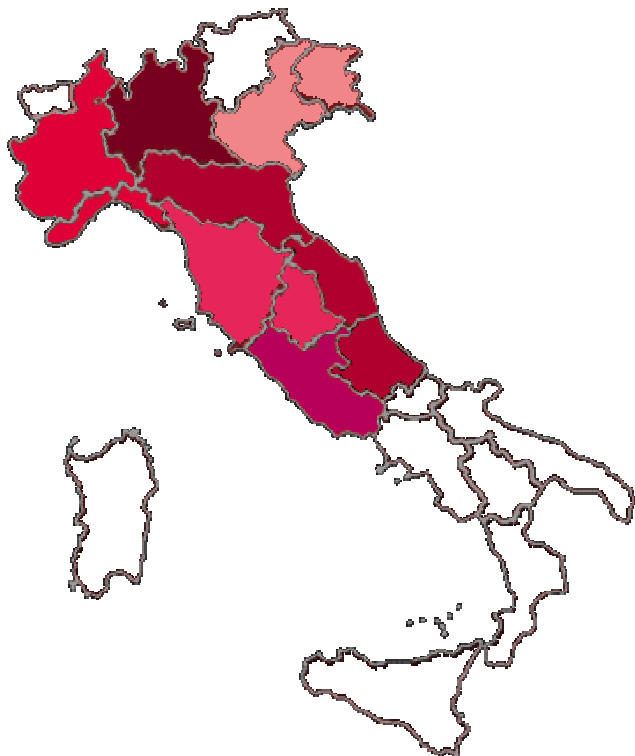
Camst comincia la propria attività a Bologna nel **1945**, apre bar, ristoranti, mense e altri locali nei luoghi più frequentati di Bologna, **lancia innovative tipologie di servizio**, come L'hotel "Nuovo Continental" che offre ristorante alla carta, tavola calda, bar e sala banchetti. **Crea il primo self-service italiano**, il Bass'Otto. Intraprende per prima la sfida della **ristorazione fieristica**, assicurandosi nel settore la leadership che detiene tuttora.

A partire dagli **anni '60** il successo di Camst si estende anche al mondo collettivo con forniture per le **aziende** e la collettività. Dall'Emilia Romagna il mercato diventa il **territorio nazionale**.

Negli **anni '70** apre la **prima Cucina Centralizzata in Italia** e più tardi importa il format del **free flow** e del **ristorante interaziendale**.

Negli **anni 80** Camst si costituisce come **Gruppo Camst**, diventandone la Capogruppo, e mette a punta la strategia di espansione territoriale e, contemporaneamente, la vincente strategia di diversificazione dei prodotti offerti.

# Il Gruppo CAMST



Nel 1987, al passo con i tempi e con il mercato, Camst fonda DAY Ristoservice, che gestisce i servizi sostitutivi di mensa con emissione dei Buoni Pasta DAY.

Gli anni 90' di Camst sono anni di consolidamento sul mercato di espansione e sperimentazione. Il consolidamento avviene attraverso la presenza di Camst in tutti i settori del mercato della Ristorazione.

L'espansione attraverso la strategia di acquisizioni e di costituzione società miste (Pubblico Privato). La sperimentazione attraverso: La produzione dei pasti in **atmosfera modificata** per bar e grande distribuzione. Inserimento nel **mercato autostradale**. Creazione di un **Centro Distributivo** alimentare Camst.

# Il Gruppo CAMST oggi

Il core business di Camst è costituito dal segmento della ristorazione collettiva (80% del fatturato)

Nel settore della ristorazione scolastica, Camst è stata la **prima** impresa in Italia ad entrare nel mercato nel 1973 ed è la prima anche in termini di fatturato, con oltre **100 milioni di euro** e **pili di 22 milioni di pasti** l'anno.



Camst è tra le prime imprese, in termini di fatturato, anche nel settore della ristorazione aziendale, dove produce annualmente **21 milioni di pasti**. In questo settore fornisce un servizio in grado di garantire la ristorazione all'interno delle singole aziende o attraverso le proprie **cucine centralizzate** o attraverso i propri ristoranti interaziendali a marchio **Tavolamica**.

Camst gestisce inoltre circa **7.000.000** di pasti in **110 strutture sanitarie pubbliche** e private: case di cura e di riposo, ospedali, cliniche private, centri di riabilitazione, istituti di assistenza.

# Ristorazione commerciale



Nel segmento della ristorazione commerciale Camst è presente in modo significativo nei centri storici, commerciali, nei poli fieristici e nei centri artigianali e industriali, nelle autostrade con diversi brand.

Con un fatturato di 80 milioni di euro per 80 locali, CAMST si colloca nel settore della ristorazione commerciale subito dopo i colossi mondiali della ristorazione commerciale McDonald's e Autogrill.



Con i nostri 10.000 dipendenti, da più di 60 anni soddisfiamo ogni giorno i desideri di chi sceglie di mangiare da Camst. perchè li facciamo sentire come a casa".

# agenda

CAMST



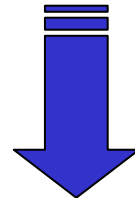
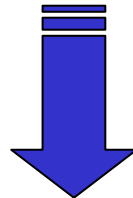
Il Progetto

Abilitatori ed inibitori del successo

# Introduzione

Necessità di gestire  
un numero  
maggiore di  
informazioni

Necessità di limitare il peso  
dei processi amministrativi  
coinvolti: **incrementare il  
fatturato senza aumentare il  
peso della struttura**



Spostare il caricamento dei dati alla fonte e  
condividere l'informazione lungo tutto il processo  
tra i vari interlocutori

- Eliminare duplicazioni
- Eliminare ricaricamenti

# Introduzione

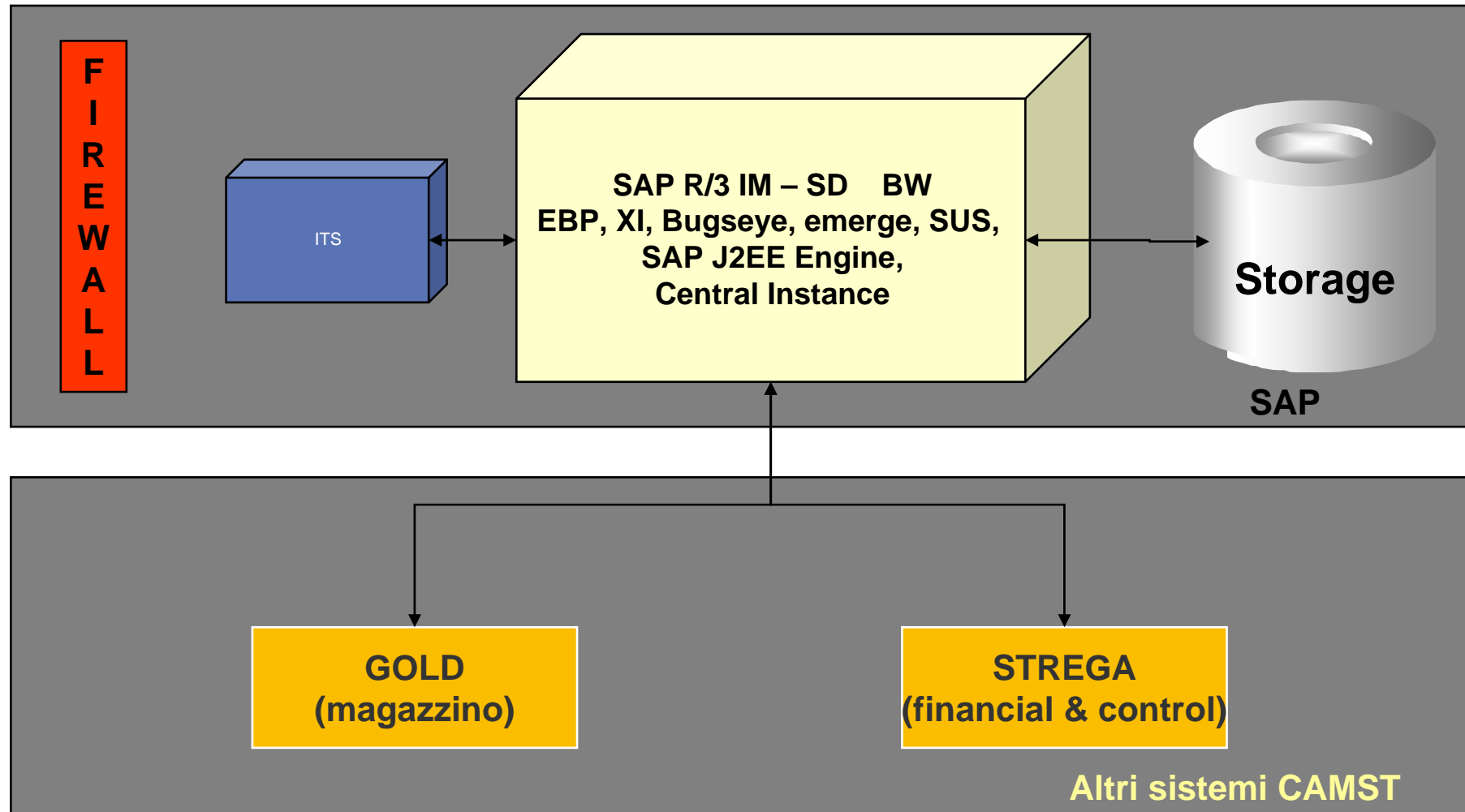


Fornitori:	1.500
Articoli:	32.000
Locali	1.000
Ordini mese	30.000
Righe ordine mese	150.000

# Le informazioni

- 1. Schede prodotto e attributi.**
- 2. Cataloghi, prezzi e condizioni di fornitura.**
- 3. Negoziazione nuove proposte.**
- 4. Confronto prezzi, attributi e condizioni di fornitura.**
- 5. Ricerche rapide.**
- 6. Ordini**
- 7. Conferme**
- 8. Bolle di consegna**
- 9. Conformità / Non conformità**
- 10. Fatture**
- 11. Contestazioni (Controllo fattura).**

# Technical System landscape



# Gli aspetti tecnologici

I punti di  
Attenzione  
del progetto



- Hardware Sizing
- Interface Management
- Backup and Recovery
- High Availability
- System Monitoring
- Network connection
- Supplier registration
- Security
- Content Management
- Archiving
- Work-flow dei processi

# agenda

CAMST

Il Progetto



Abilitatori del successo e punti di attenzione

# Abilitatori

**Governo del processo** → **economicità**  
→ **Servizio ai clienti**



→ **alimentazione dei dati.**

→ **disponibilità informazioni**

→ **gestione consegne**

→ **contenzioso**

# Alimentazione dei dati

Alimentazioni automatiche dei dati



**Tracciati EDI**  
**File PIATTI**  
**Fogli Excel**

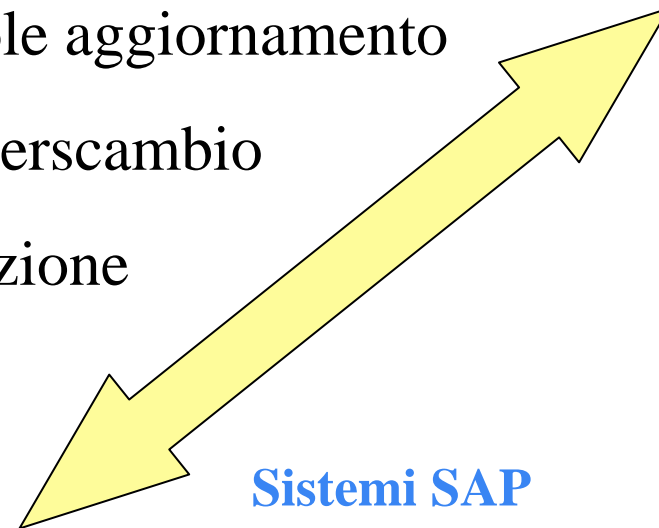
Modello dei dati

Regole aggiornamento

Tracciato interscambio

**Dati transazionali**  
**Dati grafici**

Regole di trasformazione



**Sistemi SAP**  
**Sistemi non SAP**

# Disponibilità informazioni

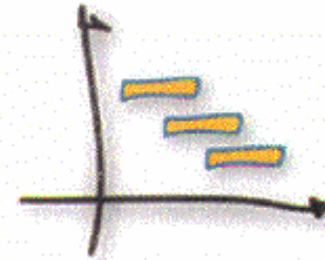
I percorsi del personale operativo sono guidati.  
Le informazioni di prezzo e qualità sono disponibili in tutti i processi decisionali



Le attività dei singoli attori sono sincronizzate da messaggi e segnali.  
Il sistema spinge i processi

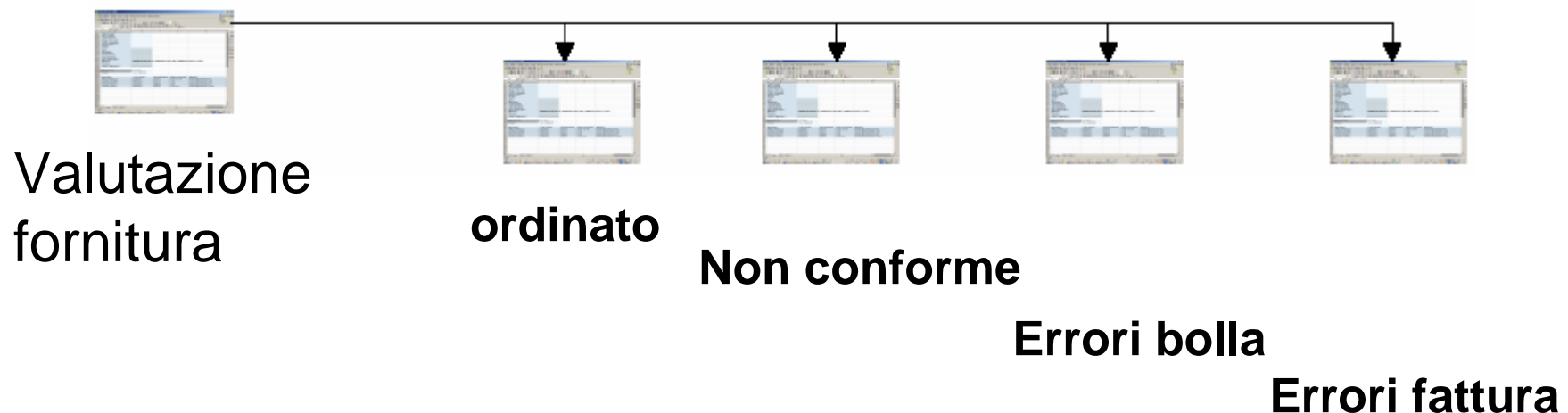
# gestione consegne

- Ordini formalizzati
- Disponibilità del fornitore segnalata tempestivamente
- Bolle di consegna disponibili al ricevimento
- Segnalazione tempestiva non conformità
- Analisi dei processi tramite KPI
- Sono disponibili le informazioni di dettaglio che giustificano i fenomeni descritti dai KPI



# contenzioso

- Maggiori informazioni disponibili nella gestione dei flussi monetari con i fornitori.
- Sono disponibili le informazioni di dettaglio che giustificano le segnalazioni di anomalia
- I dati sono disponibili in anticipo sui contenziosi da gestire



# Punti di attenzione

maggior complessità → maggior rischio



→ Costi / tempi roll-out



→ Linee telefoniche

→ Impatto sul locale

→ Livelli autonomia del locale

