

## Le scelte tecnologiche di Nylstar per il futuro

*A partire dal 2000 l'Enterprise Storage Server IBM tiene le fila del business*

### In breve

#### ■ Obiettivo

*Trovare una soluzione storage in grado di stare al passo con gli sviluppi futuri*

#### ■ Soluzione

*Utilizzare un unico sistema ESS al posto di singole unita' a disco*

#### ■ Vantaggi

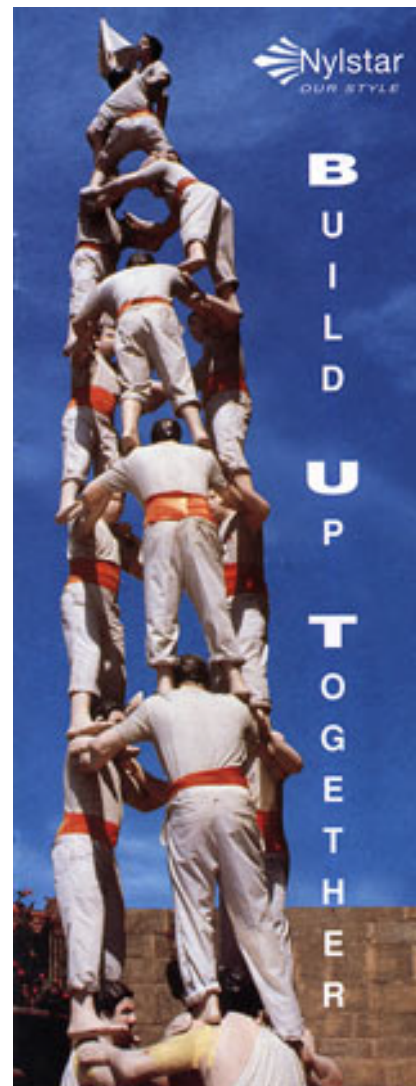
*Ridurre i costi, gestire centralmente e garantire la continuita' del servizio*

Nata nel 1994 da una joint venture tra due colossi del settore chimico, la francese Rhone Poulenc e l'italiana Snia Fibre, oggi Nylstar è un marchio che non ha bisogno di molte presentazioni.

Con un giro di affari di 670 milioni di euro, 4.500 dipendenti e sette stabilimenti in tutto il mondo - dall'Italia alla Spagna agli Stati Uniti -, Nylstar detiene infatti il 40 per cento del mercato nella produzione di fibre chimiche. E' seconda nella classifica mondiale preceduta solo dalla Dupont.

L'area è quella delle fibre tessili poliammidiche, quelle che costituiscono il cosiddetto nylon. Un tipo di fibra che può essere impiegata in molteplici modi e che si presenta con caratteristiche diverse a seconda delle composizioni, ma che sicuramente fa sempre più parte della nostra vita.

*“Come piattaforme base del nuovo sistema informativo sono stati scelti il sistema AS/400 della IBM e il sistema applicativo gestionale della SAP. Ogni realtà in ogni paese aveva il proprio sistema. E ogni unità commerciale gestiva autonomamente la vendita di tutte le linee di prodotti”*



E per capire il volume di materiale prodotto, bastano solo alcuni dati:

- i 10 stabilimenti della Nylstar producono ben 160 mila tonnellate di fibra ogni anno, vale a dire 1000 chilometri di fibra ogni secondo.
- Nell'ormai lontano 1994 la nascita della Nylstar, come in molti altri casi analoghi, non è stata facile né indolore.

C'erano asset, risorse ed esperienze diverse accumulate negli anni da integrare e ottimizzare, mentre dal punto di vista dell'organizzazione dei sistemi informativi era tutto da impostare ex novo.

I principi guida della nuova società invece erano chiari e ben condivisi da tutti: le persone dovevano sentirsi un unico team determinato a far diventare il loro gruppo leader nel settore, dovevano assicurarsi la soddisfazione dei clienti e creare valore per gli azionisti.

E in questo contesto uno dei fattori chiave era la competenza. Non è un caso che gli investimenti in iniziative di formazione e aggiornamento del personale sono sempre stati una voce significativa di tutti i bilanci del gruppo.



Ma come riimpostare il sistema informativo era sicuramente una sfida decisiva per diventare ancora più competitivi. In un mercato che giorno dopo giorno diventava sempre più globale e con nuovi protagonisti emergenti.

Di questo aspetto cruciale dell'organizzazione del gruppo parliamo con Josep Hernandez Rabanal, IT Manager della Nylstar.

“Nel '94 ci siamo trovati di fronte a 4 diversi ambienti, ognuno dei quali era legato alle specifiche unità che commercializzavano i prodotti - afferma Hernandez Rabanal - ma nel '95 con l'aiuto di una società di consulenza abbiamo disegnato il nuovo sistema informativo.

“L'obiettivo era gestire in maniera integrata tutte le informazioni senza perdere di vista le esigenze specifiche delle diverse realtà operative presenti nei diversi paesi.”

“Come piattaforme base del nuovo sistema informativo sono stati scelti il sistema AS/400 della IBM e il sistema applicativo gestionale della SAP. Ogni realtà in ogni paese aveva il proprio sistema. E ogni unità commerciale gestiva autonomamente la vendita di tutte le linee di prodotti”

“Nel 1999 poi - continua Hernandez Rabanal - è stata costituita un' unica Trading company con l'obiettivo di seguire direttamente e in maniera centralizzata tutte le operazioni di vendita relative all'intero volume di prodotti, provenienti da tutti gli stabilimenti.”

In un'organizzazione così complessa come quella della Nylstar, tuttavia, ottimizzare le attività, aumentarne l'efficienza e ridurre i costi sono obiettivi quotidiani.

*“Scegliere un sistema Shark è stato quasi inevitabile - afferma Rabanal - perché non avrebbe avuto senso continuare a comprare singoli dischi per far fronte a nuove esigenze.*”

E quando si iniziò a parlare di e-business, Hernandez Rabanal si mise a studiare come questo fantomatico modo di rivoluzionare le attività potesse essere introdotto anche in Nylstar facendo leva sul patrimonio tecnologico esistente.

Fu così che partì il progetto di e-commerce. Dopo le prime fasi di rodaggio i clienti della Nylstar hanno accolto questa innovazione con grande entusiasmo.

“I clienti - afferma Hernandez Rabanal - hanno subito capito che queste nuove modalità di fare affari con noi consentivano risparmi notevoli in termini di tempi e costi, rendevano tutti i processi più efficienti e permettevano di avere sempre il controllo della situazione dei loro ordini e della merce richiesta”

“Oggi il 35 per cento delle nostre vendite viene effettuato sul web”.

Un progetto che ha aumentato il livello di soddisfazione di tutti, anche dei dipendenti della Nylstar che vedono automatizzate molte procedure ripetitive e a scarso valore aggiunto.

Ma in casa Nylstar sta prendendo forma anche l'altro volto dell'e-business, il famoso B2B.

Questa nuova fase ha richiesto un rinnovamento dei sistemi IBM e l'adozione della nuova versione del sistema SAP e ha convinto Nylstar a effettuare un acquisto che lo stesso Hernandez Rabanal definisce strategico: un sistema Enterprise Storage Server, il cui nome in codice è Shark.

La crescente complessità del business e l'esplosione del volume dei dati veicolati dalle reti interne ed esterne infatti hanno richiesto una soluzione storage adeguata, in grado di evolvere anche in vista di tutti i possibili sviluppi futuri.

Per quanto riguarda il B2B, Nylstar oggi ha rapporti solo con i fornitori che possiedono già un catalogo on line, ma prevede che presto tutti i fornitori si organizzeranno per gestire tutte le transazioni on line.

“Scegliere un sistema Shark è stato quasi inevitabile - afferma Rabanal - perché non avrebbe avuto senso continuare a comprare singoli dischi per far fronte a nuove esigenze.

E' stato comunque un investimento importante, su cui capitalizzeremo anche in futuro: oggi stiamo utilizzando solamente un quarto della capacità di memoria disponibile.

Lo Shark ci permetterà di far fronte a tanti altri progetti che intendiamo realizzare, in particolare nell'area del Business Warehouse.”

D'altro canto la Nylstar, oltre a perseguire con tenacia la qualità assoluta dei suoi prodotti e la soddisfazione dei suoi clienti, ha anche importanti piani di crescita, che prevedono di aprire il suo business a nuovi mercati.

Dunque il domani di Nylstar sarà all'insegna di nuovi mercati, nuovi clienti, nuovi fornitori e nuove soluzioni tecnologiche ma il punto fermo del sistema informativo rimarrà l'Enterprise Storage Server della IBM.

Per saperne di più sulle soluzioni Storage IBM consultare il sito:

**ibm.com**/storage/europe



**IBM United Kingdom Limited**

emea marketing and publishing services (emaps)  
Normandy House  
PO Box 32  
Bunnian Place  
Basingstoke  
RG21 7EJ  
United Kingdom

The IBM home page can be found on the Internet at **ibm.com**

IBM is a registered trademark of International Business Machines Corporation.

\* AS/400 is a trademark of International Business Machines Corporation.

Other company, product and service names may be trademarks, or service marks of others.

References in this publication to IBM products, programs or services do not imply that IBM intends to make these available in all countries in which IBM operates. Any reference to an IBM product, program or service is not intended to imply that only IBM's product, program or service may be used. Any functionally equivalent product, program or service may be used instead.

IBM hardware products are manufactured from new parts, or new and used parts. In some cases, the hardware product may not be new and may have been previously installed. Regardless, IBM warranty terms apply.

This publication is for general guidance only.

© Copyright IBM Corporation 2001.

SYOIT107e (06-01) AP