

Digitalizzare la produzione con il MES

La pugliese Epsoft si è specializzata in Manufacturing Execution System per il settore alimentare e metalmeccanico e ora punta a crescere

Nel mercato delle software house italiane, diviso tra pochi grandi player da una parte e molti e agguerriti competitor dall'altra, c'è chi si ferma ad un prodotto standard capace di soddisfare tutti e chi invece si distingue per un approccio sartoriale e realizza programmi tailor made, differenti per ogni diverso cliente. È il caso di Epsoft, software house pugliese creata da Giuseppe Cisternino nel 2005 italiano e da poco diventata Srl con l'acquisto di quote da parte del neo socio Giuseppe Ivone, già partner. Con quasi mille clienti, dieci partner e un incremento del fatturato 2020 del 23,6% rispetto a quello dell'anno precedente, Epsoft si è via via specializzata nei software che controllano la produzione in ottica Industry 4.0 e in quelli che gestiscono la logistica integrata con i magazzini automatici e l'e-commerce, sia B2B che B2C.

«Il nostro grande cavallo di battaglia», dice Cisternino, «è l'industria 4.0 e in particolare l'interazione tra la struttura gestionale dell'azienda, gli ERP (Enterprise Resource Planning, letteralmente "pianificazione delle risorse d'impresa") per intenderci, e quella IoT (Internet of Things) delle macchine, la parte operativa sul campo».

DOMANDA. La digitalizzazione è importante in tutti i settori?

RISPOSTA. Noi lavoriamo con aziende di tutte le dimensioni, dalle piccole e medie a quelle più grandi, soprattutto in due settori strategici per il Paese, l'alimentare e il metalmeccanico, e abbiamo clienti non solo al Sud, dove siamo nati e cresciuti, ma in tutta Italia.

D. Cosa fa, in pratica, il vostro software?

R. Facciamo un esempio concreto preso dall'industria alimentare: noi digitalizziamo tutta la catena che parte dall'ordine del cliente, arriva allo start del macchinario, alla gestione dei magazzini e si chiude con la consuntivazione. Significa mettere insieme molti pezzi diversi, accorpare gli ordini simili, fare il calcolo delle disponibilità e quello delle giacenze delle materie prime al fine di poter produrre, poi valutare il carico di reparto, cioè l'occupazione fisica e tempistica, sincronizzare il lancio delle macchine in sequenza, perché sono linee in serie, con produzione, palletizzazione, navette e magazzini automatici che vanno tutti sincronizzati. Infine c'è la parte di consuntivazione: acquisiamo dalle macchine tutti i dati relativi alla lavorazione appena conclusa per poter migliorare quella successiva e lo facciamo tramite un software di Intelligenza Artificiale che impara dagli errori e tiene buone le best



Giuseppe Cisternino

practice, per rimodulare la produzione a venire imparando della precedente.

D. Quale è il principale beneficio?

R. Il maggiore aspetto positivo di un sistema MES, acronimo di manufacturing execution system, è quello di poter controllare la produzione di uno stabilimento ma soprattutto

di poterla programmare nel tempo, tra arrivi e scadenze della merce, planning delle disponibilità e dei giorni di lavoro. Senza dimenticare il controllo degli apparati, anche da remoto, per evitare fermi macchina, anticipare le revisioni e le correzioni. Detto semplicemente, noi siamo l'anello che congiunge la parte gestionale alle macchine produttive. Fin dal primo giorno, la nostra mission è stata, e sarà, quella di soddisfare il cliente in tutto ciò di cui ha bisogno.

D. In un mercato molto frammentato, cosa vi distingue dai competitor?

R. Di solito le grandi software house sono molto standardizzate: vanno dal cliente e gli chiedono di adeguarsi ad un prodotto che esiste già e al quale bisogna solo allinearsi. Si tratta di software standard, forse più facili da realizzare, ma in fin dei conti sono prodotti di massa. Noi invece lavoriamo sulla personalizzazione dello strumento: andiamo in azienda, parliamo con l'imprenditore e con tecnici, ci facciamo raccontare la loro realtà, impariamo e poi creiamo un software tailor made, con l'obiettivo di avvicinare il più possibile il nostro sistema a quello produttivo del cliente, colmando eventuali gap e cercando di essere meno invasivi possibili. Il nostro punto di forza, lo ripeto, è inventare, progettare e commercializzare soluzioni uniche nel loro settore, con una attenzione costante all'evoluzione delle nuove tecnologie e all'innovazione.

D. E come si cresce in questo settore sempre più agguerrito?

R. Noi siamo già cresciuti molto dal 2005 ad oggi ma continueremo a farlo seguendo due direttive, interna ed esterna. Da un lato ci ingrandiremo tramite acquisizioni, come quella che stiamo studiando in questi mesi, con l'obiettivo di entrare in un nuovo mercato, quello del controllo di gestione, sul quale non abbiamo know how, che preferiamo acquisire piuttosto che sviluppare internamente. Stiamo dialogando con una azienda molto interessante. Poi ci sarà una fase di espansione: noi siamo pugliesi, nati e cresciuti qui, ma tra i miei piani c'è la costruzione di una unità locale al nord, probabilmente nella zona del Friuli, che sta diventando sempre più importante dal punto di vista industriale.

I numeri di Epsoft nel 2020

2	amministratori
10	partners
11	canali streaming attivati
1000	clienti
1984	ore di teleassistenza
570	ore di sviluppo
760.000	Sms Inviati
417	domini e spazi hosting totali
+ 23.6%	incremento del fatturato 2020 rispetto al 2019

