

# Euroscatola sceglie Docupoint di B+B per migliorare la gestione delle attività commerciali e di ufficio tecnico

EUROSCATOLA S.P.A. OPERA NEL SETTORE DEGLI IMBALLAGGI IN CARTONE ONDULATO, IN POLIPROPILENE ALVEOLARE E IMBALLI ESPANSI DAL 1973. L'AZIENDA ATTUALMENTE DISPONE DI UNO STABILIMENTO PRINCIPALE A BREGNANO (COMO) E DI UNO A CANTÙ (COMO). DISPONE INOLTRE DI UN MAGAZZINO LOGISTICO A LOMAZZO (COMO), DI UNO A SAN SALVO (CHIETI) E DI UNO A CITTÀ DELLE PIEVE (PERUGIA)



Scatole Fustellate  
e/o Incollate

**D**a scatolificio al servizio prevalente del mercato del mobile, Euroscatola si è evoluta ampliando la propria offerta, garantendo a una clientela sempre più estesa e differenziata un servizio completo ed efficiente. A oggi infatti l'azienda vanta un ampio portfolio prodotti: dagli imballaggi industriali agli espositori fino alle scatole fustellate prodotte con tecnologie flexo, offset e digitale.

Con queste potenzialità l'azienda riesce a soddisfare non solo le richieste di piccole e medie imprese ma anche di aziende di grandi dimensioni, rendendo molto eterogenea la gestione delle lavorazioni al suo interno.

Dato il crescente volume d'affari e la moltitudine di richieste, Euroscatola necessitava di un software che semplificasse il processo di Pre-produzione trovando in Docupoint l'alleato vincente in grado di soddisfare queste esigenze.

Tale scelta si è rivelata strategica, in quanto ha individuato in B+B il partner ideale per l'inserimento di un software in

**Matteo Cappelletti –  
Direttore Commerciale  
Euroscatola S.p.A.**

grado di migliorare le relazioni tra gli uffici commerciali e gli uffici tecnici, grazie alla completa co-

gnoscenza delle dinamiche quotidiane di un ufficio tecnico e alle competenze nello sviluppo di software ERP per il packaging.

L'obiettivo principale è stato quello di inserire un sistema informativo in grado di migliorare il servizio e la qualità delle risposte al cliente e allo stesso tempo di ottimizzare il lavoro per tutte le risorse interne impiegate nelle attività di Pre-Produzione. Gestire in maniera ordinata quelli che comunemente vengono definiti gli ordini interni, ossia delle richieste espresse dal cliente che





**Davide Dal Col,**  
Direttore Generale  
B+B International

non costituiscono effettivamente una commessa ma che sono propedeutiche per ricevere l'ordine dal cliente. Si intuisce quindi l'importanza strategica di tutte queste attività, in quanto il riuscire a rispettare i tempi di risposta desiderati, proporre una soluzione ideale in base alle aspettative del cliente, ridurre le non conformità, implementare un sistema automatico di comunicazione tra i reparti, ma anche la richiesta di impianti stampa – fustella ai fornitori, pianificare le attività di tutte le risorse all'interno di tali uffici attraverso un pianificatore grafico che consenta di monitorare in tempo reale il carico di lavoro per la preventivazione, progettazione strutturale,

campionatura, progettazione grafica, studio delle prestazioni delle carte e qualità, perché tutto ciò consente una tracciabilità di queste operazioni oltre alla possibilità di effettuare analisi direzionali che aiutano a prendere delle decisioni commerciali e strategiche.

## **A TU PER TU CON LUCA DIAMANTE, SUPPLY CHAIN MANAGER DI EUROSCATOLA**

Facciamo due chiacchiere con Luca Diamante, Supply Chain Manager di Euroscatola che si occupa dell'approvvigionamento delle materie prime e che da 30 anni opera a stretto contatto con la Famiglia Cappelletti, proponendo i più idonei investimenti conformi alla strategia aziendale.

### **Quali erano le esigenze iniziali alla base dell'inserimento di Docupoint?**

“L'obiettivo iniziale era quello di inserire un software per la gestione delle attività commerciali, ma presto ci siamo



## **ENGLISH Version**

### **Euroscatola chooses Docupoint by B+B to improve the management of commercial and technical office activities**

*EUROSCATOLA S.P.A. OPERATES IN THE CORRUGATED CARDBOARD, ALVEOLAR POLYPROPYLENE AND EXPANDED PACKAGING SECTOR SINCE 1973. THE COMPANY CURRENTLY HAS A MAIN PLANT IN BREGNANO (COMO) AND ONE IN CANTÙ (COMO). IT ALSO HAS A LOGISTICS WAREHOUSE IN LOMAZZO (COMO), ONE IN SAN SALVO (CHIETI) AND ONE IN CITTÀ DELLE PIEVE (PERUGIA)*

**F**rom a box factory dedicated mostly to furniture market, Euroscatola has evolved by expanding its offer, guaranteeing to an increasingly extensive and differentiated clientele a complete and efficient service. To date, the company boasts a large product portfolio: from industrial packaging to displays to

die-cut boxes produced with flexo, offset and digital technologies. With these potentials, the company is able to satisfy not only the requests of small and medium-sized enterprises but also of large companies, making the management of the processes very heterogeneous. Given the growing volume of business

and many requests, Euroscatola needed a software that would simplify pre-production process by finding the winning ally in Docupoint, able to meet these needs.

This choice proved to be strategic, as it identified B+B as the ideal partner for the acquisition of a software capable of improving the relationships between commercial and technical offices, thanks to the complete knowledge of daily dynamics of a technical office and skills in the development of ERP software for packaging.

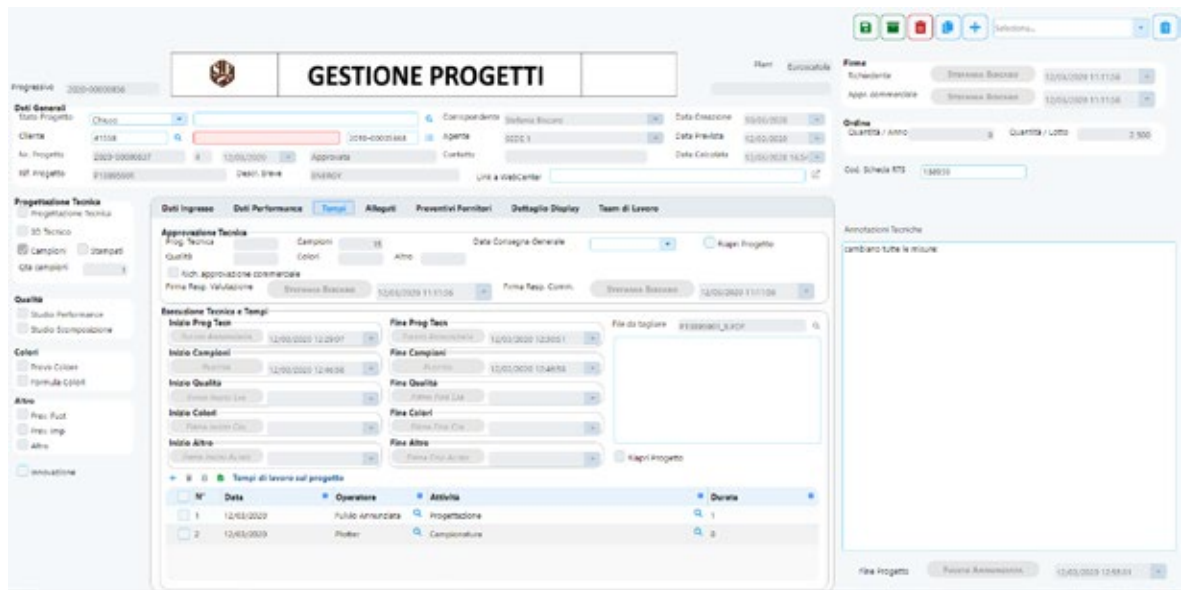
The main objective was to insert an information system able of improving the service and the quality of responses to the customer and at the same time optimizing the work for all the internal resources employed in pre-production activities. Managing in an orderly manner what are commonly called internal orders, i.e. requests made by the customer that do not actually constitute a job order, but which are preparatory for receiving the order from the customer.

Therefore it's obvious the strategic impor-

tance of all these activities, as being able to respect the desired response times, proposing an ideal solution based on customer expectations, reducing non-conformities, implementing an automatic communication system between the departments, but also the request of printing plates and die cutting forms to suppliers, planning the activities of all resources within these offices through a graphic planner that allows you to monitor in real time the workload for budgeting, structural design, sampling, graphic design, performance study of papers and quality, because all this allows traceability of these operations as well as the possibility of making directional analyzes that help make commercial and strategic decisions.

### **FACE TO FACE WITH LUCA DIAMANTE, SUPPLY CHAIN MANAGER DI EUROSCATOLA**

Let's have a chat with Luca Diamante, Euroscatola Supply Chain Manager who deals with the supply of raw materials and has been working closely with Cappelletti



resi conto che non era sufficiente per noi un classico CRM, in quanto non proponiamo dei prodotti statici alla nostra clientela; per noi ogni volta è un nuovo progetto, un abito fatto su misura che deve essere sviluppato sulle specifiche esigenze del cliente. Queste condizioni richiedono necessariamente un dialogo costante e ordinato tra i vari reparti commerciali e tecnici, quindi l'esigenza di coprire tutte queste necessità con un unico sistema informatico. Per questo motivo abbiamo scelto Docupoint, in quanto oltre a tutte le

funzioni classiche di CRM ha in più la gestione dell'ufficio tecnico e la gestione di entrambe queste attività, esattamente quello che ci serviva. Sarebbe riduttivo definire Docupoint solo un CRM, noi lo consideriamo un ERP della fase di Pre-produzione ovvero un pianificatore e gestore di richieste in tempo reale che ci aiuta a tener traccia di tutte le attività condividendole tra reparti, velocizzando tempi, riducendo errori e attività non a valore aggiunto. Sulla base dei risultati ottenuti dalla gestione dell'ufficio

family for 30 years, proposing the most suitable investments that comply with the corporate strategy.

### What were the initial needs behind the installation of Docupoint?

"The initial goal was to insert a software for the management of commercial activities, but soon we realized that a classic CRM was not enough for us, as we do not offer static products to our customers, for us every time it is a new project, a tailor-made suit that must be developed on the specific needs of the customer. These conditions necessarily require constant and orderly dialogue between the various commercial and technical departments, therefore the need to cover all these needs with a single IT system. For this reason, we chose Docupoint, as in addition to all CRM classic functions, it also has the management of the technical office and the management of both these activities was exactly what we needed. It would be an understatement to define Docupoint only a CRM, we consider it a

ERP of the pre-production step or a planner and manager of requests in real time that helps us keeping track of all activities by sharing them between departments, speeding up times, reducing errors and activities that don't have added value. Based on the results obtained from the management of the commercial and technical office, we have also implemented Docupoint for the part relating to quality, that is, customer complaints and those towards our suppliers, which was previously managed via e-mail and through forms filled directly in the various departments. Together with B+B we managed to create a data flow through new formats involving the Quality Manager, the commercial department, the technical office, the production for supplier complaints and the accounting for the issuance of credit notes, making it become a fully automatic system".

### What specific needs has Docupoint been able to meet?

"Thanks to its specificity and flexibility, now

we manage everything that before its implementation was processed on paper, through long and frequent phone calls or e-mails. This often led to information loss and entailed the risk of not processing requests completely, lengthening the time required to process requests. By using Docupoint we have been able to improve the quality of relations between commercial and technical departments, empowering all the functions involved in the various projects and giving visibility of the time necessary to carry out the various activities required. Thanks to some specific features of the software such as the insertion of mandatory fields, nothing is left to chance having the ability to share the same data between departments. A very necessary need was also to completely reorganize the technical office. Before the adoption of Docupoint, salespeople were not aware of the real amount of work that we had to manage within the design department and therefore were unable to give any indication of the time required for carrying out the work.

Through the Planner now it is possible to have at hand the situation of each activity from technical design to sampling, from graphic design to outsourcing of processes up to color management. Based on specific colors, each activity highlights its progress, if the sample is ready to be shipped, if it is awaiting approval or must taken in charge by the next activity, such as, for example, budgeting. With this planning now it is possible to understand and manage emergencies. Also for this reason, the relationship between sales department and technical office, that sometimes found themselves in conflict due to delays in the execution of projects, has improved. Now both can quickly and easily understand where there is need for support and which phase of activity is most hindered. People are more encouraged to collaborate and fill in the correct information, paying more attention to the process as a whole. The situation of each individual customer is grouped in a single tab. Personal data, accounting, logistics, sales representatives

commerciale e tecnico, abbiamo implementato Docupoint anche per la parte relativa alla Qualità ovvero i reclami dei clienti e quelli verso i nostri fornitori prima gestita anch'essa tramite e-mail e attraverso dei moduli compilati direttamente nei vari reparti. Insieme a B+B siamo riusciti a creare un flusso di dati attraverso dei nuovi format coinvolgendo la Responsabile della qualità, il reparto commerciale, l'ufficio tecnico, la produzione per i reclami fornitori e la contabilità per l'emissione delle note di credito, facendolo diventare un sistema completamente automatico".

## Quali esigenze specifiche è riuscito a soddisfare Docupoint?

"Grazie alla sua specificità e flessibilità siamo riusciti a gestire tutto ciò che fino a prima della sua implementazione veniva elaborato su carta, tramite lunghe e frequenti telefonate o e-mail. Questo spesso conduceva alla perdita di informazioni, comportava il rischio di non elaborare le richieste in modo completo, allungando le tempistiche di evasione delle richieste.

Con l'utilizzo di Docupoint abbiamo potuto migliorare la qualità delle relazioni tra il reparto commerciale e quello tecnico, responsabilizzando tutte le funzioni coinvolte nei vari progetti e dando visibilità del tempo necessario per svolgere le varie attività richieste. Grazie ad alcune

caratteristiche specifiche del software come ad esempio l'inserimento di campi obbligatori, nulla viene lasciato al caso avendo la possibilità di condividere gli stessi dati tra reparti. Un'esigenza molto sentita inoltre era quella di riorganizzare completamente l'ufficio tecnico. I commerciali prima dell'adozione di Docupoint non erano a conoscenza della reale mole di lavoro che dovevamo gestire all'interno del reparto progettazione e quindi non sapevano dare con certezza indicazione sui tempi di esecuzione lavori. Attraverso il Pianificatore ora è possibile avere sotto mano la situazione di ogni attività dalla progettazione tecnica alla campionatura, dalla progettazione grafica all'esternalizzazione di lavorazioni fino alla gestione del colore.

In base a delle colorazioni specifiche ogni attività evidenzia il suo stato di avanzamento, se il campione è pronto per essere spedito, se è in attesa di approvazione o di essere preso in carico dall'attività successiva come ad esempio la preventivazione. Con questa pianificazione ora è possibile capire e gestire le emergenze. Anche per tale motivo è migliorato il rapporto tra reparto vendite e ufficio tecnico che si trovavano a volte in conflitto a causa di ritardi nell'esecuzione dei progetti. Ora entrambi riescono a capire in modo semplice e veloce dove c'è bisogno di supporto e quale fase di attività è maggiormente ostacolata. Le persone sono più incoraggiate a

and contacts related to the customer, the type of activity required, the technical design, the type of packaging, the type of wave, annual budget and per single batch, are all information readable by any platform as Docupoint is a Web system.

In this way, salesperson who is out of the office or at the customer can have all the information of what has been requested, the display of all attachments and all the activities carried out for the customer.

One of the main strengths of Docupoint is also that of being able to extrapolate reports that can be viewed with Excel or with Microsoft's Power BI. They are useful information to understand how many projects are processed, how many revisions are made, how many of the requests become orders, analyzing their reasons in an analytical way.

Today's customer is much more demanding than yesterday's and in the market wins who first knows how to respond completely and in a qualitatively adequate way. Another essential feature of Docupoint was

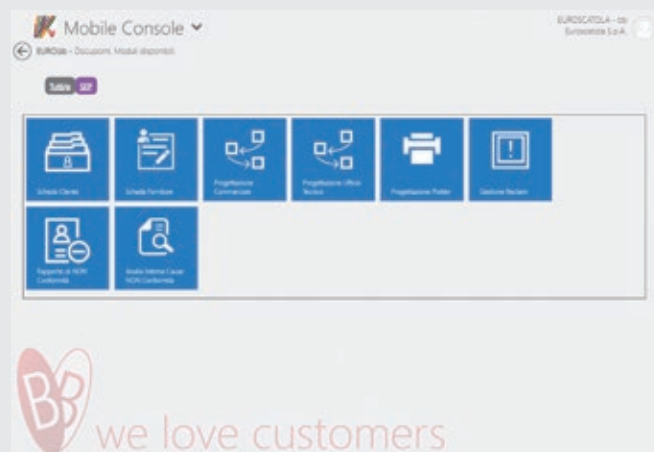
the possibility of integration towards our management system as well as native integration with ArtiosCAD design software".

## How many people use Docupoint, in what role do they operate and to manage which activities?

"The commercial organization is made up of commercial officials, sales agents and back office employees. When the brief for a new project is compiled, dialogue is activated directly with the technical office which is dedicated to structural design and sampling. A structure of 21 people who use together Docupoint to manage their daily activities.

I do not hide the initial skepticism of some salespeople due to a new operating method, but after a few weeks the whole team understood its added value, making its use an indispensable organizational routine.

Concrete and positive results, to the point that in a short time we decided to implement Quality and non-compliance management in Docupoint, where 5 other people are active".



## What type of selection did you make and why did you choose Docupoint?

"We chose Docupoint because we knew B+B as our supplier of ArtiosCAD and Kongsberg plotter. We trust B+B and we were aware that their product would prove to live up to our expectations. We know that it is a specialized structure that perfectly knows

the business and the internal problems that can happen in such a particular sector as that of packaging. When we contacted B+B we did not have software that carried out these activities, there were studies in progress with other systems but due to the complexity of the user interface, the incompleteness of data and the reduced flexibility, those projects were never started.



collaborare e a inserire le informazioni corrette, prestando più attenzione al processo nella sua interezza.

La situazione di ogni singolo cliente è raggruppata in un'unica scheda. I dati anagrafici, contabili, logistica, i referenti commerciali e i contatti legati al cliente, il tipo di attività richiesta, la progettazione tecnica, la tipologia di imballo, il tipo di onda, budget annuale e per singolo lotto, sono tutte informazioni leggibili da qualsiasi piattaforma in quanto Docupoint è un sistema Web.

In questo modo il commerciale che si trova fuori sede o presso il cliente può avere a disposizione tutte le informazioni di ciò che è stato richiesto, la visualizzazione di tutti gli allegati e di tutte le attività svolte per il cliente. Uno dei principali punti di forza di Docupoint inoltre è quello di poter estrapolare report che si possono visualizzare con Excel o con Power BI di Microsoft. Sono informazioni utili per capire quanti progetti vengono elaborati, quante revisioni vengono fatte, quanti delle richieste diventano ordini, analizzandone le motivazioni in maniera analitica.

Il cliente di oggi è molto più esigente rispetto a quello di ieri e nel mercato vince chi prima sa rispondere in modo completo e in maniera qualitativamente adeguata.

Un'altra caratteristica essenziale di Docupoint è stata la possibilità di integrazione verso il nostro sistema gestionale così come l'integrazione nativa con il software di progettazione ArtiosCAD".

### Quante persone utilizzano Docupoint, in che ruolo operano e per gestire quali attività?

"L'organizzazione commerciale è formata da funzionari commerciali, da agenti di vendita e da impiegati di back office. Quando viene compilato il brief di un nuovo progetto, si attiva il dialogo direttamente con l'ufficio tecnico che è dedicato alla progettazione strutturale e alla campionatura. Una struttura dunque di 21 persone che insieme utilizzano Docupoint per la gestione delle loro attività quotidiane. Non nascondo lo scetticismo iniziale di alcuni commerciali dovuto a una nuova modalità operativa, ma a distanza di poche settimane il suo valore aggiunto è stato compreso da tutto il team, rendendo il suo utilizzo una routine organizzativa indispensabile. Risultati concreti e positivi, al punto che in poco tempo abbiamo deciso di implementare in Docupoint anche la gestione della Qualità e delle non conformità, dove sono attive altre 5 persone".

### Che tipo di selezione avete effettuato e perché avete scelto Docupoint?

"Abbiamo scelto Docupoint perché conoscevamo B+B in quanto nostro fornitore di ArtiosCAD e plotter Kongsberg. Ci fidiamo di B+B ed eravamo coscienti che il loro prodotto si sarebbe rivelato all'altezza delle nostre aspettative. Sappiamo che è una struttura specializzata che conosce

*In a short time, we needed something very solid, tailored perfectly for our organization and needs and B+B proposed Docupoint to us. Thanks to B+B assistance team, every modification and request is quickly taken care, the software is constantly evolving and this allows us to study together with B+B, possible releases and continuous improvements".*

### What could be the next developments?

*"There are several stages that we could automate with Docupoint but what arouses most interest could be its use as a database on our website [www.PACK4U.it](http://www.PACK4U.it) for purchasing boxes online. Docupoint is in fact used by other companies together with Packway*

*quotes form which allows you to codify in detail all the raw materials, the working centers and the production flows also graphically reproduced in the technical sheet in order to be able to draw up estimates for each type of article, and all this is also integrated with e-commerce sites. The estimate is currently the most critical phase in Euroscatola which*

*requires more time, especially with regard to complex products such as displays or boxes made up of multiple elements.*

*Creating an automatic system that helps us in the development of repetitive as well as complex products using the new integration with ArtiosCAD could constitute an investment on which to focus our future attention".*



perfettamente il business e le problematiche interne che possono derivare da un settore così particolare come quello del packaging. Quando abbiamo contattato B+B non avevamo un software che svolgesse queste attività, c'erano degli studi in atto con altri sistemi ma a causa della complessità dell'interfaccia utente, della non completezza di dati e della ridotta flessibilità, quei progetti non furono mai avviati.

Avevamo bisogno in breve tempo di qualcosa di molto solido, vestito a pennello sulla nostra organizzazione, sulle nostre esigenze e B+B ci ha proposto Docupoint. Grazie al team di assistenza di B+B, ogni modifica e richiesta viene presa in carico in tempi veloci, il software è in continua evoluzione e questo ci permette di studiare assieme a B+B, possibili release e miglioramenti continui".


### Quali potrebbero essere i prossimi sviluppi?

"Ci sono diverse fasi che potremmo automatizzare con

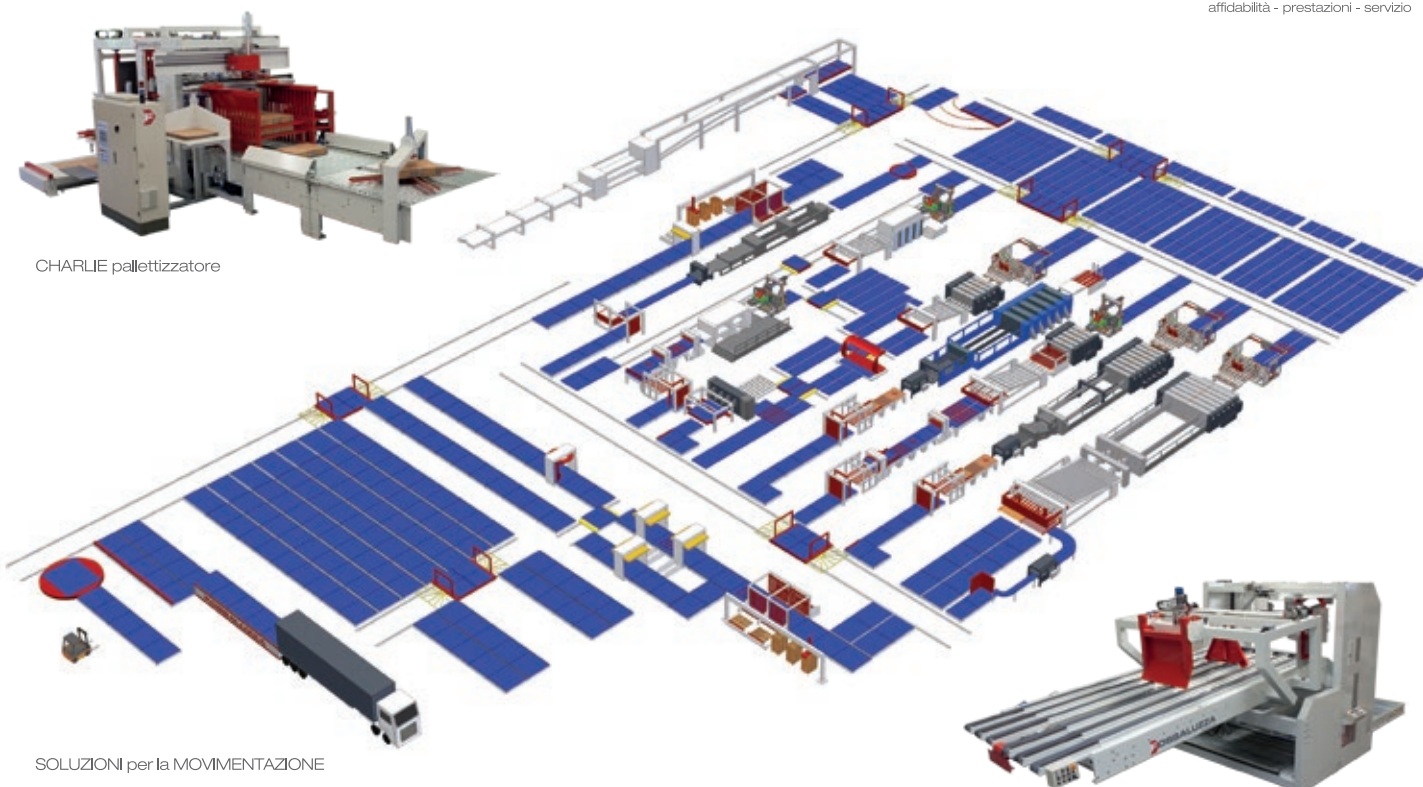
Docupoint ma quello che desta maggior interesse potrebbe essere il suo utilizzo come database al nostro sito web [www.PACK4U.it](http://www.PACK4U.it) per l'acquisto di scatole on line.

Docupoint infatti viene utilizzato da altre aziende insieme al modulo preventivo di Packway che consente di codificare dettagliatamente tutte le materie prime, i centri di lavoro ed i flussi produttivi riprodotti anche graficamente nella scheda tecnica al fine di poter elaborare preventivi per ogni tipologia di articolo, il tutto anche integrato con siti di e-commerce.

La preventivazione è attualmente la fase più critica in Euroscatola che richiede maggior tempo soprattutto per quanto riguarda i prodotti complessi come gli espositori o le scatole composte da molteplici elementi. Creare un sistema automatico che ci aiuti nell'elaborazione di prodotti ripetitivi così come di quelli complessi sfruttando la nuova integrazione con ArtiosCAD potrebbe costituire un investimento sul quale focalizzare la nostra attenzione futura".




affidabilità - prestazioni - servizio



CHARLIE pallettizzatore

SOLUZIONI per la MOVIMENTAZIONE



STAR caricatore

100% prodotto in Italia

fossaluzza.com