



CLIENTE

Macario S.r.l.

SETTORE MERCEOLOGICO

Beverage

NUMERO ADDETTI

6

FATTURATO

350.000 euro

SITO INTERNET

www.macariocompany.it

SOLUZIONI ZUCCHETTI IN USO:

MagoCloud à la carte

PARTNER ZUCCHETTI:

MEASOFT

Measoft è legata a un anno significativo, quando nel 2014, importanti distributori delle soluzioni gestionali Mago (vale a dire Mago.net, Mago4 e più recentemente MagoCloud) già presenti sul mercato, decidono di unire le forze con l'obiettivo di migliorare la qualità del servizio. La collaborazione con professionisti di diversi settori ha portato Measoft a studiare a fondo le esigenze delle PMI per offrire soluzioni gestionali personalizzate su misura per i diversi settori di business. Proponendo quindi non solo gestionali, ma altre, soluzioni del gruppo Zucchetti adatte ai diversi mercati. Measoft si occupa del cliente a 360°, offrendo formazione, sviluppo, analisi, consulenza e un importante servizio di assistenza sul prodotto.



Una digitalizzazione da bere!

Ricette antiche e contemporaneità della produzione: è ciò che caratterizza Macario S.r.l. L'azienda, dal suo quartier generale di Alessandria, esporta in 30 paesi, distribuiti nei 5 continenti, le sue riconoscibili bibite analcoliche che scherzosamente assumono i volti di sorridenti e colorate pin-up. La scelta dello stile retro non è casuale: è una chiara citazione delle origini quando, negli anni Cinquanta, nonna Vittoria accoglieva gli ospiti in casa Macario con bibite rinfrescanti inventate da lei.

La tradizione è poi stata ripresa dai nipoti che ne hanno fatto una produzione industriale mantenendo le antiche ricette ma orientandosi verso una gestione moderna e digitale per produrre e commercializzare 5 bibite sodate (aranciata, limonata, gazzosa, chinotto, tonica) e 3 tè freddi (limone, pesca, menta) nel massimo rispetto per l'ambiente: utilizzo di ingredienti naturali per le bevande e scelta del vetro per le bottigliette (il film plastico è realizzato con il 30% di materiale riciclato).

L'azienda nel 2022 è stata rilevata da due famiglie imprenditoriali che, in un'ottica di diversificazione del proprio portafoglio di investimenti, hanno deciso di farla crescere preservandone la forte identità.

www.zucchetti.it

ESIGENZE DEL CLIENTE

Macario S.r.l. affidando la produzione in conto terzi a un primario imbottigliatore in modalità private label, si è concentrata sull'ottimizzazione di tutte le fasi legate ad acquisto, stoccaggio e vendita dei prodotti. Come piccola impresa ha avuto così la necessità di efficientare e valorizzare tutti i processi logistici e amministrativi.

Ne è nata l'esigenza di adottare un ERP in grado di adattarsi alle specifiche esigenze di gestione aziendale (area amministrativa, vendita e acquisti, magazzino e logistica) e di creare sinergie tra i reparti.

PROGETTO REALIZZATO

È stata scelta una soluzione in cloud che ha portato numerose soluzioni proficue: nessun costo di licenza, nessuna installazione e nessun investimento in hardware. Dunque una soluzione agile e in grado di contenere i costi. Inoltre il cloud ha permesso di poter lavorare da remoto poiché la gestione dei processi non è vincolata ai PC in azienda. Con una connessione a internet lo staff aziendale ha così modo di controllare e monitorare i vari processi, ovunque e in qualunque momento, avendo garantita la protezione dei dati.

La formula MagoCloud à la carte ha risposto in modo ottimale alle esigenze personalizzate dell'azienda, quali la gestione del magazzino o la creazione di listini per categoria di clienti. La realizzazione del progetto ha conferito maggiore competitività a Macario S.r.l. garantendo il controllo efficace e sicuro di tutti gli aspetti amministrativi e contabili e una gestione efficiente del magazzino e dei processi logistici.

I prodotti Macario nascono da un'identità familiare, ma nel corso dei decenni hanno maturato la volontà di internazionalizzazione: la scelta di MagoCloud permette di conservare le preziose caratteristiche di qualità del prodotto e al tempo stesso di pensare a un suo sviluppo in termini di commercializzazione, al di fuori dai confini nazionali. MagoCloud infatti con le sue 10 localizzazioni fiscali e funzionali permette a Macario S.r.l. di interfacciarsi con i mercati stranieri.

PERCHÉ ZUCCHETTI?

Risponde **Andrea Bariggi, consigliere di amministrazione di Macario S.r.l.**

“Quando ci siamo ritrovati a dover selezionare un provider per il software gestionale dell'azienda in seguito all'avvenuta acquisizione societaria, Zucchetti ha rappresentato una soluzione ottimale a 360 gradi, essendo una conclamata eccellenza italiana nel settore tecnologico.

Ci riteniamo molto soddisfatti del servizio clienti qualitativamente elevato ricevuto e lo sceglieremmo di certo ancora in futuro per altre iniziative imprenditoriali”.