



L'Officina di Fabbrica Futuro, 18 Novembre 2020

# La manifattura 4.0 e le sue sfide nel contesto internazionale. Il contributo Liferay

Dario Andreottola, *Liferay*

# Contesto di riferimento

Internazionale

Dinamico

Competitivo



## Obiettivi comuni

**1** Produrre meglio  
riducendo costi,  
tempi e rischi per la  
salute

**2** Aumentare le  
competenze  
valorizzando le  
risorse

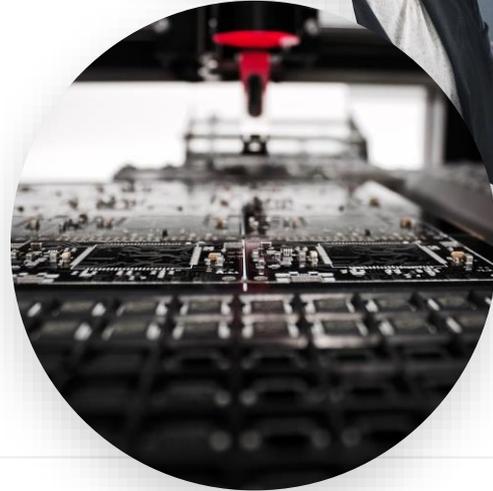
**3** Diversificare le  
offerte introducendo  
nuovi modelli di  
business

# Come dovrà essere la Fabbrica del Futuro

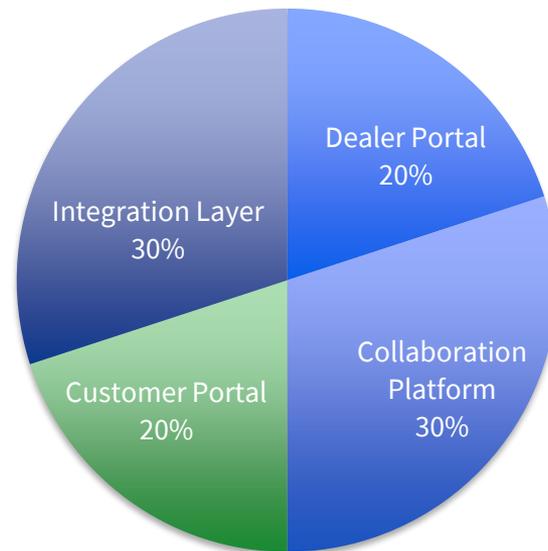
Agile e Flessibile

Collaborativa e Cooperativa

Aperta ed Integrata



# Utilizzo di Liferay nel settore manifatturiero



Fonte: 93 clienti attivi



**Chi usa Liferay**



## Il Contesto

Più di 20.000 utenti tra rivenditori autorizzati, manutentori e dipendenti

## Gli Obiettivi

- ✓ Migliorare l'interazione con i distributori nazionali ed internazionali
- ✓ Controllare lo stato degli ordini e delle consegne
- ✓ Supportare i commerciali nella vendita di soluzioni complesse





## Cosa è stato realizzato: Dealer Portal

Un portale unico per tutti i brand del gruppo con interfaccia moderna e multilingua  
Dashboard personalizzate in base a ruoli e permessi

### I Risultati ottenuti

- ✓ Possibilità di monitorare in tempo reale le attività relative ai singoli dealer
- ✓ Diminuzione dei costi di gestione per attività di customer service
- ✓ Ottimizzazione Inventory e gestione delle spare part



**Putzmeister**

## Il Contesto

16 filiali, 12 lingue, 3000 dipendenti

## Gli Obiettivi

- ✓ Migliorare lo scambio di informazioni tra i dipartimenti interni e verso i partner
- ✓ Accelerare la formazione su nuovi prodotti
- ✓ Favorire l'innovazione in azienda con approccio bottom up





**Putzmeister**

## Cosa è stato realizzato: Collaboration Platform

Portale di gestione dei circa 5000 documenti (manuali, disegni, contratti)

Portali per esposizione contenuti multimediali con area personale

### I Risultati ottenuti

- ✓ Realizzazione di una unica rete connessa a livello internazionale
- ✓ Uniformità di informazione tra le diverse country
- ✓ Condivisione delle best practice a livello interdipartimentale

# AIRBUS

## Il Contesto

Oltre 3000 operatori civili e militari e più di 24000 utenti in tutto il mondo

## Gli Obiettivi

- ✓ Rendere autonomi i clienti nella gestione del proprio contratto e per generazione di ordini
- ✓ Costruire offerte personalizzate in base all'utilizzo del mezzo e/o storico cliente
- ✓ Correlare informazioni utili da passare alla progettazione e alla produzione



## Cosa è stato realizzato: Customer Portal

Portale “self service” per la gestione dei ricambi in garanzia

Raccolta dati da sensori integrati su utilizzo e stato di salute dei mezzi geolocalizzati

Tracciabilità degli ordini

## I Risultati ottenuti

- ✓ Incremento nell'efficienza operative per tutti gli operatori
- ✓ Possibilità di richiedere preventivo “self service” e ricevere fattura istantaneamente
- ✓ Clienti più autonomi, soddisfatti e coinvolti col brand



# Alcune funzionalità

## Dealer Dashboard personalizzate



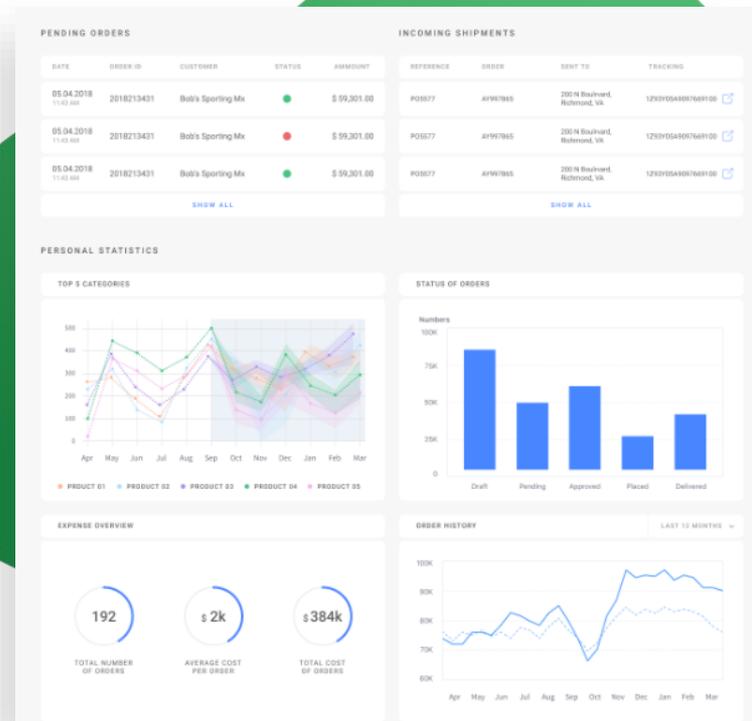
Report su stato ordini e consegne



Statistiche e storico attività



Forecasting e Suggestion



# Gestione ordini di prodotti complessi



Gestione Cataloghi



Inserimento Ordine



Dettagli su listini, sconti e promo



Schede tecniche e manuali

The image displays two screenshots of the dewinit website. The top screenshot shows a product grid with four items: a TurboCharger (MNI999, \$665.00), a Shock Absorber (MNI802, \$75.00), Premium Brake Pads (MNI0219, \$26.10), and a Power Steering Pump (MNI8800, \$160.00). The bottom screenshot shows a detailed product page for a '15 Amp, 12" dia. Compound Miter Saw, Double Bevel, 120 V'. The page includes a product image, price information (\$277.99), color and size selection options, and a 'Resources' section with links to manuals, warranty information, and safety notices.



Vista 3D dei prodotti



Dettaglio singoli componenti

MODEL: OUTRIGGERS DISTRIBUTOR | TYPE: SD5/4-P4SV7/18U28U28L/18L/AET-MB

Car Parts / Engine / Outriggers Distributor

← Back

### Outriggers Distributor

N°	NAME	SKU
01	Screw	AR385672
02	Stop device forlever	AR385673
03	O-ring	AR385674
04	Cursor	AR385675
05	Cursor	AR385676
06	<b>Housing</b>	<b>AR385677</b>
07	Plug	AR385678
08	Plug	AR385679
09	Plug	AR385680
10	Bushing	AR385681
11	Skirt spring	AR385682
12	Kit	AR385683
13	Screw	AR385684
14	Cap	AR385685
15	Screw	AR385686



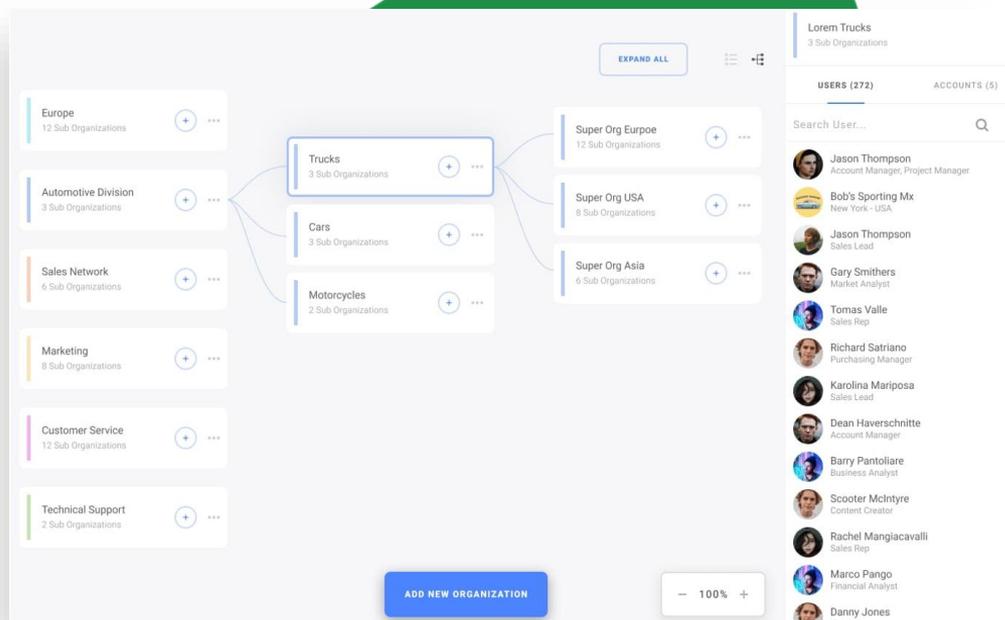
Vista gerarchica rete vendita



Gestione Canali di vendita



Gestione Agenti, Capi Area,  
Distributori





Vita del mezzo



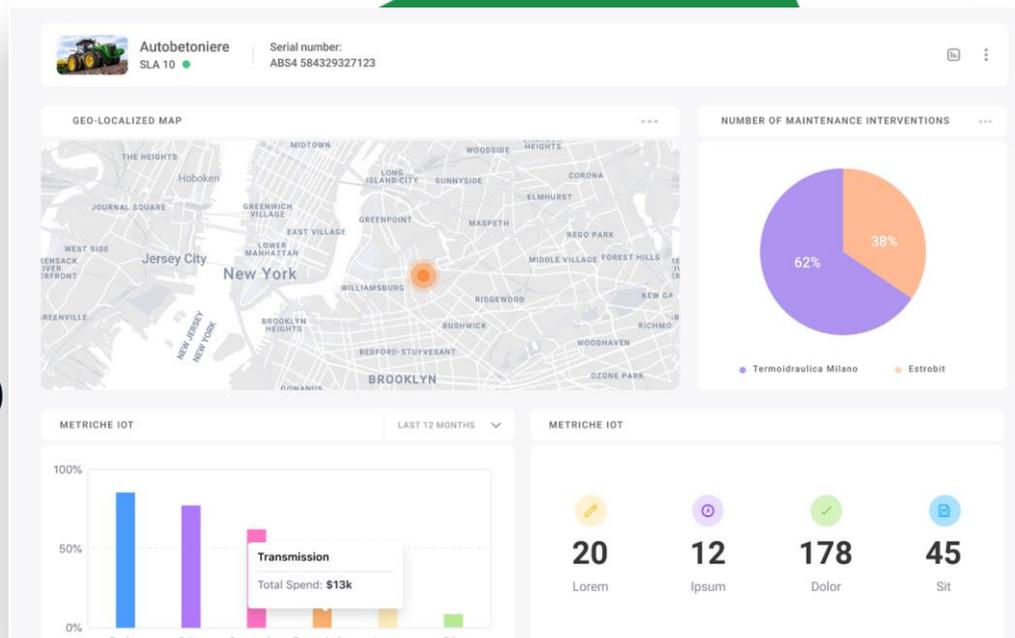
Manutenzioni ordinaria



Manutenzione straordinaria (AI/ML)



Dati sensori, IoT





Registrazione garanzia veicolo



Flow di gestione della garanzia



Gestione ticket e richieste varie

The screenshot shows a service management interface. At the top, there are buttons for '8 Aperti' (orange), '3 In Attesa' (red), and 'Nuovo Ticket' (blue). Below these are search filters for 'Numero', 'Aperta', 'Assegnatario', 'Descrizione', and 'Transizione'. A table below lists tickets with columns for 'Numero', 'Transizione', 'Data', 'Cliente', 'Cliente Finale', 'Materiale', 'Titolo', 'Assegnatario', and 'Report'. A callout box labeled 'Indicatori di sintesi del cliente' points to a row of status icons. Another callout labeled 'Tecnico assegnatario del ticket' points to the 'Assegnatario' column. A third callout labeled 'Gestione degli avanzamenti secondo work-flow' points to the 'Fase' column.

Numero	Transizione	Data	Cliente	Cliente Finale	Materiale	Titolo	Assegnatario	Report
1204050	In attesa	29/03					Nardi, Giulia	1 2
1204049	In attesa	29/03					Nardi, Giulia	1 100
1204047	In attesa						Pistina, Silvana	1 3
1204046	In attesa						Danieli, Mirco	1 3



# Perchè Liferay

# Perche Liferay

## Chi siamo

## Dove siamo

## Cosa facciamo

- ✓ Dal 2002 attivi nell'Open Source
- ✓ 2004 anno di Fondazione Liferay Inc.
- ✓ 24 uffici in 18 nazioni di 6 continenti
- ✓ 265 partner in 40 nazioni
- ✓ Da 10 anni tra i leader nel MQ di Gartner
- ✓ +1800 client attivi

# Perche Liferay

Chi siamo

Dove siamo

Cosa facciamo

Come lavoriamo



# Perchè Liferay

Chi siamo

Dove siamo

Cosa facciamo



**Dealer & Agent  
Portal**



**Self Service  
Customer Portal**



**B2B  
Business Portal**



**eCommerce**



**Collaboration  
Portal**



**Integration Platform  
(BI, IoT)**



**Digital Workplace &  
Intranet**



**Analytics**

# Perche Liferay

Chi siamo

Dove siamo

Cosa facciamo

Come lavoriamo

 Liferay



## Analisi del contesto

*Ogni azienda ha le sue peculiarità ed esigenze*

## Analisi tecnica

*Costruiamo la migliore soluzione per ogni cliente*

## Analisi strategica

*ROI, industry 4.0*

## Lavoriamo insieme

*Team dedicato  
(Partner & Specialisti Liferay)*



# Grazie

Dario Andreottola, *Business Development Manager Liferay*

[dario.andreottola@liferay.com](mailto:dario.andreottola@liferay.com)

+39 391 426 932

