

Esperienze a confronto



Francesco Fantuzzi

Dialog Sistemi s.r.l.





Esperienze a confronto

Profilo Azienda

MERCATO

- ▶ Azienda specializzata nella produzione di salumi cotti e stagionati
- ▶ Impiega 100 collaboratori diretti
- ▶ Presente in 15 Nazioni in Europa, India e Giappone

FATTURATO

- ▶ 30 milioni €
- ▶ 5 macro linee di prodotto/ circa 300 articoli
- ▶ 5 canali - mercati / 1.500 Clienti / struttura vendita di circa 50 Agenti

FATTORI DI SUCCESSO

- ▶ Innovazione e qualità di prodotto
- ▶ Livello e qualità servizio al Cliente (consegna, disponibilità)



Esperienze a confronto

Adozione delle tecnologie: motivazioni ed obiettivi

INVESTIMENTI IN TECNOLOGIA, SIA SUI PROCESSI PRODUTTIVI CHE SUI SISTEMI INFORMATICI



OBIETTIVI

- ▶ Realizzare sistema integrato di monitoraggio per lo sviluppo del business
- ▶ Valutare redditività Cliente/Prodotti per governare politiche e Rete vendita
- ▶ Velocizzare, “efficientare” processi di consolidamento e disponibilità dati

AREE E PROCESSI COINVOLTI

- ▶ Commerciale, Produzione, Controllo Gestione, Amministrazione e Finanza
- ▶ Ordini, Vendite, Consuntivazione, Pianificazione e budget
- ▶ Strutture e processi di Information Technology

CRITERI SCELTA SOLUZIONE

- ▶ Esperienza e Know how del Fornitore su modelli e progetti Industria
- ▶ Tecnologia per il DataWarehouse = “fattore critico di successo”
- ▶ Manutenibilità soluzioni ed interoperabilità con tecnologie e sistemi esistenti



Esperienze a confronto

Cosa è stato fatto: Soluzione applicativa implementata

REDDITIVITA' COMMERCIALE

- Ricavi e margini Cliente/prodotto
- Ordinato, evaso, fatturati
- Analisi Varianze
- Gestione Contratti e premi

SISTEMA DI BUDGET (da implementare)

- Acquisizione Budget Società
- Budget per Aree funz. e Mercati
- Ribaltamenti e Mensilizzazioni
- Modalità Top-Down-Bottom up

CONTO ECONOMICO (Business Unit/Mercato)

- Logiche di Competenza (ratei, PFA, ecc.)
- Arricchimenti dimensionali
- Riallocazione Costi
- Riclassificazioni

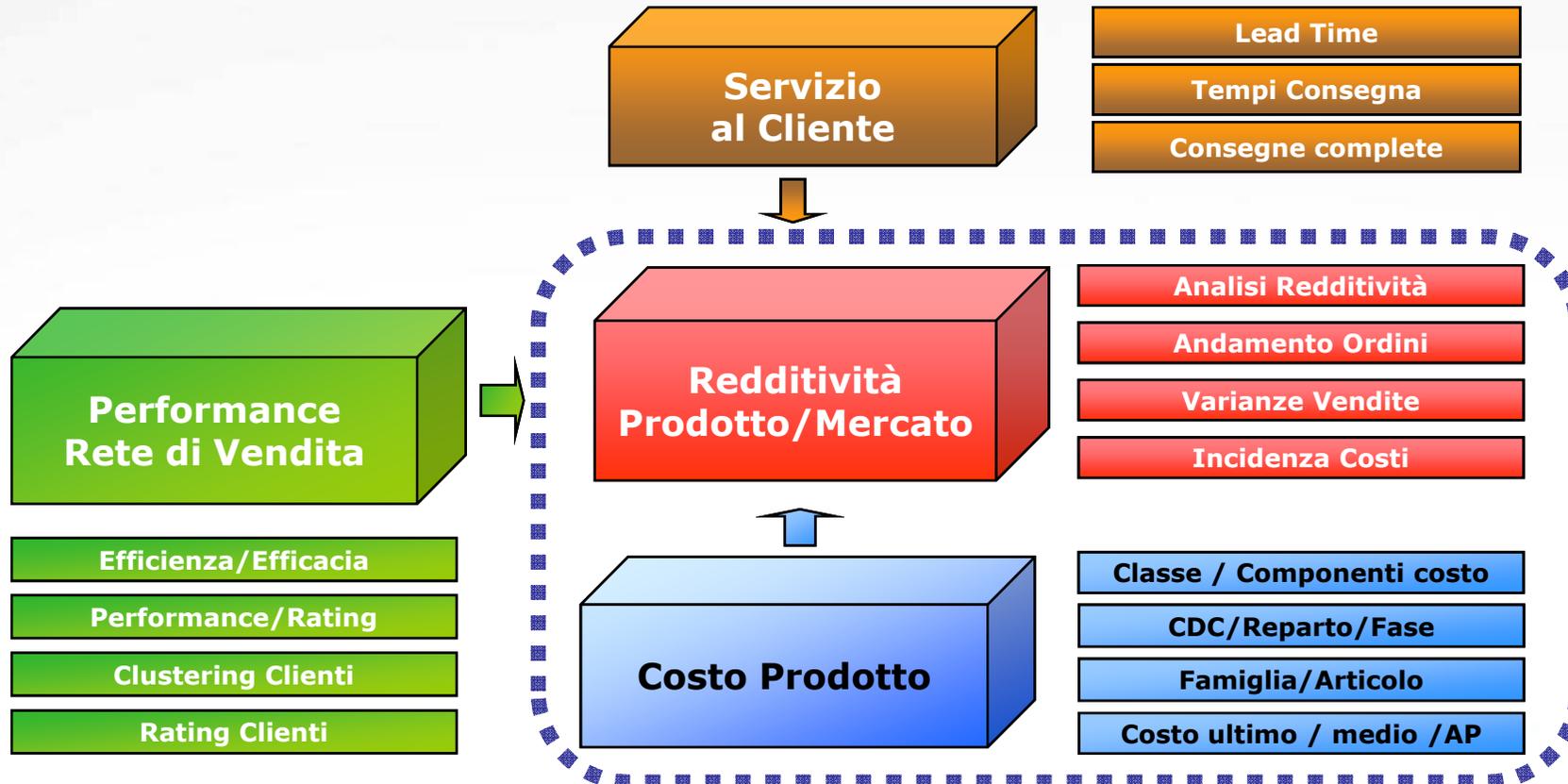
CONTABILITA' DI PRODOTTO

- Completamento costo prodotti
- Analisi varianze (Prezzo, Mix, Volume)
- Incidenza componenti
- Trend acquisti e dinamiche prezzi



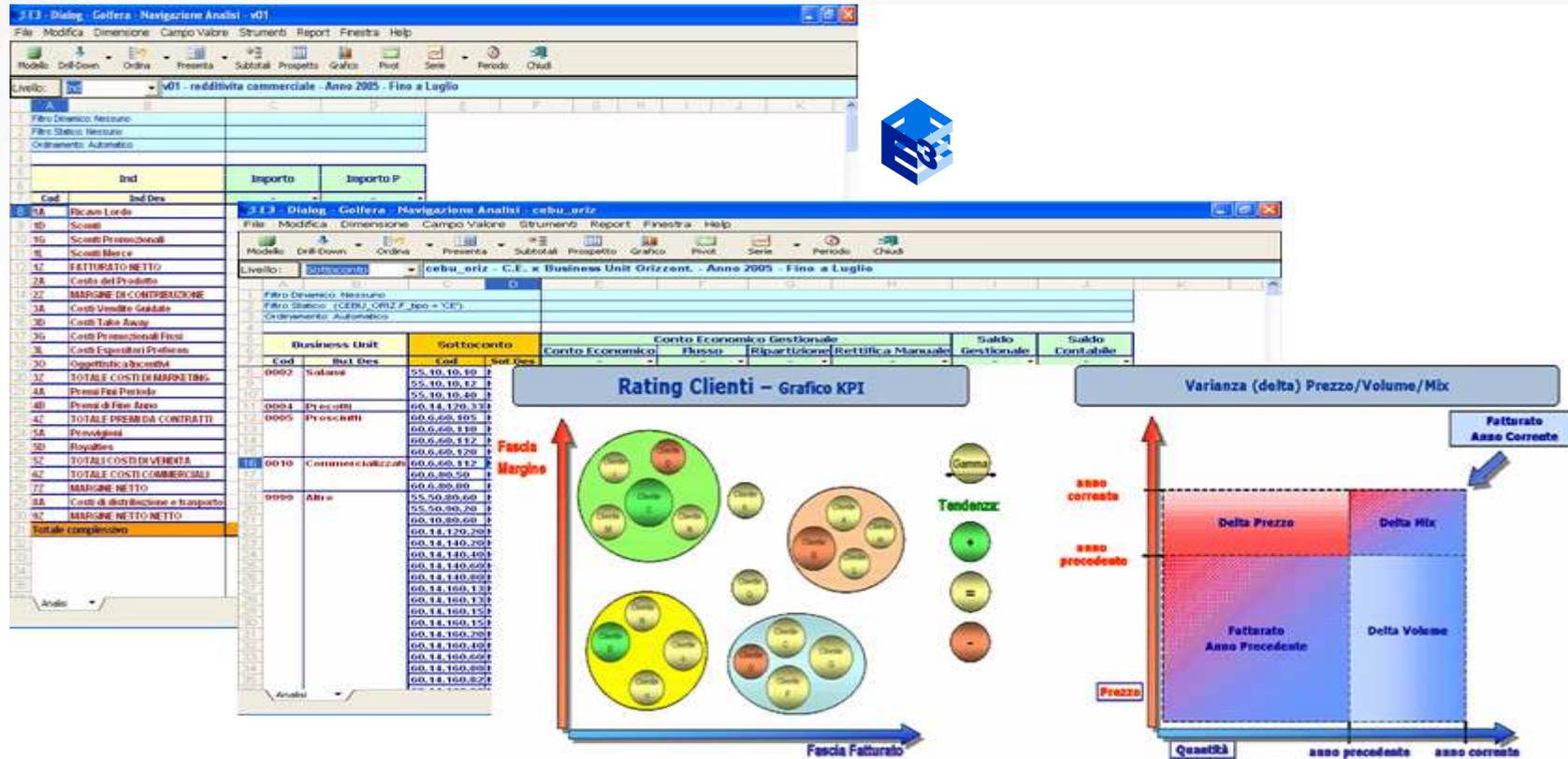
Esperienze a confronto

Cosa è stato fatto: Modello Analisi Commerciale seguito





Esperienze a confronto Cosa è stato fatto: Alcuni esempi analisi





MIGLIORAMENTI ORGANIZZATIVI

- ▶ Riduzione attività manuali consuntivazione dati = + tempo per attività a “valore”
- ▶ Migliore coinvolgimento strutture aziendali su perseguimento risultati
- ▶ Allargamento del mercato e diversificazione Clientela
- ▶ Disponibilità dati con cadenze più ravvicinate a ridosso degli eventi operativi

MIGLIORAMENTO QUALITA' DATI GESTIONALI

- ▶ Base dati :
 - ▶ arricchita di nuove dimensioni e dati e certificata
 - ▶ con storico di raffronto su più anni, atualizzati
 - ▶ flessibile nell'adeguarsi alle evoluzioni organizzative e sviluppo Società

L'ESPERIENZA INSEGNA

- ▶ Importanza scelta Fornitore per il suo know how sui modelli di business
- ▶ Tempi (3-4 mesi) e costi contenuti, se processo pianificato e soluzioni “pronte”
- ▶ Processi automazione occasione confronto ed acquisizione esperienze “altre”

Esperienze a confronto

Risultati conseguiti e considerazioni finali

Esperienze a confronto



Grazie per l'attenzione.

Francesco Fantuzzi

Dialog Sistemi s.r.l.

