

Le Esigenze - Affrontare la crescita, la ristrutturazione e l'ottimizzazione dei processi aziendali in termini di controllo e decision making.

A fronte dei cambiamenti dettati dall'andamento dell'economia e della finanza internazionali, oggi le aziende devono rispondere in modo reattivo ad opportunità e minacce del mercato.

Il tutto in un contesto in cui la pressione della concorrenza dei paesi emergenti sull'industria manifatturiera ha ridotto i margini operativi.

Nel caso di Industrie Fincuoghi, produttore di rivestimenti e pavimenti in ceramica della Provincia di Modena presente sul mercato italiano e internazionale da 40 anni, i principali cambiamenti aziendali hanno visto un'espansione delle aree di prodotto, sia come diffusione sui mercati che come complessità commerciale.

Per gestire l'elevato grado di complessità raggiunto dall'Azienda, Industrie Fincuoghi si è trovata di fronte ad un'esigenza ben precisa, cioè "adottare un unico strumento di analisi ed elaborazione dati strutturabile in maniera autonoma all'interno dell'Azienda, ricorrendo all'esterno solo in caso di necessità particolari", spiega Roberto Bonacorsi, Responsabile Controllo di Gestione.

La scelta è stata orientata verso uno strumento di Business Intelligence flessibile e applicabile ai diversi ambiti aziendali che permettesse di: "accelerare

la disponibilità di informazioni, in modo da ridurre i tempi di reazione; analizzare i dati secondo nuove logiche che devono poter essere rapidamente adeguate ai cambiamenti; fornire quindi la base per prendere rapide e mirate decisioni operative".

La Soluzione - HiQube: Business Intelligence Supply Chain.

HiQube è una soluzione di Business Intelligence, realizzata da Altair Engineering e sviluppata e gestita per Industrie Fincuoghi da Apus S.r.l., basata su database cartesiano.

L'implementazione di HiQube si fonda sul concetto di *Business Intelligence Supply Chain*: un procedimento di diverse fasi di elaborazione e presentazione dei dati per minimizzare il rischio di errore e ottimizzare le scelte aziendali. Tale processo si delinea in: importazione dati, organizzazione e combinazione dati, calcolo e creazione dei cubi, simulazioni e analisi "what if", definizione dei cruscotti e pubblicazione di report.

Come spiega Bonacorsi, i principali punti di forza di HiQube, che ne hanno motivato la scelta, sono: "il linguaggio proprietario, che rende lo strumento adattabile alle esigenze del cliente; un'interfaccia facile da usare; la qualità dell'output (grafici, possibilità di tabellare dati in modi differenti)".



CHI

Industrie Fincuoghi S.p.A.
Apus S.r.l.
Altair Engineering S.r.l.

PERCHE'

- Lavorare con uno strumento configurato su specifiche esigenze e adattabile a nuove necessità.
- Disporre di reportistica affidabile, veloce, facilmente trasmissibile e leggibile, in grado di rispondere alle esigenze di diverse figure aziendali.
- Pianificare strategie e scelte aziendali sulla base di previsioni (analisi "what if") sviluppate su dati concreti e modificati.

COME

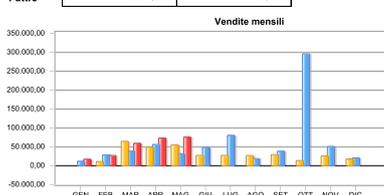
Realizzazione di un progetto di implementazione di HiQube in collaborazione con Apus S.r.l., lavorando a stretto contatto con il committente al fine di rendere il cliente autonomo nell'utilizzo della soluzione.

Dati aggiornati a Maggio | Dati esemplificativi modificati

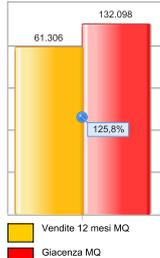
Scheda Serie: **SWO SERIE 1**
Mercato: Totale Anno serie: 2007

Voce	2008 TOT	2007 TOT	2007 prog	2008 prog	BUDGET prog
Fatt.€	448.414	31.236	201.7328	2.218	8.222.681
Gia MQ	26.026	44.978	12.738	17.846	16.525
Medio	9.19	10,38	10,03	9,94	11,51
Ret.	805	79	2.738	946	5.525
Clivmq	4,51	4,80	4,50	4,99	45,40
MCL €	213.887	735.161	115.600	1.020.304	11.304
MCL %	29,6%	69,7%	32,7%	51,6%	1,9%
MCLMQ	54,55	10,02	7,06	9,82	85,98
Prov.€	37,861	69,475	15,314	25,375	19,974
Prov.%	7,7%	6,2%	7,6%	7,1%	7,2%
MCL €	213.887	735.161	115.600	1.020.304	11.304
MCL %	29,6%	69,7%	32,7%	51,6%	1,9%
MCLMQ	54,55	10,02	7,06	9,82	85,98

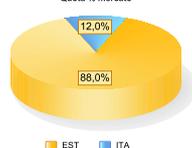
	Delta % vs. 2007	Delta % vs. 2007
Fatt.€	+207,2%	+70,7%



Gia/vendite 15m MQ



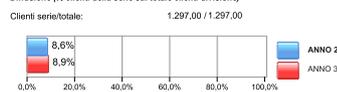
Quota % mercato



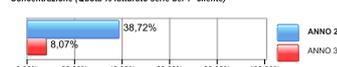
Composizione serie (nr. articoli a catalogo)

	Acq./Clv	Produzione	
Fondi	9	19	28
Access.	9		29
Totale	111	19	37

Diffusione (% clienti della serie sul totale clienti divisione)



Concentrazione (Quota % fatturato serie del 1° cliente)



"Volevamo un unico strumento strutturabile in maniera autonoma all'interno dell'Azienda, per accelerare la disponibilità di informazioni e analizzare i dati secondo nuove logiche, fornendo quindi la base per prendere rapide e mirate decisioni."

Roberto Bonacorsi
Responsabile divisione Controllo di Gestione,
Industrie Fincuoghi S.p.A.

Il progetto di implementazione, che ha visto il coinvolgimento di tre figure (una interna all'Azienda, il responsabile del controllo di gestione, e due *professional* di Apus S.r.l., una per l'interfaccia con applicativo ERP e una per lo sviluppo di modelli su HiQube), è stato portato a termine in tre fasi successive:

1) Ripartizioni, in cui è stato possibile automatizzare una vasta serie di registrazioni e giroconti contabili; tramite HiQube vengono importati i dati ed i driver necessari, vengono ricalcolati i dati e fornito un output pronto per la contabilizzazione.

2) Reportistica, per la realizzazione di un set di report, grafici ed indicatori operativi che gradualmente hanno coperto ogni area dell'attività aziendale.

3) Automazione della reportistica interna, passando direttamente dall'elaborazione dei dati all'output in formato .pdf pronto per la distribuzione.

I Benefici – Unico linguaggio aziendale e disponibilità di informazioni rapide.

I benefici sono stati verificati in termini di

efficacia ed efficienza aziendali: *“A fianco dell'Amministratore Delegato, hanno tratto direttamente vantaggio dall'implementazione di HiQube i responsabili dei reparti di marketing, vendite e logistica.”*

L'implementazione di HiQube nelle diverse aree aziendali ha inoltre permesso di contrarre i tempi di chiusura del bilancio mensile e di ridurre le operazioni manuali, accelerando i tempi di disponibilità delle informazioni. Tali benefici sono il punto di partenza per garantire decisioni aziendali tempestive ed efficaci, supportate da report e analisi.

Evoluzione del progetto

La scelta di HiQube ha inoltre consentito notevoli benefici all'azienda. Bonacorsi sottolinea che *“il prodotto è adatto a sviluppi successivi all'implementazione al fine di assecondare i cambiamenti aziendali garantendo l'ammortamento dell'investimento fatto”*. Nello specifico, tali sviluppi saranno orientati per: approfondire le esigenze che hanno determinato la prima implementazione, aggiungere nuovi campi di analisi, inserire ulteriori report sulla base dei cambiamenti e delle esigenze aziendali.

HANNO OTTENUTO

- Unica soluzione che permette la condivisione dei dati a tutta l'azienda
- Nuove logiche per l'analisi dei dati che combinano driver contabili con driver operativi, logiche rapidamente adeguabili ai cambiamenti
- Riduzione dei tempi di chiusura del bilancio mensile, con minore impiego di lavoro manuale
- Realizzazione di una serie di report, grafici ed indicatori operativi che gradualmente hanno coperto diverse aree dell'attività aziendale
- Tempestiva disponibilità di informazioni, riducendo i tempi aziendali di reazione
- Automatizzazione della reportistica interna

PER SAPERNE DI PIU'

Per ulteriori informazioni su Industrie Fincuoghi visitate il sito web:
<http://www.fincuoghi.com/Fincuoghi.jsp>

Per ulteriori informazioni sulle soluzioni proposte visitate i siti web:
www.apus.it
www.injenia.it/ia4business

Per ulteriori informazioni sui prodotti visitate il sito web:
<http://www.hiqube.com/Default.aspx>

CONTROLLO	<ul style="list-style-type: none"> • Analisi scostamento e distribuzione marginalità per area geografica/cliente/prodotto/business area
VENDITE	<ul style="list-style-type: none"> • Analisi scostamento e distribuzione • Diffusione e concentrazione prodotti
PRODUZIONE	<ul style="list-style-type: none"> • Analisi produttività, rese di scelta, scostamenti sugli obiettivi, dispersione delle referenze
PERSONALE	<ul style="list-style-type: none"> • Analisi assenteismo, consumo ferie, ore lavorate • Controllo variazioni di organico, produttività e costi orari
CLIENTE	<ul style="list-style-type: none"> • Conto economico per cliente in base a marchio/canale/agente • Analisi credito con esposizione, scaduto, solleciti inviati
LOGISTICA	<ul style="list-style-type: none"> • Situazione, esplosione e dinamica di magazzino • Analisi composizione e dinamica del portafoglio prodotti
QUALITÀ, R&D	<ul style="list-style-type: none"> • Analisi esito e costi commesse di ricerca • Analisi delle contestazioni
ACQUISTI	<ul style="list-style-type: none"> • Dinamiche prezzi e volumi per famiglia/fornitore/magazzino



Apus S.r.l.
Via dell'Arcoveggio, 74
40129 Bologna

Partita I.V.A: 02138011206
R.E.A: BO-416225

Tel: +39 051 0954450
Fax: +39 051 9846560

www.apus.it
info@apus.it

I N D U S T R I E
FINCUOGHI
S P A

