

Presentazione di alcuni casi di successo

Paolo Piffer
28 Maggio 2007



AZIENDA 1 DEL SETTORE CERAMICO

▶ Il problema presentato

- L'azienda voleva monitorare il fatturato in raffronto ai 2 anni precedenti tenendo sotto controllo le marginalità e il prezzo medio di vendita. L'azienda ha due distinte linee di vendita: una all'ingrosso seguita con un gestionale su AS/400, l'altra al dettaglio gestita con un gestionale su piattaforma Intel e Data Base Microsoft SQL

▶ Lo strumento adottato

- Attraverso l'impiego di Crystal Report Server, è stato creato un report riepilogativo che mette in relazione i dati di fatturato provenienti dai due gestionali. Il report viene distribuito settimanalmente ai soci dell'azienda nell'area riservata del portale aziendale

▶ I benefici ottenuti

- Finalmente il cliente è riuscito ad avere i dati aggregati, provenienti da sistemi differenti e dei numeri omogenei dei quali I soci possono discutere. I dati possono essere navigati su diversi livelli di dettaglio.

AZIENDA 1 DEL SETTORE CERAMICO

	Fatturato	Fatturato % mensile	Costo	Margine I	Marg. I %	Provvig.	Provv.%	Margine II	Marg. II %	Fatturato in mq	Prezzo medio
2005	€ 8.205.201		€ 6,058,782	€ 2,146,419	26,2%	€ 480,787	5,9%	€ 1,665,633	20,3%	1,476,933	5.56
gen	531.398	6,5%	403,716	127,682	24,0%	33,041	6,2%	94,641	17,8%	97,780	5,43
feb	549.314	6,7%	401,366	147,949	26,9%	33,132	6,0%	114,817	20,9%	104,399	5,26
mar	700.016	8,5%	504,217	195,799	28,0%	48,240	6,9%	147,559	21,1%	123,653	5,66
apr	916.154	11,2%	652,913	263,241	28,7%	59,033	6,4%	204,209	22,3%	147,131	6,23
mag	790.688	9,6%	573,154	217,534	27,5%	39,618	5,0%	177,916	22,5%	150,814	5,24
giu	522.263	6,4%	394,344	127,920	24,5%	28,297	5,4%	99,623	19,1%	96,405	5,42
lug	693.946	8,5%	498,387	195,559	28,2%	33,392	4,8%	162,166	23,4%	125,491	5,53
ago	626.743	7,6%	478,524	148,220	23,6%	34,304	5,5%	113,916	18,2%	132,813	4,72
set	776.457	9,5%	588,877	187,579	24,2%	42,987	5,5%	144,592	18,6%	152,278	5,10
ott	763.676	9,3%	580,802	182,874	23,9%	48,289	6,3%	134,585	17,6%	137,707	5,55
nov	866.576	10,6%	640,806	225,770	26,1%	49,924	5,8%	175,847	20,3%	133,222	6,50
dic	467.969	5,7%	341,676	126,293	27,0%	30,532	6,5%	95,761	20,5%	75,240	6,22
2006	€ 7.890.745		€ 5,732,563	€ 2,158,182	27,4%	€ 468,675	5,9%	€ 1,689,507	21,4%	1,208,614	6.53
gen	505.261	6,4%	358,904	146,358	29,0%	28,070	5,6%	118,288	23,4%	77,767	6,50
feb	684.537	8,7%	487,812	196,725	28,7%	42,887	6,3%	153,838	22,5%	101,060	6,77
mar	753.369	9,5%	554,782	198,587	26,4%	38,290	5,1%	160,297	21,3%	121,624	6,19
apr	685.224	8,7%	516,998	188,226	24,6%	34,143	5,0%	134,083	19,6%	107,674	6,36
mag	680.693	8,6%	486,974	193,718	28,5%	42,113	6,2%	151,605	22,3%	101,517	6,71
giu	751.844	9,5%	541,940	209,903	27,9%	45,087	6,0%	164,816	21,9%	111,407	6,75
lug	562.982	7,1%	404,385	158,597	28,2%	35,989	6,4%	122,608	21,8%	87,858	6,41
ago	421.359	5,3%	303,861	117,498	27,9%	26,579	6,3%	90,919	21,6%	63,116	6,68
set	753.495	9,5%	558,458	195,037	25,9%	41,756	5,5%	153,281	20,3%	120,582	6,25
ott	856.598	10,9%	639,213	217,385	25,4%	53,013	6,2%	164,372	19,2%	144,904	5,91
nov	715.489	9,1%	506,529	208,960	29,2%	49,811	7,0%	159,149	22,2%	99,196	7,21
dic	519.893	6,6%	372,705	147,188	28,3%	30,938	6,0%	116,250	22,4%	71,910	7,23
2007	€ 2.565.667		€ 1,853,510	€ 712,157	27,8%	€ 184,794	7,2%	€ 527,364	20,6%	348,878	7.35
gen	641.592	25,0%	460,559	181,033	28,2%	46,278	7,2%	134,755	21,0%	87,221	7,36
feb	764.528	29,8%	565,724	198,804	26,0%	54,739	7,2%	144,065	18,8%	101,750	7,51
mar	786.474	30,7%	560,076	226,398	28,8%	57,189	7,3%	169,209	21,5%	107,949	7,29
apr	373.073	14,5%	267,151	105,922	28,4%	26,587	7,1%	79,335	21,3%	51,958	7,18

AZIENDA 2 DEL SETTORE EDILE

▶ Il problema presentato

- L'azienda voleva effettuare un controllo di gestione per monitorare la marginalità sui cantieri: il cliente fornisce alle imprese costruttrici i materiali e la posa in opera degli stessi. Effettua delle fatturazioni per stato di avanzamento lavori. L'esigenza era quella di tenere sotto controllo i costi dei materiali, i costi dei materiali di posa, le fatture degli artigiani installatori e posatori, in relazione alle fatture emesse verso i costruttori. I dati di vendita risiedono su un gestionale su piattaforma AS/400 mentre sui cantieri, i geometri compilano un foglio di Excel per tenere sotto controllo i materiali impiegati, infine l'ufficio amministrativo registra le fatture emesse dagli artigiani

▶ Lo strumento adottato

- Attraverso l'impiego di Crystal Report Server, è stato creato un report riepilogativo che mette in evidenza le informazioni richieste segnalando eventuali scostamenti anomali rispetto al budget iniziale. Il report viene distribuito settimanalmente all'ufficio che si occupa del controllo di gestione, al responsabile commerciale del cantiere e ai soci dell'azienda nell'area riservata del portale aziendale

▶ I benefici ottenuti

- Finalmente il cliente è riuscito a tenere monitorato lo stato di avanzamento dei cantieri, intervenendo tempestivamente dove rileva delle anomalie sui consumi di materiali accessori o sulle attività svolte. I dati possono essere navigati su diversi livelli di dettaglio.

AZIENDA 2 DEL SETTORE EDILE

Cod.Comm	Descrizione Commessa	Cod.CI.	Fatturato	Costi	% C/R	Posa	% P/R	Materiali	di cui Mat.evasi	% M/R	Marginei	% Mrg/R
058-06	- NOGAREDO	4230	22.010,46	12.338,07	56,06%	8.031,69 552,30	36,49%	4.308,38	4.308,38	19,57%	9.672,39	43,94%
059-06	MUNICIPIO : - MARTINELLI	4230	23.223,58	14.792,61	63,70%	7.979,07 1.078,13	34,36%	6.813,54	6.813,54	29,34%	8.430,97	36,30%
060-06	FONDAZIONE - PERGINE MARTINELLI	4230	41.280,94	31.520,94	76,36%	18.471,44	44,75%	13.049,50	13.049,50	31,61%	9.760,00	23,64%
061-06	CASA CIVICA - MARTINELLI	4230	11.393,72	10.231,20	89,80%	5.897,86	51,76%	4.333,34	4.333,34	38,03%	1.162,52	10,20%
062-06	CASERMA VVFF - MARTINELLI	4230	6.072,40	7.207,86	118,70%	5.195,58	85,56%	2.012,28	2.012,28	33,14%	-1.135,46	-18,70%
063-06	- BAU ROVERED/LUNA	30207	24.015,21	19.334,21	80,51%	6.626,55 2.739,38	27,59%	12.707,66	12.707,66	52,92%	4.681,00	19,49%
064-06	ASILO VIA - TRENTO	31069	2.359,70	1.581,75	67,03%	839,73 80,55	35,59%	742,02	742,02	31,45%	777,95	32,97%
065-06	PALAZZO - TRENTO (IMPR./)	1368	1.214,60	1.148,86	94,59%	348,00 125,69	28,85%	800,88	800,88	65,94%	65,72	5,41%
066-06	GALLERIA - USCITA A22	31167	12.124,00	7.325,22	60,42%	513,24 4.215,12	4,23%	6.811,98	6.811,98	56,19%	4.798,78	39,58%
067-06	GINO - CANTIERE VIA - TRENTO	10759	9.999,99	15.639,96	156,40%	9.082,23	90,82%	6.557,73	6.557,73	65,58%	-5.639,97	-56,40%
068-06	- COSTRUZIONI - TRENTO	31163	40.962,10	30.879,32	75,39%	0,00 15.975,22	0,00%	30.879,32	30.879,32	75,39%	10.082,78	24,61%
069-06	COSTRUIRE APPARTAMENTI	12854	33.113,18	21.367,74	64,53%	6.976,24 5.937,90	21,07%	14.391,50	14.391,50	43,46%	11.745,44	35,47%
070-06	COMUNE DI - TN IMPRESA	31096	5.683,65	127,00	2,23%	0,00 2.216,62	0,00%	127,00	127,00	2,23%	5.556,65	97,77%
071-06	SOLE CREMONA	30459	4.613,58	3.423,30	74,20%	0,00 1.799,30	0,00%	3.423,30	3.423,30	74,20%	1.190,28	25,80%
072-06	NUOVO CENTRO PROTEZIONE CIVILE -	11489	29.943,52	21.499,91	71,80%	7.368,00 4.309,97	24,61%	14.131,91	14.131,91	47,20%	8.443,81	28,20%

AZIENDA 3 DEL SETTORE COMMERCIALE

▶ Il problema presentato

- Il cliente aveva bisogno di uno strumento per monitorare le performance della rete commerciale attraverso uno strumento che leggesse sia i dati presenti sul gestionale su data base Oracle, sia informazioni alimentate sul CRM su data base Microsoft SQL. In azienda era già presente uno strumento di Business Intelligence (della concorrenza) ma non avevano la possibilità di creare e distribuire efficacemente i report

▶ Lo strumento adottato

- Attraverso l'impiego di Crystal Report Server, è stato creato un report riepilogativo che verifica l'andamento delle vendite in relazione alle diverse linee commerciali trattate, raffrontando anno su anno il numero di clienti serviti, il numero di ordini ricevuti, il fatturato. In un dettaglio ulteriore, drillando i dati, è possibile verificare l'andamento delle vendite per tipologia di catena di distribuzione e per ciascun agente diretto dall'area manager. Il report viene distribuito giornalmente a tutti gli area manager, al responsabile commerciale e al responsabile vendite Europa che lavora nella sede di Manchester nell'area riservata del portale aziendale

▶ I benefici ottenuti

- Attraverso l'impiego dello strumento, l'andamento delle vendite è costantemente tenuto sotto controllo pur raccogliendo dati provenienti da fonti differenti, eventuali scostamenti vengono rilevati tempestivamente, infine nelle riunioni commerciali i dati di discussione sono omogenei.

AZIENDA 3 DEL SETTORE COMMERCIALE

AREA MANAGER / DIVISIONE	YEAR TO DATE			PRIOR YEAR TO DATE					
	NR.CLI SERVITI	NR. ORDINI	ASSUNTO NETTO	NR.CLI SERVITI	NR. ORDINI	ASSUNTO NETTO			
W - Footwear	798	1684	€ 1.503.067,30	719	1287	1.473.954,15	111,0%	130,8%	102,0%
773 - ... ANTONIO	646	1183	€ 1.095.623,68	563	981	€ 1.233.423,58	114,7%	120,6%	88,8%
0 - Promozionali	1	1	€ 0,00	0	0	0,00	0,0%	0,0%	0,0%
2 - Realwork	29	33	€ 8.556,46	2	2	253,60	1450,0%	1650,0%	3374,0%
3 - Sockler Collants	17	22	€ 10.240,53	2	2	1.903,64	850,0%	1100,0%	537,9%
9 - Espositori/Cart.	338	409	€ 0,00	373	482	0,00	90,6%	84,9%	0,0%
B - Sockler Others	0	0	€ 0,00	1	1	19,14	0,0%	0,0%	0,0%
C - Foot Care	128	141	€ 81.452,49	114	130	66.125,02	112,3%	108,5%	123,2%
D - Sockler Deodorants	21	22	€ 6.251,38	13	14	6.497,47	161,5%	157,1%	96,2%
E - Sockler Perf.Body	8	8	€ 1.667,25	29	31	6.690,61	27,6%	25,8%	24,9%
K - Wicketon	19	23	€ 3.971,77	21	22	3.208,51	90,5%	104,5%	123,8%
O - Sockler Body Care	50	58	€ 14.167,05	11	11	1.177,82	454,5%	527,3%	1202,8%
P - Prodotto	14	14	€ 1.446,01	9	9	1.727,03	155,6%	155,6%	83,7%
S - Collant Sockler	3	3	€ 205,44	13	16	2.562,53	23,1%	18,8%	8,0%
W - Footwear	610	1049	€ 967.665,30	528	890	1.143.258,21	115,5%	117,9%	84,6%
788 - ... GIORGIO	903	2084	€ 1.629.288,28	845	1709	€ 1.470.655,63	106,9%	121,9%	110,8%
2 - Realwork	60	63	€ 14.090,44	2	2	218,11	3000,0%	3150,0%	6460,2%
3 - Sockler Collants	23	27	€ 14.137,39	3	5	1.624,87	766,7%	540,0%	870,1%
9 - Espositori/Cart.	335	439	€ 0,00	374	464	0,00	89,6%	94,6%	0,0%
B - Sockler Others	2	2	€ 51,53	2	2	51,53	100,0%	100,0%	100,0%
C - Foot Care	221	273	€ 67.210,37	218	277	71.305,98	101,4%	98,6%	94,3%
D - Sockler Deodorants	6	6	€ 530,24	6	6	512,16	100,0%	100,0%	103,5%
E - Sockler Perf.Body	23	23	€ 7.168,24	50	54	13.624,97	48,0%	42,6%	52,6%
K - Wicketon	9	9	€ 1.077,40	15	16	1.125,20	60,0%	56,3%	95,8%
O - Sockler Body Care	84	88	€ 22.552,77	13	13	1.158,99	648,2%	676,9%	1945,9%
P - Prodotto	10	10	€ 1.347,28	15	16	1.750,07	66,7%	62,5%	77,0%
S - Collant Sockler	24	31	€ 2.690,48	74	98	9.989,66	32,4%	31,6%	26,9%
W - Footwear	875	1963	€ 1.498.432,14	825	1636	1.369.294,09	106,1%	120,0%	109,4%
887 - ESPORTAZIONE DIRETTA	5	8	€ 35.532,13	2	3	€ 33.551,16	250,0%	266,7%	105,9%
4 - Mister Sockler	1	2	€ 596,16	1	2	5.537,16	100,0%	100,0%	10,8%
C - Foot Care	1	1	€ 22.540,64	0	0	0,00	0,0%	0,0%	0,0%
P - Prodotto	1	1	€ 8.503,20	0	0	0,00	0,0%	0,0%	0,0%
W - Footwear	3	5	€ 3.892,13	1	1	28.014,00	300,0%	500,0%	13,9%

AZIENDA 4 DEL SETTORE MANIFATTURIERO

▶ Il problema presentato

- Il cliente aveva bisogno di un cruscotto direzionale affinché il management potesse avere il colpo d'occhio su alcuni processi definiti "mission critical". In particolare si voleva evidenziare il lead time di evasione degli ordini di vendita. L'azienda è dotata di un ERP: SAP R3, ma aveva necessità di uno strumento di facile impiego e rapida attivazione

▶ Lo strumento adottato

- Attraverso l'impiego di Crystal Report Server, sono stati preparati i report di base su cui costruire i cruscotti con Crystal Xcelsius Workgroup. Il cruscotto ed i rispettivi report di dettaglio vengono distribuiti tutti i giorni al management che risiede nelle 5 sedi dislocate sul territorio italiano

▶ I benefici ottenuti

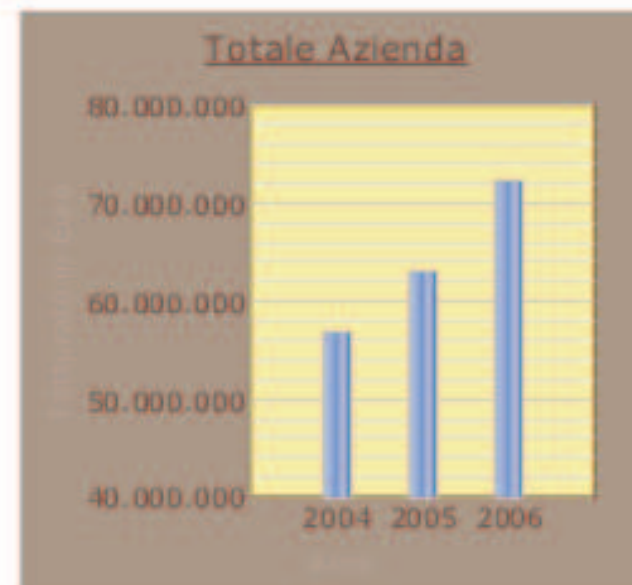
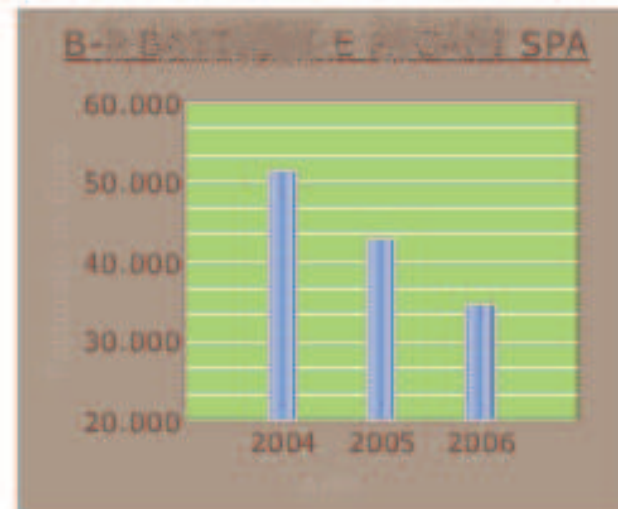
- Attraverso l'impiego dello strumento, il management ha giornalmente la visione dell'andamento dell'azienda rispetto ad alcuni indicatori di performance, la possibilità di interrogare il report di dettaglio qualora riscontri delle anomalie e soprattutto la capacità di intervenire tempestivamente per migliorare la competitività aziendale.

AZIENDA 4 DEL SETTORE MANIFATTURIERO



AZIENDA 4 DEL SETTORE MANIFATTURIERO

B-... SPA
 AL... SNC
 ... GRAZIANO &
 ... GRU SRL
 GRUPPO ... SPA
 ... SPA
 ... METALLI SPA
 ... O. & C. Snc
 ... PATTER...
 ... SNC DELL' ING. ...
 CARRELLIFICIO ... SRL
 ... SAS
 ... SNC DI ...
 ... ELETTRONICA SRL
 ... SRL
 ... SYSTEM SRL
 ... SRL
 ... GRU SPA
 ... DI ...
 ... DEI ...
 ... GRU SNC DI ...
 ... OLEODINAMICA SRL
 ... SRL
 ... & C. S...
 ... SPA
 ... SPA
 ...
 ... DI ...
 ... ELECTRIC SRL



Ed ora passiamo a vedere dal vivo le soluzioni...

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Paolo Piffer

paolo@piffer.eu
388.6057671

