

**SAP: tutte le informazioni aziendali all'interno di un unico sistema**

**In breve**

Azienda

Vision

Perché SAP e IT-Link

Implementazione

Soluzione

Benefici

Sviluppi futuri

**Nome dell'azienda**

Raccorderie Metalliche Spa

**Settore**

Metalmeccanico

**Servizi e/o prodotti forniti**

Progettazione, produzione e commercializzazione raccordi metallici per impianti idrotermosanitari ed industriali

**Fatturato**

80 milioni di euro

**Sito web**[www.racmet.com](http://www.racmet.com)**Soluzione SAP® implementata**

SAP BusinessObjects

**Partner**IT-Link Srl – [www.it-link.it](http://www.it-link.it)

Raccorderie Metalliche è una società leader nella produzione e commercializzazione di raccordi metallici per impianti industriali, con un mercato di sbocco, esteso in tutti i continenti del mondo. Tale mercato è caratterizzato da un'elevata concorrenza e da una forte dinamicità, che comportano una continua e rapida variazione degli equilibri. Per competere in un simile contesto, la difficile opera di Raccorderie Metalliche consiste nel trovare un punto di equilibrio fra livello di servizio e costi logistici, fra l'economicità dei lotti di produzione ed una efficace risposta alla richiesta, da parte del mercato, di articoli fra loro diversi e spesso nuovi.

Strumento irrinunciabile per poter prendere decisioni fondate, tempestive e sempre coerenti con le variabili condizioni del mercato, è la Business Intelligence, che, con i suoi strumenti per la gestione del budget delle vendite e per il monitoraggio dei risultati aziendali, favorisce l'individuazione del giusto mix di prodotti e delle corrispondenti quantità da portare sul mercato.

In breve

**Azienda**

Vision

Perché SAP e IT-Link

Implementazione

Soluzione

Benefici

Sviluppi futuri



## Azienda

Raccorderie Metalliche è un'azienda leader nella produzione di sistemi a pressare e di raccordi per il settore termoidraulico con oltre quarant'anni di esperienza. La sua storia si contraddistingue per i continui investimenti in professionalità qualificate ed in tecnologie all'avanguardia, che le hanno garantito una costante espansione commerciale. Ad oggi infatti ha sviluppato una rete di vendita, inserita in modo capillare su tutto il territorio europeo ed un mercato di sbocco complessivo, che si estende in più di 60 Paesi nel mondo. La continua ricerca di elevati standard di prodotto ha portato all'introduzione nel 1997 di due innovativi sistemi di raccordi a pressione: InoxPRES® e SteelPRES®, che sono divenuti in poco tempo i prodotti di punta per diversi paesi esteri. Per poter commercializzare la vasta gamma di prodotti in tutta Europa, Raccorderie Metalliche detiene 53 certificazioni attive di prodotto e due certificazioni di sistema. Per mantenere un elevato livello di qualità degli articoli prodotti, Raccorderie Metalliche ha scelto la strada dell'integrazione verticale, che, nel caso specifico, va dalla progettazione fino alla realizzazione non solo dei prodotti finiti, ma anche degli attrezzi di produzione (stampi, punzoni, ecc.) e degli stessi impianti produttivi.



**10%**  
(% utenti rispetto al numero di dipendenti)

Conciliare il cosiddetto “time to market”, imposto dal contesto globale, con un i tempi di attraversamento di un flusso articolato come quello appena descritto è solo una delle tante sfide, cui RM deve rispondere. Modernità, dinamismo, esperienza, conoscenza e stato dell'arte degli impianti produttivi: questi sono gli elementi che hanno reso Raccorderie Metalliche una tra le più accreditate aziende del settore a livello mondiale.

In breve

Azienda

**Vision**

Perché SAP e IT-Link

Implementazione

Soluzione

Benefici

Sviluppi futuri

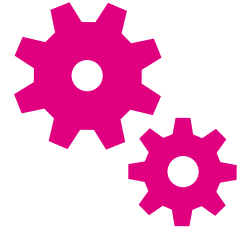
# Vision

“Garantire ai nostri clienti il miglior prodotto, al costo più competitivo e con un’elevata qualità del servizio offerto.” È questa la Vision che da sempre guida le scelte strategiche di Raccorderie Metalliche. In particolare l’azienda nella definizione della propria vision ha voluto dare enfasi a tre aspetti cruciali:

- Garanzia dei prodotti, intesa come responsabilità nei confronti dei propri clienti, per le caratteristiche qualitative del prodotto offerto, che devono coincidere con quelle promesse
- Prezzo più competitivo, inteso come ricerca di un valore che sia in linea con quelli di mercato, senza dover rinunciare alla qualità del prodotto
- Elevata qualità dei servizi, intesa come impegno costante dell’azienda nella soddisfazione delle

esigenze dei clienti attraverso tempi brevi di consegna ed attività di comunicazione, relazione e assistenza, che inizia in fase di prevendita, e continua sino al postvendita e manutenzione.

Per Raccorderie Metalliche questi tre aspetti devono essere sempre presenti contemporaneamente per tutti i prodotti e servizi offerti al mercato.



In breve

Azienda

Vision

**Perché SAP e IT-Link**

Implementazione

Soluzione

Benefici

Sviluppi futuri

## Perché SAP e IT-Link

Raccorderie Metalliche, in seguito all'implementazione dell'ERP di SAP, ha deciso di adottare anche la soluzione di Business Intelligence di SAP. La scelta di ampliare la soluzione SAP ECC deriva principalmente dalle seguenti motivazioni:

- garanzia di elevata affidabilità per tutti i prodotti dell'offerta SAP
- piattaforma integrata con il datawarehouse di SAP per la Business Intelligence
- completezza degli strumenti resi disponibili per l'analisi e la presentazione dei dati
- possibilità di integrazione del sistema con le nuove soluzioni all'avanguardia, offerte da SAP (per esempio SAP HANA)
- possibilità per gli utenti di creare report per le

analisi in modo semplice e tempestivo, senza richiedere un continuo intervento di tecnici informatici

- elevata flessibilità dello strumento
- possibilità di utilizzo e di inserimento di dati da remoto
- possibilità di ricevere continui aggiornamenti in merito all'andamento dei processi strategici analizzati.

Per l'implementazione della soluzione SAP BusinessObjects Raccorderie Metalliche ha incaricato l'azienda di consulenza IT-Link, Gold Partner di SAP, per la consolidata esperienza di questa nello sviluppo di progetti di BI.

---

“Grazie all'implementazione dello strumento di Business Intelligence offerto da SAP è oggi possibile aggiornare i budget delle vendite in qualsiasi momento, in modo semplice e veloce. Questo garantisce, di conseguenza, anche un'elevata flessibilità di pianificazione della produzione, aumentando in modo significativo la competitività dell'azienda.”

Guido Ceccardi, Vice Presidente, Raccorderie Metalliche Spa



In breve

Azienda

Vision

Perché SAP e IT-Link

**Implementazione**

Soluzione

Benefici

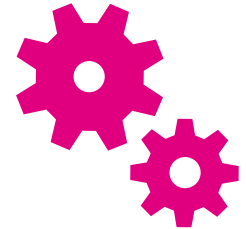
Sviluppi futuri

# Implementazione

L'implementazione ha interessato principalmente le aree di gestione del budget delle vendite (definizione e monitoraggio dei risultati), con la conseguente pianificazione della produzione, di vendita e di spedizione delle merci.

In particolare, per la gestione del budget delle vendite è stato messo a punto un sistema di raccolta dati, che acquisisce gli inserimenti fatti con un semplice Internet browser dai venditori, sparsi sul territorio. Tali dati vengono poi verificati e resi compatibili dalla Direzione Commerciale con le strategie commerciali dell'azienda.

Per la parte vendite, sono stati realizzati diversi strumenti, per la verifica dei risultati raggiunti da ciascun venditore, per la produzione di quadri riepilogativi sulla situazione corrente dei clienti (singoli o Gruppi di Acquisto) e per la gestione dei bonus per quei clienti, che, con i loro ordini, hanno superato concordate soglie di fatturato.



Infine, per l'area delle spedizioni, sono stati realizzati vari report, in grado di verificare puntualmente il rispetto dei quantitativi da inviare ai clienti, definiti su base giornaliera.

Una serie di automatismi garantisce l'invio dei report, in giorni prefissati, attraverso mail ai diretti interessati, mentre un efficiente sistema di autorizzazioni assicura che nessun utente possa accedere ad informazioni, che non siano di sua specifica competenza.

I lavori per l'attivazione della soluzione hanno richiesto un contributo limitato al personale di Raccorderie Metalliche, che ha potuto così mantenere alta la concentrazione sullo sviluppo del business.



In breve

Azienda

Vision

Perché SAP e IT-Link

Implementazione

**Soluzione**

Benefici

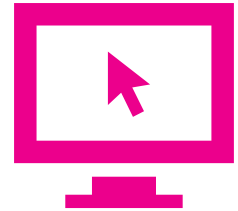
Sviluppi futuri

# Soluzione

La soluzione, basata su SAP BusinessObjects con SAP BW come Data Warehouse, ha permesso di monitorare tutto il ciclo attivo (ordinato, ordinato da evadere, consegnato e fatturato), verificare l'andamento dell'azienda rispetto al budget, realizzato attraverso SAP Integrated Planning, e calcolare la redditività del prodotto.

Sfruttando le potenzialità di SAP BusinessObjects la forza vendite può consultare report sempre aggiornati, disponibili anche fuori sede, autorizzati in ragione delle specifiche competenza. Attraverso l'invio automatico delle e-mail, la direzione ogni mattina riceve il report relativo alla situazione giornaliera del venduto.

Grazie alla flessibilità di SAP BW sono stati caricati i dati storici di vendita dal precedente sistema legacy, in modo da avere la possibilità di effettuare confronti con gli anni precedenti.



In breve

Azienda

Vision

Perché SAP e IT-Link

Implementazione

Soluzione

**Benefici**

Sviluppi futuri

## Benefici

Attraverso l'implementazione di SAP BusinessObjects Raccorderie Metalliche ha raggiunto l'obiettivo di far confluire tutte le informazioni aziendali all'interno di un unico sistema, al fine di evitare la ridondanza delle informazioni e la conseguente possibilità di errori. La forte integrazione tra sistema di BI ed i sistemi, fonte delle informazioni, permette il caricamento automatico dei dati nel sistema di Business Intelligence, comportando importanti vantaggi in termini di riduzione dei costi in quanto:

- libera risorse non più necessarie per l'inserimento manuale dei dati e quindi riallocabili per svolgere attività a più alto valore aggiunto
- riduzione della probabilità di commettere errori
- aumento della veridicità delle informazioni, in quanto costantemente aggiornate.

Attraverso lo strumento implementato non è più necessario avere del personale che si dedichi all'attività di redazione di report in Excel o altri tool poco evoluti; tale reportistica viene infatti generata automaticamente da SAP BusinessObjects e inoltrata via mail ai soggetti interessati.

La forza vendite ha ora a disposizione una scheda riepilogativa di vendita, che può essere consultata ed eventualmente consegnata al cliente durante una visita. Questa scheda permette di avere subito le informazioni utili e significative per una efficace gestione degli incontri con i clienti e si presenta un layout grafico accattivante ed intuitivo.

La possibilità di compilare il budget direttamente a sistema e attraverso un browser Internet, ha ridotto notevolmente i tempi ed i costi di realizzazione dello stesso, evitando scambi infiniti di e-mail o lunghe trasferte. Infine, il controllo di gestione attraverso il tool di SAP BusinessObjects, denominato "Analysis" permette al management e alla direzione di consultare autonomamente le informazioni relative ai costi di prodotto e di scegliere a quale livello di dettaglio fare l'analisi.





In breve

Azienda

Vision

Perché SAP e IT-Link

Implementazione

Soluzione

Benefici

**Sviluppi futuri**



## Sviluppi futuri

Adesso che Raccorderie Metalliche è in possesso di un solido sistema di Business Intelligence con informazioni attendibili ed aggiornate, il prossimo passo è quello di abilitare la fruizione di queste medesime informazioni su dispositivi mobili. Inoltre, per proseguire verso l'obiettivo di avere una visione più completa delle dinamiche aziendali, si procederà presto nel rendere disponibili i dati relativi al ciclo passivo.

Raccorderie Metalliche Spa. Utilizzata con concessione dell'autore.

