

Sutter: «Per esperienza, possiamo affermare che a questo tipo di progetti è necessaria la partecipazione di persone con conoscenze tecniche aziendali vaste e approfondite. Persone che non solo ne conoscano bene i meccanismi, ma che sappiano anche quale può essere l'effettiva utilità di certi dati, l'efficacia dal punto di vista del controllo di parametri specifici. Di certo il fatto di essere riusciti a tener sotto controllo i crediti e la redditività del business per segmento sia di prodotto che di cliente è stato un importante risultato ottenuto, poiché ci dà un'idea immediata di quanto stiamo andando nella giusta direzione».

FINANCE INTELLIGENTE NEI TRASPORTI E NELL'EDILIZIA

La stessa scelta, soddisfare nel medesimo tempo le esigenze della direzione commerciale e del controllo di gestione, è stata fatta alla **Moby**, leader tra le aziende private di cabotaggio dall'Italia alle isole dell'Alto Tirreno, con la più grande flotta di rimorchiatori in Italia e il monopolio sulle attività di rimorchio su tutti i porti della Sardegna. L'azienda aveva l'esigenza di migliorare il controllo di gestione e il monitoraggio della redditività delle corse, supportando altresì la direzione commerciale nell'analisi infra-day della progressione delle prenotazioni in relazione alle tariffe applicate. Appoggiandosi a **Iconsulting**, Moby ha quindi selezionato **Oracle Hyperion Essbase** e **Oracle Hyperion Interactive Reporting** (www.oracle.it), indirizzando tutte le esigenze di analisi della direzione commerciale e del controllo di gestione. «La soluzione consente oggi di controllare in modo dettagliato e puntuale la redditività – spiega **Michele Mangiatordi, responsabile dei sistemi informativi di Moby** –; in particolare, è possibile monitorare e analizzare con progressione giornaliera la redditività a livello di azienda, rotta, nave e singola corsa. Inoltre, oggi Moby può esaminare in modo capillare l'andamento delle prenotazioni e valutare di conseguenza eventuali interventi sul pricing, sulla rete commerciale e sulle agenzie».

Implementazioni interessanti sono state fatte anche nell'edilizia. Un esempio è la **Fassa**



Filippo Ziliani
direttore finanziario
di Sutter



Fabrizio Fassa
responsabile
amministrazione e controllo
di gestione Gruppo
Fassa Bortolo

Lo sviluppo di soluzioni
nell'area finance
è fatta, in alcune aziende, in
contemporanea con altre
aree aziendali

Bortolo, azienda con una storia di quasi tre secoli nel settore dei prodotti e soluzioni per l'edilizia con un fatturato di oltre 300 milioni di euro. La continua crescita ha reso di vitale importanza per il management attivare un processo di pianificazione completo e dettagliato in grado di rendere disponibili simulazioni what-if ai vari responsabili coinvolti. Il progetto, realizzato in collaborazione con **Iconsulting** (www.iconsulting.biz), configura un sistema di Bpm, in grado di legare il processo di pianificazione e quello di consuntivazione. Il sistema ha l'obiettivo di consentire l'analisi delle variazioni dagli obiettivi, per prodotto, rete di vendita, rete geografica. Grazie al progetto realizzato oggi il Gruppo può creare un piano di budget completo e integrato, può monitorare le performance dei vari sta-



Salvatore Neghettoso
It project manager
dell'area amministrazione
finanza e controllo
di Technip

bilimenti e intervenire tempestivamente sul personale, sulla scelta di produzione e sulle linee produttive. Tutto ciò mantenendo un controllo continuo sugli indicatori di conto economico, di flusso finanziario e di stato patrimoniale, permettendo sempre la loro analisi ai livelli di dettaglio necessari. «Questo progetto, attuato in un periodo delicato per l'economia mondiale, fa emergere più che mai il valore aggiunto dell'investimento in un progetto di performance management – racconta **Fabrizio Fassa, responsabile amministrazione e controllo di gestione Gruppo Fassa Bortolo** –. Sarà infatti di importanza strategica per il Gruppo poter disporre di strumenti di simulazione e controllo così sofisticati per il monitoraggio delle variabili specifiche del nostro particolare business».

Si è detto che le Fpsm si devono interfacciare con altri sistemi presenti in azienda. Un esempio è dato da **Technip Italy**, una delle maggiori realtà internazionali di engineering & construction che opera nella progettazione e realizzazione di grandi impianti del comparto oil&gas, con più di 80 progetti completati con successo negli ultimi 5 anni. Dal 2007 Technip, insieme al suo partner tecnologico **Insiro** (www.insiro.it) sta portando avanti un "processo" di Business intelligence che ha l'obiettivo ambizioso di fornire al management, in tempo reale, una visione globale sull'andamento dei progetti in corso e una previsione di quelli pianificati.

«Grazie a questo sistema realizzato a supporto delle operazioni di planning e controllo costi – dichiara **Salvatore Neghettoso, It project manager dell'area amministrazione finanza e controllo di Technip** – siamo in grado di monitorare il workload dei dipartimenti relativamente a ogni singolo progetto, confrontando la pianificazione del carico di lavoro con la disponibilità effettiva di risorse interne, esterne e di società terze». Dal punto di vista tecnologico Insiro ha realizzato un'architettura di sviluppo basata su un sistema virtuale ridondata con l'integrazione fra l'ambiente Oracle di Business intelligence e il repository degli utenti basato su Microsoft Active Directory.

DM