



Lowara
Montecchio Maggiore (Vi), Italy
www.lowara.com

Mercato:

Manufacturing

Fatturato:

200 milioni di Euro

Dipendenti:

800

Oracle Products & Services:

Oracle Hyperion Financial
Management System

Oracle Partner:



Icon Consulting
Casalecchio di Reno (Bo), Italy
www.iconconsulting.biz

“Oracle Hyperion ci ha permesso di uniformare tutte le attività di reporting in tutti i mercati in cui siamo presenti con grandi vantaggi in termini di maggior dettaglio, qualità e uniformità delle informazioni, nonché navigabilità e diffusione dei dati tramite web”

Luisa Menara
Group Manufacturing Controller
ITT Lowara

Un sistema di performance management per supportare la strategia aziendale

Fondata nel 1968, Lowara opera nel mercato delle pompe per uso residenziale e industriale ed è particolarmente attiva nel settore delle pompe idrauliche. La società fa parte di ITT, azienda multi industry protagonista nel mercato delle pompe e dei prodotti complementari per acqua e liquidi industriali, nonché in quelli della tecnologia dei fluidi, dei sistemi per la difesa, dei componenti per l'industria automobilistica, dei connettori e degli interruttori per l'informatica e le telecomunicazioni.

Obiettivi Strategici

- Garantire la tracciabilità dei dati , di tutte le attività e dei processi di approvazione
- Assicurare la compliance con le normative internazionali, in particolare con la legge statunitense Sarbanes Oxley
- Coinvolgere maggiormente la rete commerciale nella pianificazione degli obiettivi
- Implementare logiche produttive e distributive just in time
- Rendere omogeneo il processo di rendicontazione e consolidamento per Company diverse che operano su mercati diversi.

La Soluzione

- Implementato, in collaborazione con Icon Consulting, un sistema basato su Oracle Hyperion in grado di supportare e integrare tutto il ciclo di raccolta dei dati di vendita via web ai fini della compilazione del budget, dei diversi forecast infra-annuali e del piano strategico triennale
- Razionalizzati, velocizzati e ottimizzati i processi di gestione e monitoraggio delle approvazioni gerarchiche
- Implementato un sistema di pianificazione e controllo delle vendite multidimensionale che consente un'azione capillare sulle gerarchie di prodotto, di impianto, di mercato, di cliente, di agente e di Company
- Ottenuto un recupero di oltre il 90% nei tempi di raccolta e gestione della reportistica che ha consentito di liberare risorse da destinare ad attività a maggiore valore aggiunto
- Ottimizzato il processo di consolidamento e reporting verso la capogruppo americana.