

## PIANIFICARE E PREVEDERE IN MODO EFFICACE GRAZIE ALLA BUSINESS INTELLIGENCE.

### IL PROGETTO REALIZZATO DA ICONSULTING PER LA DIVISIONE POWERTRAIN DI MAGNETI MARELLI.

La divisione **Powertrain di Magneti Marelli** cura la progettazione e la produzione di componentistica per motori e cambi di automobili, motocicli e veicoli leggeri. La sua gamma di prodotti è incentrata sui sistemi di Controllo Motore e sulle Tecnologie di Trasmissione: primi su tutti, i cambi robotizzati di derivazione Formula 1. Il suo quartier generale storico è a Bologna, dal 1920, e oggi annovera 2 centri di Ricerca & Sviluppo, 4 centri applicativi e 11 stabilimenti in 7 paesi: Brasile, Cina, Germania, Francia, Italia, India e USA.

A fronte di una sempre crescente complessità e alla relativa necessità di "gestione" della stessa, **Iconsulting**, società di consulenza specializzata in progetti di Business Intelligence, ha progettato per questo prestigioso cliente un sistema informativo fortemente integrato per il supporto al processo di pianificazione commerciale in grado di gestire sia la pianificazione strategica con visione quinquennale che il budget annuale ed i relativi forecast in corso d'anno.

*"La nostra esigenza era quella di poter disporre di uno strumento di Business Intelligence*



*flessibile, in grado di far fronte ai complessi meccanismi che governano la disponibilità di spesa in base ai componenti per controllo motore installati nelle autovetture vendute - spiega Raffaele De Benedetto, CIO della divisione Powertrain di Magneti Marelli -. Iconsulting ha avviato in prima battuta un assessment per razionalizzare e ridisegnare il processo di pianificazione delle vendite. Una*

volta realizzata la *software selection* sono state implementate le necessarie personalizzazioni con contenuti tempi di realizzazione".

La soluzione permette oggi alla rete commerciale di lavorare su un ambiente di *reporting* che gli consente di analizzare i dati di consuntivo a livello di dettaglio di sistema, cliente, canale distributivo. Questo ha consentito di migliorare il processo di elaborazione delle **previsioni commerciali** e di monitorare e **certificare** le fasi del processo di pianificazione. Il management ha potuto così ottenere un ambiente di governo del processo di pianificazione in cui avere una **visione integrata e rapida** dei principali valori pianificati permettendo di gestire e controllare l'avanzamento e l'approvazione delle attività e realizzando **azioni di verifica** e certificazione del dato.

**ICONSULTING**  
PASSIONE E TALENTO

**LA CONSULENZA DI ECCELLENZA  
PER LA BUSINESS INTELLIGENCE**

**Vieni a scoprire come le nostre esperienze di successo  
possono essere al servizio della tua azienda.  
Collegati a [www.iconsulting.biz](http://www.iconsulting.biz) o scrivici a [info@iconsulting.biz](mailto:info@iconsulting.biz)**