

FASSA BORTOLO

> CLIENTE: FASSA BORTOLO

> ESIGENZE: PIANIFICAZIONE FINANZIARIA E
INDICATORI DI PERFORMANCE

> SETTORE: MANIFATTURIERO

> SOLUZIONI: SISTEMA DI PERFORMANCE
MANAGEMENT

FASSA BORTOLO

Sistema di Performance Management

Fassa Bortolo ha una storia di quasi tre secoli nel settore dei prodotti e soluzioni per l'edilizia animata da forte dinamismo e continuo sviluppo: attualmente il Gruppo Fassa è presente con 12 stabilimenti in Italia e uno in Portogallo, tre filiali commerciali in Italia e tre in Svizzera con un organico di 1100 dipendenti. Con un fatturato di oltre 300 milioni di euro il Gruppo Fassa è in continua evoluzione: è in previsione la costruzione di nuovi impianti in Italia ed all'estero, potenziando la struttura esistente ma



anche puntando alla diversificazione produttiva. La continua crescita del fatturato unita alla necessità di rispondere prontamente alle esigenze della clientela ha reso di vitale importanza per il management e in particolare per la Direzione Commerciale, poter analizzare tempestivamente la progressione delle vendite nonché i costi e i margini commerciali. Inoltre si poneva l'obiettivo di realizzare la gestione di un processo di budget completo e dettagliato, offrendo possibilità di simulazioni what-if ai vari responsabili coinvolti.

Il progetto per il sistema di analisi delle vendite realizzato in collaborazione con Iconconsulting sulla

piattaforma ORACLE|Hyperion, è nato per approfondire l'analisi delle informazioni commerciali apportando flessibilità e profondità nella navigazione dei dati a disposizione degli utenti.

Il sistema permette di analizzare la progressione delle vendite per prodotto, rete di vendita, rete geografica, realizzando confronti con gli obiettivi.

Il sistema a supporto del processo di budgeting del Conto Economico Gestionale coinvolge i diversi ruoli aziendali che forniscono dati, realizzano simulazioni, ottengono elaborazioni e nuove versioni in tempi brevi. L'impostazione dell'applicazione ha previsto l'attivazione dei seguenti moduli:



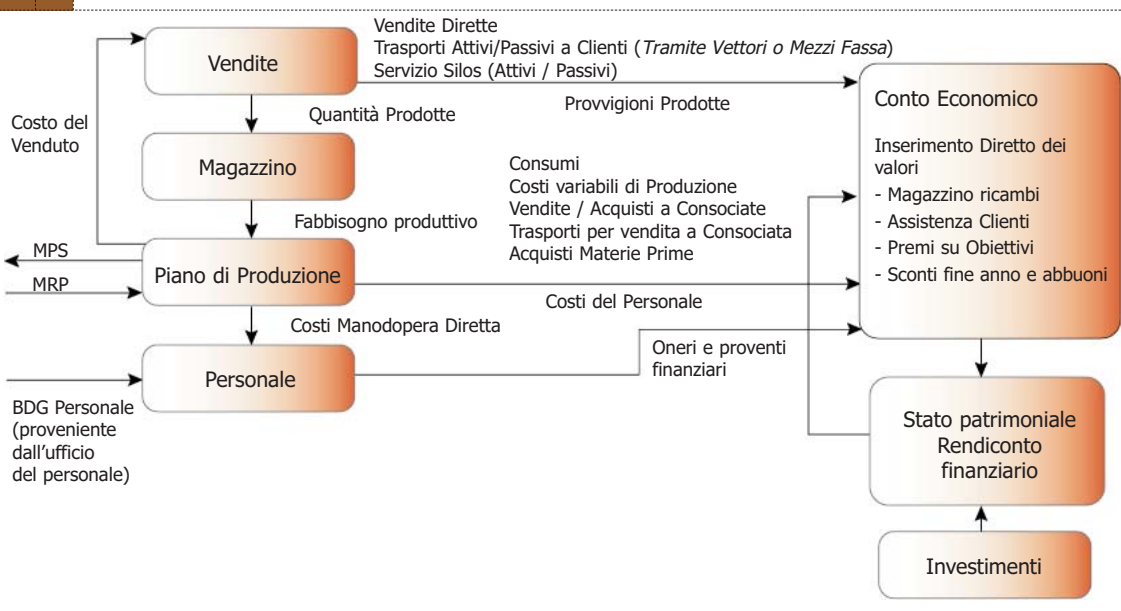
- Budget delle Vendite: permette ai diversi ruoli coinvolti nel processo di inserire i valori di budget attraverso le interfacce dell'applicazione, intervenendo con modifiche a partire dai dati consuntivi a quantità e valore e modifiche alle tariffe di trasporto (attive e passive). E' possibile inserire la previsione di nuovi stabilimenti commerciali.
- Budget di Magazzino: attraverso dei trend storici delle giacenze con variazioni percentuali (in base alle giacenze iniziali dell'anno precedente) sia per i prodotti finiti che per le materie prime. Il modulo riceve le quantità vendute dal modulo delle Vendite ed invia al modulo del Personale i costi di manodopera.

- Budget del Personale: con analisi e simulazione dei piani contrattuali e degli stipendi aziendali. Il modulo riceve dati direttamente dagli uffici del personale.
- Conto Economico: modulo atto a ricevere i flussi dati elaborati dai moduli precedentemente descritti ed a pianificare ed elaborare costi fissi aziendali e oneri e proventi finanziari. Il Conto Economico riceve dal modulo Vendite le informazioni relative alle Vendite Dirette, alle Provvigioni Prodotte e ai costi di Trasporto e dei Servizi, dal modulo del Magazzino le informazioni relative ai costi variabili di Produzione e agli Acquisti (anche

Benefici della soluzione

La soluzione consente di:

- realizzare un piano di budget completo, integrato e dettagliato in grado di permettere simulazioni flessibili e attendibili per i vari settori di business dell'azienda;
- monitorare le performance dei vari stabilimenti ed intervenire tempestivamente sul personale, sulla scelta dei prodotti nelle linee produttive;
- fornire ai "decision maker" uno strumento semplice per analisi e simulazioni sui dati;
- analizzare tempestivamente la progressione delle vendite da differenti punti di vista;



da consociate), dal modulo del Personale, infine, i costi del Personale aziendale.

- analizzare i costi di trasporto e i chilometraggi relativi ai vari stabilimenti commerciali.