

Slemensider e QlikView: rapidità nelle decisioni, a portata di mano!

“ QlikView, proposto dai giovani della proprietà, è stato subito accettato con entusiasmo dalla forza vendite e dalla direzione. In tempi brevi è stato possibile averlo a disposizione su uno strumento meraviglioso come l'iPad, offrendo la consultazione dei dati in piena mobilità, in qualsiasi momento, in modo semplice e intuitivo. ”

Mario Zani, Titolare e Amministratore

Nel 1947, dalla caparbietà di Zani Slemen, è nata la Zani Slemen e F.lli, azienda attiva nel recupero di rottami ferrosi e metalli provenienti principalmente da demolizioni belliche. Nel 1960 l'azienda si evolve commercializzando ferro nuovo. Nel 1970 il grande salto: 4.000 mq. di magazzino su una nuova area di 20.000 mq. È la più funzionale struttura per la vendita di prodotti siderurgici della zona di Cesena.



Nel 1980 con un considerevole ampliamento delle strutture si costituisce la Slemensider & C. con l'ingresso in azienda della nuova generazione. Nel 1987 l'azienda entra a far parte del più grande gruppo di acquisto italiano di prodotti siderurgici il Sidercenter dando il via a un grande processo di rinnovamento. Si installano importanti impianti per il taglio e la foratura di travi, angolari e tubi strutturali.

Nel 2001, con l'acquisizione per incorporazione del magazzino di Cesena di una importante realtà siderurgica nazionale, Slemensider amplia ulteriormente la gamma dei prodotti trattati e aumenta la propria influenza nel nord Italia, proponendo lamiere da treno, lamiere e tubi derivati da coils, laminati mercantili e travi. Innovazione e investimenti nelle strutture, nell'informatica e nelle risorse umane hanno dato ulteriore slancio a Slemensider, azienda di riferimento del comparto siderurgico italiano.

Per essere certi di mantenere alto il valore dei servizi offerti facendo fronte all'elevata competitività nel mondo della siderurgia è stata indispensabile l'innovazione dei sistemi di monitoraggio della gestione aziendale. In tempi come questi la rapidità delle decisioni risulta essere sempre di più un valore aggiunto. E senza un sistema di Business Intelligence semplice e preciso è impensabile stare al passo coi tempi.

Per anni, prima dell'utilizzo di strumenti di BI, il passaggio delle informazioni avveniva attraverso una sorta di distribuzione di report da parte del controllo di gestione, ma senza una vera analisi diretta, dettagliata e real-time.

All'inizio del 2011, QlikView ha portato un cambiamento significativo. Le

La soluzione

Slemensider

Nata nel 1947, la Slemensider è un'azienda attiva nella vendita e prelavazione di prodotti siderurgici. Nel 1987 entra a far parte del più grande gruppo di acquisto italiano di prodotti siderurgici, il Sidercenter, dando il via a un grande processo di rinnovamento. Nel 2001, con l'acquisizione del magazzino di una importante realtà siderurgica nazionale, Slemensider amplia ulteriormente la gamma dei prodotti e aumenta la propria influenza nel nord Italia imponendosi come azienda di riferimento del comparto siderurgico italiano.

Settore

Industrial Machinery

Funzione

Sales

Sedi

Italia - Cesena

Sfide

Oltre 60 anni di serietà, prodotti su misura e puntualità nelle consegne con prodotti pronti a magazzino. Per esser certi di mantenere sempre alto il valore dei servizi offerti è indispensabile avere risposte rapide e pronte dalla gestione aziendale.

Soluzione

È stato sviluppato un modello di lavoro QlikView con 15 utenti, 10 dei quali utilizzano regolarmente QlikView su iPad. L'azienda ora analizza la redditività del cliente, l'andamento del fatturato, il forecast e la disponibilità dei materiali dando modo agli agenti di visualizzare gli obiettivi e tutte le informazioni necessarie per la stipulazione dei contratti con i clienti, in ogni momento e luogo. QlikView Server garantisce sicurezza movimentando un gran numero di dati.

Benefici

QlikView ha reso semplice qualcosa che era estremamente complesso ossia l'aver una visione chiara e semplice dell'attività degli agenti di vendita e dei dati relativi alle vendite. Tutti gli agenti oggi hanno la possibilità di monitorare il proprio lavoro verificando periodicamente il raggiungimento degli obiettivi. Grazie ai dati disponibili su iPad riescono ad avere sempre le informazioni necessarie per formulare le offerte migliori.

Sorgenti di origine dei dati

Applicazione: SAP

Database: Microsoft SQL Server

Hardware: IBM iSeries

QlikView Partner

Apex Srl



informazioni, che prima si ottenevano con notevole impegno di tempo e impegno di risorse ora sono immediate e sempre sotto controllo. Una fotografia chiara e dettagliata della situazione aziendale in ogni momento è sicuramente un valore aggiunto per un'azienda alle prese con l'attuale concorrenza del mercato.

Le aree aziendali sulle quali per prime è stata implementata una soluzione di Business Intelligence sono state quattro: l'analisi dell'andamento delle vendite, lo studio della profittabilità delle consegne, il monitoraggio della marginalità e la disponibilità del magazzino.

La soluzione QlikView permette di analizzare la situazione aziendale sia a livello globale sia a livello di estremo dettaglio. L'interfaccia QlikView è stata poi progettata in un'ottica di grande usabilità e look and feel.

L'analisi delle vendite attraverso il cruscotto di QlikView permette un confronto continuo tra fatturato, consegnato, ordinato e budget arrivando nel dettaglio al singolo agente, cliente e articolo con la massima precisione e chiarezza.

La profittabilità delle consegne permette di avere la percezione immediata della marginalità di ogni spedizione, di valutarne la fattibilità ed il rischio. Dato quest'ultimo fondamentale per la sopravvivenza e la qualità della vita di un'azienda che non era facilmente reperibile prima di adottare QlikView.

Lo studio della marginalità per articolo e quantità è indispensabile per individuare i diversi andamenti di ogni prodotto permettendo così di intervenire in tempo attuando le adeguate politiche aziendali.

Lo strumento è stato pensato anche per gli agenti di vendita che, essendo utenti mobili, possono consultare i dettagli delle vendite e della disponibilità dei prodotti in ogni momento accendendo a QlikView su iPad. E' un'innovazione rilevante per l'azienda. Ogni agente può accedere agevolmente alle informazioni riguardanti le disponibilità di magazzino per pianificare già presso il cliente le date e la quantità della consegna. In base al dato aggiornato della marginalità di quel cliente sa fino a che punto può spingere la sua offerta.

Ogni agente ha poi pieno controllo sul target e sull'avanzamento delle proprie performance.



Oggi la soluzione QlikView su iPad è preferita a quella tradizionale su PC, per comodità, rapidità e facilità di utilizzo. La possibilità di analizzare la situazione aziendale sfruttando il tempo improduttivo che si presenta durante una giornata di lavoro non ha prezzo. Ci si può preparare "on-time" appena prima di incontrare i clienti studiando nel dettaglio la situazione specifica, sapendo esattamente su quali leve puntare.

QlikView ha indubbiamente migliorato la gestione aziendale permettendo rapide decisioni e semplificando l'aggregazione e la visualizzazione delle informazioni. Qualcosa che prima si nascondeva nella miriade di informazioni presenti in azienda ora, con i giusti driver, è alla portata degli utenti con pochi click.

“ QlikView e iPad: un binomio perfetto e uno strumento ideale per mettere a disposizione della forza vendite i dati aziendali in modo semplice e immediato. ”

Claudia Valzania, IT Manager