

## QUICK FACTS

### L'Azienda

- Nome: I.DI.R S. p. A.
- Sito Internet: [www.idir.it](http://www.idir.it)
- Mercato di riferimento: società di lunga esperienza che opera nel settore della distribuzione dei ricambi auto. Azienda Certificata ISO 9001:2000, gestisce circa 1000 clienti attivi, per buona parte attraverso il portale di eCommerce. Dal 2000 fa parte del network I.DI.A. Group Independent Distributors Automotive, consorzio nazionale del settore, che recentemente è entrato a far parte del gruppo internazionale Temot International Autoparts, leader europeo nel mercato aftermarket
- Numero dipendenti: circa 60
- Fatturato: circa 25 milioni di euro
- Soluzione implementata: Business Objects Edge Standard

“Il progetto di business intelligence è partito per soddisfare le esigenze informative interne ma è più ambizioso: vorremmo portare la disponibilità delle informazioni a livello di gruppo, così da creare per esempio iniziative di acquisto consolidato.”

Maurizio Tramontano  
Responsabile IT, I.DI.R. S.p.A.

## Sfide e opportunità

- I.DI.R. aveva sviluppato in casa un sistema che permetteva di fare analisi sui dati di vendita ma voleva qualcosa di più:
- rendere fruibili le informazioni attraverso internet alla forza vendita, in modo che potesse effettuare analisi dei dati in qualunque momento da remoto, e fosse in grado di recarsi dal cliente con maggiore consapevolezza

## Obiettivi

- Mettere ogni agente in condizione di visualizzare, oltre al portafoglio prodotti (con dettaglio sui singoli ordini) il fatturato relativo a ogni cliente, il costo del venduto e quindi la marginalità, sia in termini assoluti che percentuali - rispetto all'intero portafoglio clienti - e relativa al periodo di tempo selezionato
- Creare un data warehouse integrato a livello di consorzio, così da disporre di dati consolidati per affrontare iniziative di acquisto di gruppo. Un volume di acquistato pari a circa 125 milioni di euro all'anno rende interessante sviluppare politiche di questo genere, che permettono di fare analisi approfondite e di ottenere condizioni migliori dai fornitori



## Perché SAP/Business Objects

- Per la leadership di mercato
- La presenza di un partner Business Objects (Nettuno Solutions) competente, in grado di presentare adeguatamente il prodotto e di trasferire nella realtà specifica le potenzialità dello strumento
- Interessanti soluzioni di prezzo, accessibili per le PMI

## Punti chiave dell'implementazione

L'offerta alle PMI richiede la consapevolezza di alcuni fattori chiave di successo:

- Il prodotto deve essere molto flessibile per adattarsi alle diverse merceologie
- l'approccio deve essere flessibile: i progetti riguardano un numero basso di licenze, quindi i margini sono ridotti, a fronte di uno sforzo commerciale superiore
- le medie aziende presentano un accesso diretto e più rapido ai vertici decisionali; di contro però non dispongono di moltissime risorse in ambito IT. Per questo richiedono al fornitore una presenza sul territorio

## Benefici raggiunti

- Oggi i 14 agenti commerciali sono in grado di accedere via web dal loro portatile e via blackberry a tutti i dati relativi al proprio portafoglio, e di effettuare tutti i drill down necessari
- Il successo della soluzione ha portato alla sua estensione all'interno di tutte le funzioni aziendali, e del consorzio di cui I.DI.R. è partner