

“Tra i principali punti di forza di Tagetik abbiamo riscontrato le funzionalità built in, la scalabilità e l’architettura unificata; anche la copertura delle funzionalità richieste, tra cui tracciabilità del dato, rapidità nella modifica e la stabilità del database sono aspetti che ci hanno portato alla scelta del software”

Claudia Perico, Responsabile Pianificazione e controllo, Gruppo Cisalfa

Azienda

Cisalfa Sport

Settore

Sport/GDO

Corporate Performance Management

- Closing
- Profitability Analysis
- Budgeting & Forecasting
- Cash Flow Planning
- Strategic Planning
- Financial Reporting
- HR Cost Management

Alcuni dati

- 400 centri di costo tra punti vendita e struttura
- 3000 matricole personale
- 6 scenari annui su 4 processi: budget, consuntivo forecast e cash flow
- 30 regole di allocazione e closing

Tecnologia Microsoft

- Datamart di informazioni finanziarie su Microsoft SQL Server Analysis Services
- Raccolta-dati con un front-end basato su Microsoft Office Excel

Esigenze

- Analisi di dettaglio per punto vendita
- Simulazioni su aperture e chiusure punti vendita

Problematiche da affrontare

Cisalfa sport utilizzava più prodotti per la gestione delle chiusure mensili gestionali, per la pianificazione finanziaria e patrimoniale e per la parte di analisi OLAP e reporting istituzionale. Non esisteva integrazione tra i vari prodotti e tutti i collegamenti tra gli stessi erano effettuati tramite file Excel, con conseguente spreco in termini di tempo e risorse. Inoltre non esistevano funzionalità di ETL pertanto era necessario un travaso manuale di dati da molte applicazioni “monoprocesso”.

Per questo motivo, il gruppo necessitava di una soluzione unificata in grado di gestire tutti i processi di Performance Management e che permettesse di raggiungere una completa autonomia da parte degli utenti finali, sia nella gestione delle regole che nella gestione della reportistica. Inoltre era necessario utilizzare un software con elevata sicurezza del dato e funzionalità di sistema (storage regole e valori).

Obiettivi del progetto

Cisalfa ha deciso quindi di implementare la soluzione Tagetik 4.0 per raggiungere i seguenti obiettivi: automatizzare tutte le alimentazioni dati dai sistemi gestionali Cisalfa (personale, ERP, vendite); implementare un processo di fast closing (allocazioni) per la gestione delle chiusure mensili; implementare un processo di budget economico per la raccolta/determinazione dei dati di budget economico e delle previsioni delle movimentazioni di magazzino per le stagioni PE/AI con possibilità di effettuare simulazioni sui punti vendita; implementare il processo di pianificazione finanziaria patrimoniale e del piano strategico a 5 anni; analisi del costo del personale; analisi della redditività per punto vendita/famiglia prodotto;

Cisalfa ha avviato il progetto implementando i processi di fast closing, budgeting e financial planning nel corso del 2008. Verso la conclusione di questa fase il team ha iniziato a lavorare anche sulla gestione dei costi HR; il progetto di analisi di profittabilità per punto vendita/categoria merceologica è stato realizzato alla fine del 2009.

Tecnologia Microsoft

Il progetto è stato realizzato utilizzando le soluzioni Microsoft per la Business Intelligence. In particolare per questo progetto è stato creato un datamart di informazioni finanziarie sfruttando le avanzate funzionalità di gestione dati proprie di Microsoft SQL Server Analysis Services. Queste informazioni sono costantemente aggiornate grazie ad una connessione diretta all’ERP o attraverso un processo di raccolta delle informazioni con un front-end basato su Microsoft Office Excel.

Benefici e risultati

Grazie alla soluzione di Tagetik il Gruppo Cisalfa è in grado di gestire tutti i processi di

- Analisi rete distributiva per area geografica
- What if Analysis

Benefici e risultati

- Riduzione dei tempi di import e di fast closing
- Snellimento del processo di budget
- Controllo analitico approfondito degli scostamenti del costo del personale
- Rapidità e tracciabilità costanti del dato

CPM all'interno di un'unica soluzione. Il gruppo ha riscontrato una notevole riduzione dei tempi di import dei dati; il processo di fast closing e il processo di budget si sono snelliti, con conseguente riduzione della tempistica di produzione e del lavoro manuale associato di circa il 30%, consentendo quindi di diminuire l'impegno per le attività più operative del processo e di focalizzare maggiormente l'attenzione su aspetti più qualitativi e di analisi. Oggi gli utenti sono autonomi sia per quanto riguarda la gestione delle regole che per la gestione della reportistica.

Per quanto riguarda il processo di gestione dei costi del personale Cisalfa è finalmente in grado di effettuare un controllo analitico e approfondito degli scostamenti del costo del personale. Grazie alle potenti funzionalità di analisi della profittabilità del software di Tagetik, il gruppo oggi realizza simulazioni spinte su aperture e chiusure punti vendita, oltre che analisi sulla rete distributiva per area geografica.

Rapidità e tracciabilità costanti del dato anche in processi molto complessi, simulazioni rapide e reportistica standard aggiornata agevolmente sono i principali benefici riscontrati dall'azienda a seguito dell'implementazione del software di Tagetik.

Cisalfa Sport



Con oltre 160 punti vendita, una quota di mercato superiore al 20%, 7,5 milioni di scontrini e 30 milioni di clienti che ogni anno visitano i negozi del gruppo, Cisalfa è leader nello Sport Retail in Italia. Obiettivi strategici dell'azienda bergamasca: diventare il punto di riferimento per chi vuole acquistare prodotti per lo sport e il tempo libero in Italia, migliorare costantemente la qualità dell'esperienza di prodotto e di acquisto, offrire il più vasto assortimento in quanto generalista della distribuzione sport (active, seasonal, sportswear, citywear, house brand & private labels), aumentare costantemente la distribuzione attraverso l'apertura di nuovi negozi e l'acquisizione di catene, negozi e brand. I negozi Cisalfa partecipano al network Intersport Italia, azienda collegata a Intersport International Corporation, che oggi conta quasi 5.000 negozi di articoli sportivi in 27 differenti paesi del mondo. Grazie alle forti collaborazioni e sinergie a livello internazionale con i principali marchi di settore (Nike, Adidas, Puma, Reebok, ...), i negozi del network Cisalfa presentano un vasto assortimento in grado di soddisfare le esigenze di tutte le tipologie di consumatori. Intersport Italia è controllata al 98.6% dal gruppo Cisalfa.

"Siamo rimasti colpiti dall'abilità del team dei consulenti di Tagetik nel trasferire le specifiche problematiche di business all'interno dell'applicazione."

Claudia Perico

Responsabile Pianificazione e controllo, Gruppo Cisalfa

Tagetik

La 'mission' di Tagetik è comprendere le esigenze che l'area 'Amministrazione, Finanza e Controllo' si trova, ogni giorno, ad affrontare e tradurle in soluzioni software per la gestione e il controllo delle performance finanziarie che siano intuitive, in grado di supportare i business più complessi e fornire i risultati di cui il CFO ha bisogno.

Con il software di Tagetik, l'area 'Finance' è in grado di beneficiare della semplicità del cloud e unificare i processi di pianificazione a livello finanziario e operativo; ridurre i tempi nelle attività di chiusura e consolidamento; analizzare i risultati in tempo reale, valutare l'impatto di scenari di business alternativi sui dati di bilancio; rivedere i piani strategici e aggiornare i 'forecast'; produrre report formattati e tracciabili sui dati civilistici e gestionali; collaborare nella gestione del business e automatizzare la pubblicazione dei dati finanziari, sia per il mercato sia per il 'management'.

Le soluzioni di Tagetik sono dotate di un'intelligenza finanziaria nativa che consente al CFO e ai manager a livello operativo di gestire alcuni o tutti questi processi con un unico software unificato. Oggi, oltre 750 aziende in più di 35 paesi nel mondo hanno scelto Tagetik per migliorare l'efficienza dei processi, ridurre i rischi, contenere i costi e realizzare gli obiettivi strategici.

Visita www.tagetik.com/it



Altri case study