

Progettare le *business capabilities* per guidare la trasformazione di un'organizzazione

28/09/2023



Progettare le *business capabilities* per guidare la trasformazione di un'organizzazione

28/09/2023



Agenda

Capabilities: definizione e valutazione strategica

Riccardo Giust | Adacta Advisory

Valutazione operativa delle capabilities e identificazione degli interventi di trasformazione

Emma Marescalco | Adacta Advisory

Valutazione delle capabilities e definizione della roadmap per la creazione di valore

Claudio Crespan | CFO Gruppo Sidi | Vicepresidente ANDAF NordEst

Progettare le *business capabilities* per guidare la trasformazione di un'organizzazione

28/09/2023



Agenda

Capabilities: definizione e valutazione strategica

Riccardo Giust | Adacta Advisory

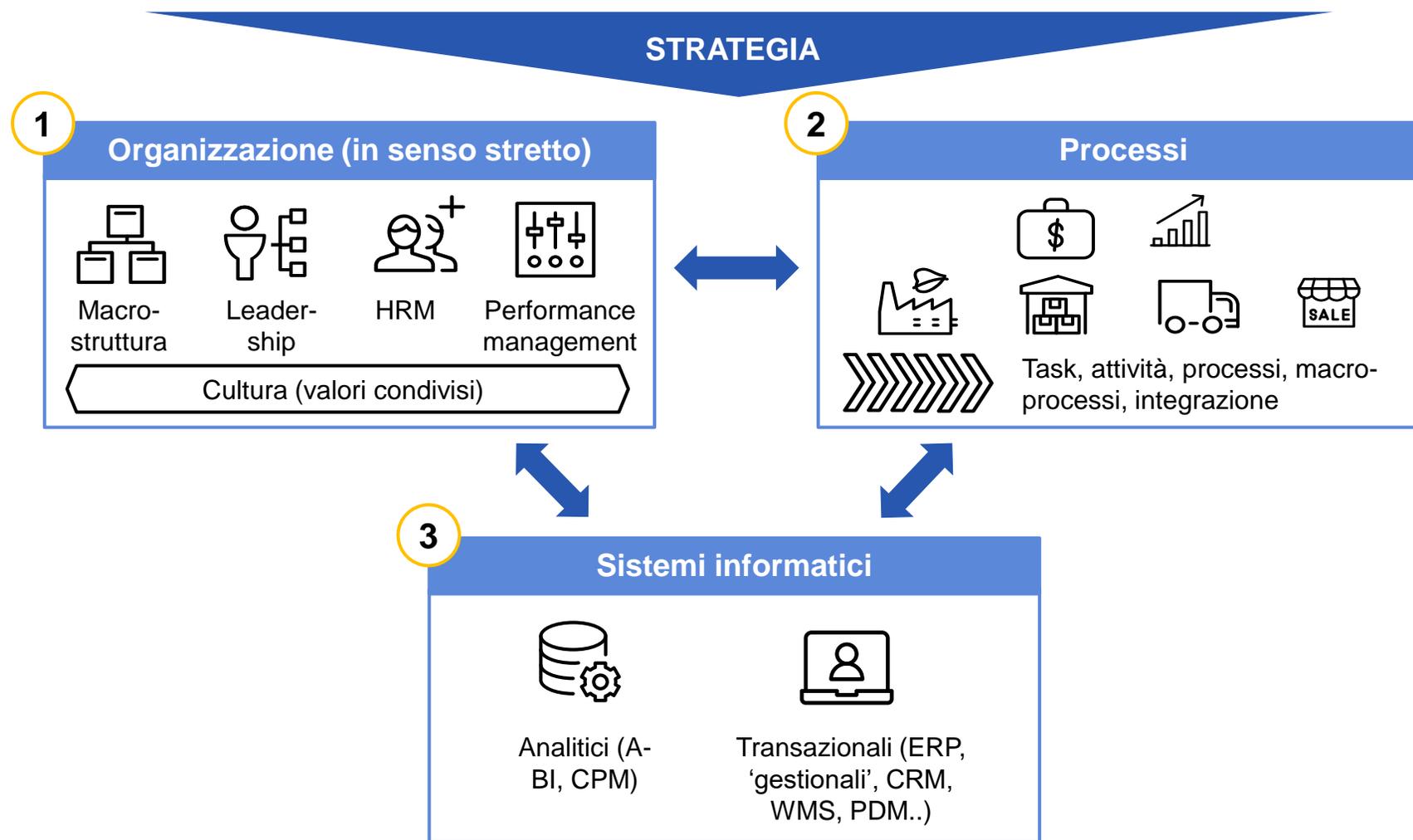
Valutazione operativa delle capabilities e identificazione degli interventi di trasformazione

Emma Marescalco | Adacta Advisory

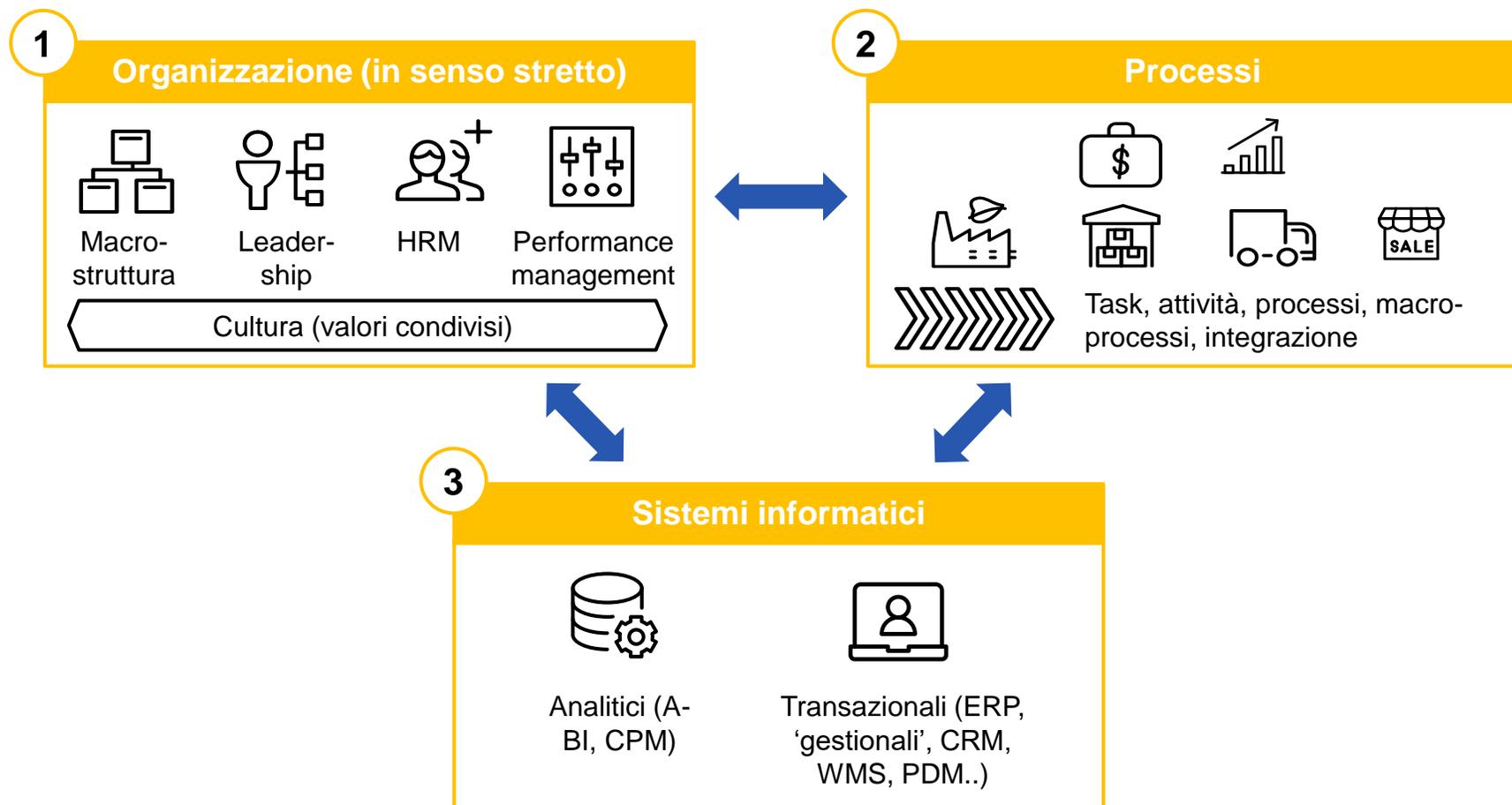
Valutazione delle capabilities e definizione della roadmap per la creazione di valore

Claudio Crespan | CFO Gruppo Sidi | Vicepresidente ANDAF NordEst

Trasformare un'organizzazione richiede una strategia e uno sforzo per allineare tutte le sue componenti: l'organizzazione (in senso stretto), i processi e sistemi informatici

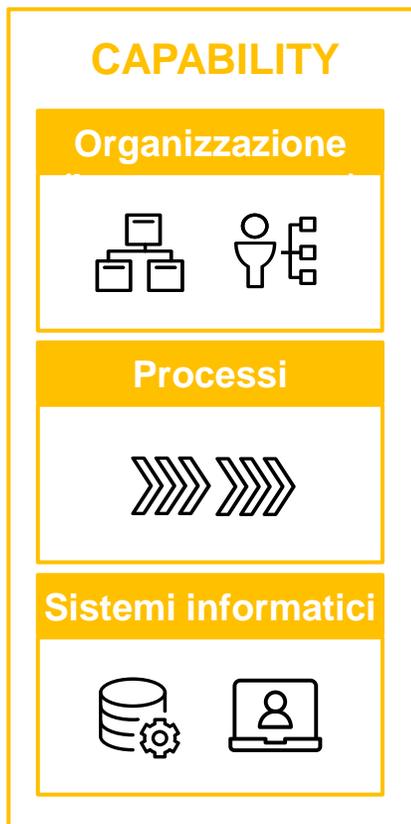


L'insieme delle competenze, dei processi, e dei sistemi IT rappresentano le *capabilities* aziendali, ovvero gli asset che permettono ad un'organizzazione di raggiungere determinati obiettivi

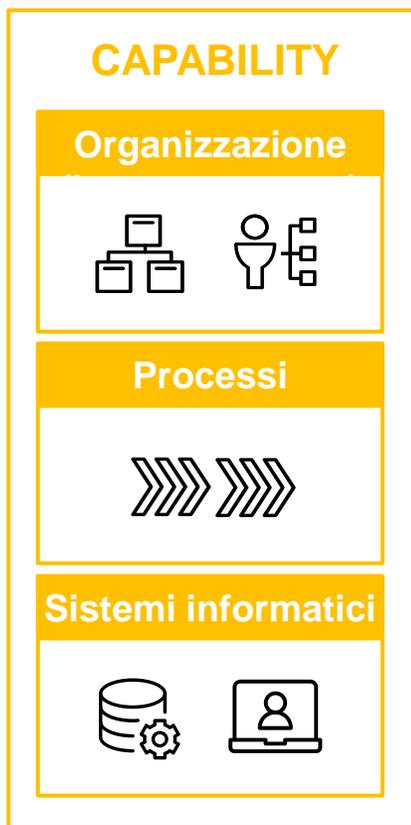


Le **capabilities** rappresentano le **competenze fondamentali e distintive** di una organizzazione, che consentono di ottenere un **vantaggio competitivo nel mercato**, e di raggiungere gli **obiettivi di crescita, efficienza, scalabilità**.

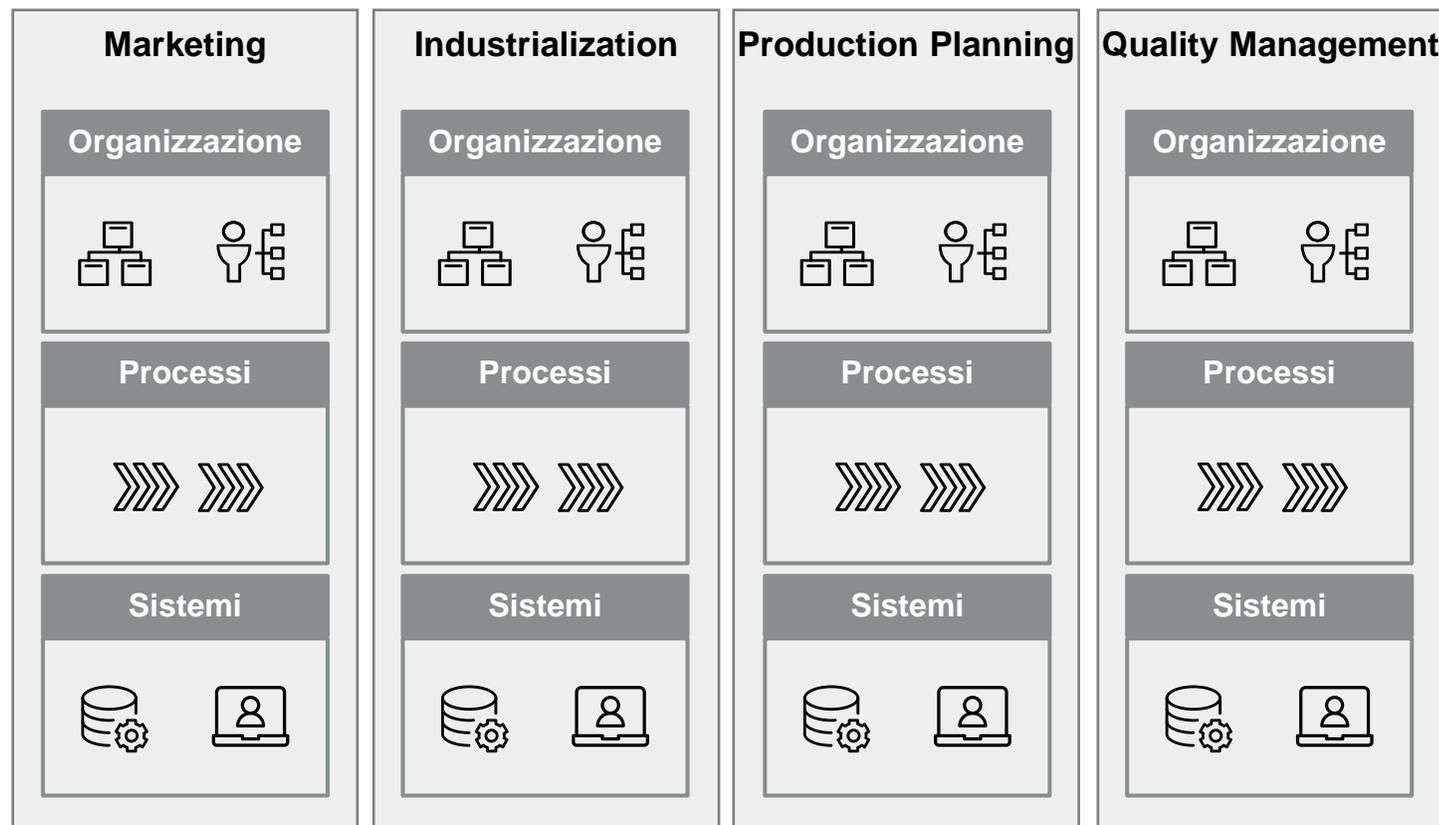
L'insieme delle competenze, dei processi, e dei sistemi IT rappresentano le *capabilities* aziendali, ovvero gli asset che permettono ad un'organizzazione di raggiungere determinati obiettivi



L'insieme delle competenze, dei processi, e dei sistemi IT rappresentano le *capabilities* aziendali, ovvero gli asset che permettono ad un'organizzazione di raggiungere determinati obiettivi



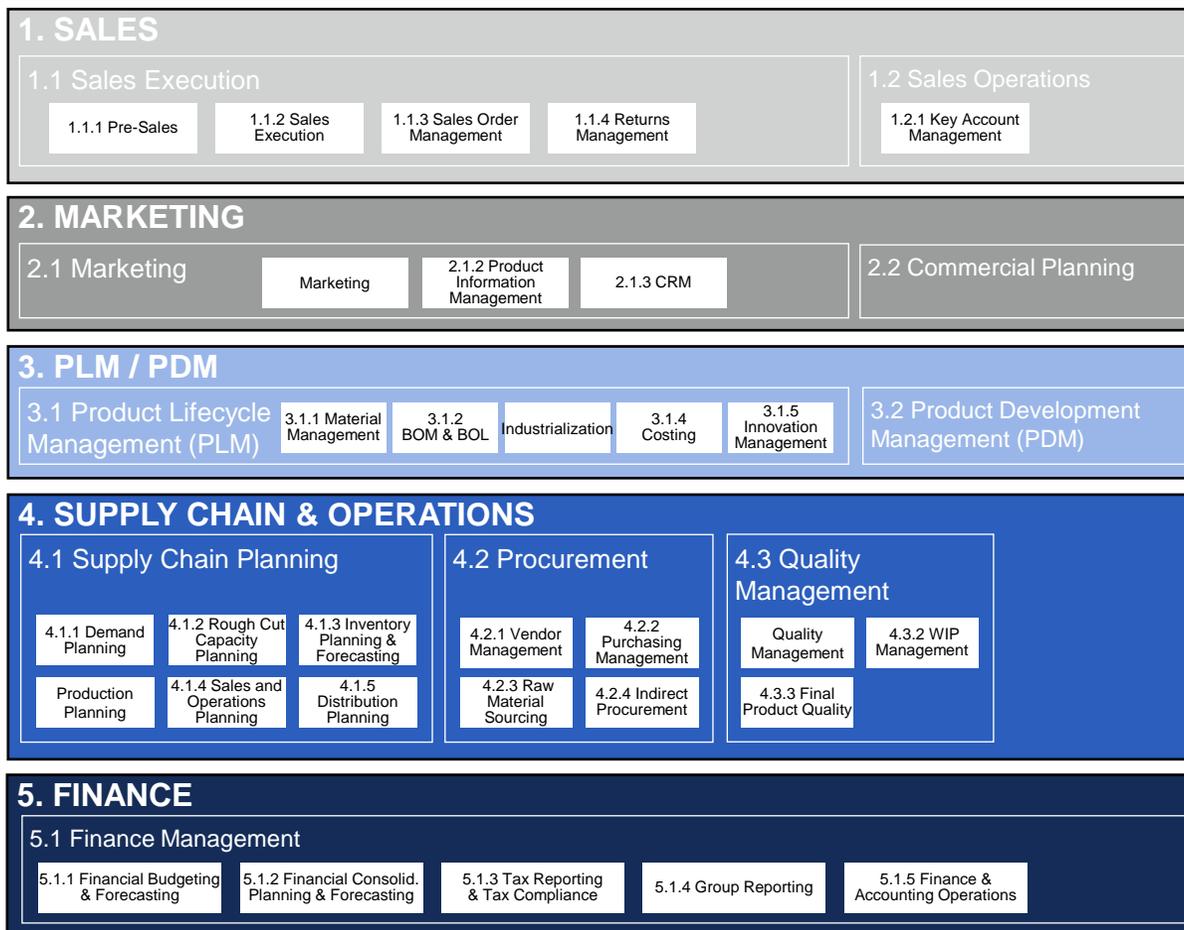
Esempio



Capabilities critiche ben strutturate rappresentano punti di forza e quindi vantaggi competitivi, viceversa sono punti di debolezza

La mappa delle capabilities è uno strumento efficace per schematizzare le capabilities di una organizzazione, e rappresenta il riferimento per valutarle periodicamente e progettarne l'evoluzione

Il Capability Framework



Il Capability Framework

rappresenta l'architettura del business ed è lo schema di riferimento per la direzione con cui:

- 1. Identificare e definire le capabilities** necessarie all'organizzazione per raggiungere gli obiettivi strategici e operativi
- 2. Organizzare le capabilities** in categorie per avere una visione chiara della loro distribuzione all'interno dell'azienda e creare un linguaggio comune tra business e IT
- 3. Guidare la valutazione** dei punti di forza e di debolezza delle attuali capabilities
- 4. Progettare l'evoluzione** delle capabilities identificando quali sviluppare o potenziare

Le capabilities si progettano dall'alto da un punto di vista strategico, e si valutano sia in prospettiva strategica (con focus sulle capabilities critiche) sia operativa (per l'ottimizzazione a breve termine)



Prospettiva strategica

Obiettivo

Progettare le capabilities e allinearle agli obiettivi a lungo termine dell'organizzazione

Livello di dettaglio

Più alto, con focus sulle capabilities critiche e fondamentali che supportano la strategia

Frequenza

Annuale (o a intervalli superiori)
Per valutazioni strategiche a lungo termine



Prospettiva operativa

Obiettivo

Valutare efficacia e efficienza del funzionamento quotidiano delle capabilities dell'organizzazione

Livello di dettaglio

Granulare, con valutazione fino al dettaglio delle singole operazioni aziendali

Frequenza

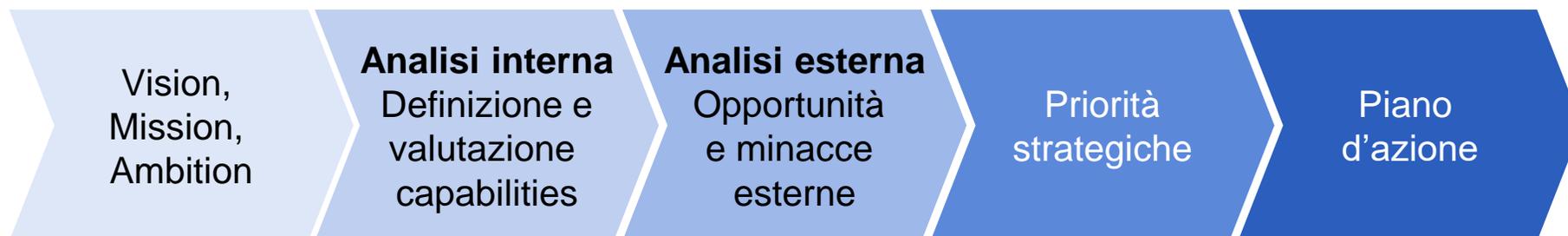
Più frequente, a intervalli regolari (mensili),
per ottimizzare le capabilities a breve termine

La progettazione delle capabilities è un elemento chiave nello sviluppo della strategia aziendale



Prospettiva strategica

Le **capabilities** si progettano da un punto di vista strategico e sono esse stesse un **elemento chiave per lo sviluppo della strategia** aziendale



La progettazione delle capabilities riguarda in particolare la definizione delle capabilities critiche (core) che determinano un vantaggio competitivo per l'organizzazione



Capabilities

	1. Design e Creatività	2. Ricerca e Sviluppo	3. Brand Management	4. Customer Experience	5.	
Core	1.1 Ricerca Tendenze 1.2 Concept Design 1.3 Sviluppo Materiali 1.4 Prototipazione 1.5 Modellistica 1.6					
Non Core	7. Finance & Controlling	8. IT infrastrutture	9. Human Resource Mgmt	10.		

La valutazione strategica delle capabilities è finalizzata ad identificare i punti di forza (di vantaggio competitivo) dell'organizzazione e a far emergere i suoi punti di debolezza



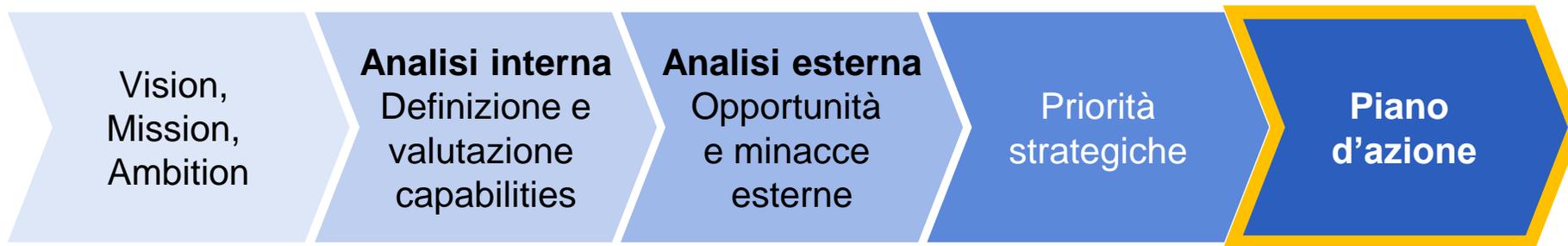
- 1. Design e Creatività
- 1.1 Ricerca Tendenze
- 1.2 Concept Design
- 1.3 Sviluppo Materiali
- 1.4 Prototipazione
- 1.5 Modellistica
- 1.6

- ### Criteri di valutazione
1. Importance to win
 2. Ability
 3. Capacity
 4. Scarcity

Capability Matrix



I punti di debolezza sulle capability più critiche guideranno lo sviluppo della strategia per la trasformazione dell'organizzazione



La **valutazione strategica** delle capabilities,

con l'identificazione dei **punti di debolezza sulle capacità critiche**

determina lo sviluppo delle **linee guida della strategia aziendale**

ERP DI GRUPPO, E FINANCE CENTRALIZZATO	SVILUPPO DEL PRODOTTO	PRODUZIONE E PIANIFICAZIONE	E-COMMERCE & B2C	BI & REPORTING
Governance unica, centrale e integrata dei processi core, attraverso l'implementazione e di una soluzione ERP comune per il Gruppo	Gestione condivisa del ciclo di vita del prodotto tra le aree R&D, produzione e marketing	Integrazione delle logiche tra pianificazione e produzione, per una maggiore coerenza e flessibilità	Attivazione di canali digitali e processo di ordine	Capacità di effettuare analisi, di prendere decisioni sulla base di dati omogenei e di condividerli tempestivamente

Esempio

Le capabilities si progettano dall'alto da un punto di vista strategico, e si valutano sia in prospettiva strategica (con focus sulle capabilities critiche) sia operativa (per l'ottimizzazione a breve termine)



Prospettiva strategica

Obiettivo

Progettare le capabilities e allinearle agli obiettivi a lungo termine dell'organizzazione

Livello di dettaglio

Più alto, con focus sulle capabilities critiche e fondamentali che supportano la strategia

Frequenza

Annuale (o a intervalli superiori)
Per valutazioni strategiche a lungo termine



Prospettiva operativa

Obiettivo

Valutare efficacia e efficienza del funzionamento quotidiano delle capabilities dell'organizzazione

Livello di dettaglio

Granulare, con valutazione fino al dettaglio delle singole operazioni aziendali

Frequenza

Più frequente, a intervalli regolari (mensili), per ottimizzare le capabilities a breve termine

Progettare le *business capabilities* per guidare la trasformazione di un'organizzazione

28/09/2023



Agenda

Capabilities: definizione e valutazione strategica
Riccardo Giust | Adacta Advisory

Valutazione operativa delle capabilities e identificazione degli interventi di trasformazione
Emma Marescalco | Adacta Advisory

Valutazione delle capabilities e definizione della roadmap per la creazione di valore
Claudio Crespan | CFO Gruppo Sidi | Vicepresidente ANDAF NordEst

Progettare le *business capabilities* per guidare la trasformazione di un'organizzazione

28/09/2023



Progettare le *business capabilities* per guidare la trasformazione di un'organizzazione

28/09/2023



Agenda

Capabilities: definizione e valutazione strategica

Riccardo Giust | Adacta Advisory

Valutazione operativa delle capabilities e identificazione degli interventi di trasformazione

Emma Marescalco | Adacta Advisory

Valutazione delle capabilities e definizione della roadmap per la creazione di valore

Claudio Crespan | CFO Gruppo Sidi | Vicepresidente ANDAF NordEst

Progettare le *business capabilities* per guidare la trasformazione di un'organizzazione

28/09/2023



Agenda

Capabilities: definizione e valutazione strategica
Riccardo Giust | Adacta Advisory

Valutazione operativa delle capabilities e identificazione degli interventi di trasformazione
Emma Marescalco | Adacta Advisory

Valutazione delle capabilities e definizione della roadmap per la creazione di valore
Claudio Crespan | CFO Gruppo Sidi | Vicepresidente ANDAF NordEst

La valutazione delle capability da una prospettiva operativa ha l'obiettivo di verificare il funzionamento delle capacità dell'organizzazione per una loro ottimizzazione a breve termine



Prospettiva strategica

Obiettivo

Progettare le capabilities e allinearle agli obiettivi a lungo termine dell'organizzazione

Livello di dettaglio

Più alto, con focus sulle capabilities critiche e fondamentali che supportano la strategia

Frequenza

Annuale (o a intervalli superiori)
Per valutazioni strategiche a lungo termine



Prospettiva operativa

Obiettivo

Valutare efficacia e efficienza del funzionamento quotidiano delle capabilities dell'organizzazione

Livello di dettaglio

Granulare, con valutazione fino al dettaglio delle singole operazioni aziendali

Frequenza

Più frequente, a intervalli regolari (mensili), per ottimizzare le capabilities a breve termine

La valutazione operativa riguarda le tre componenti di ogni capability (e sotto-capability), e richiede un livello di dettaglio crescente in relazione all'importanza strategica della capability

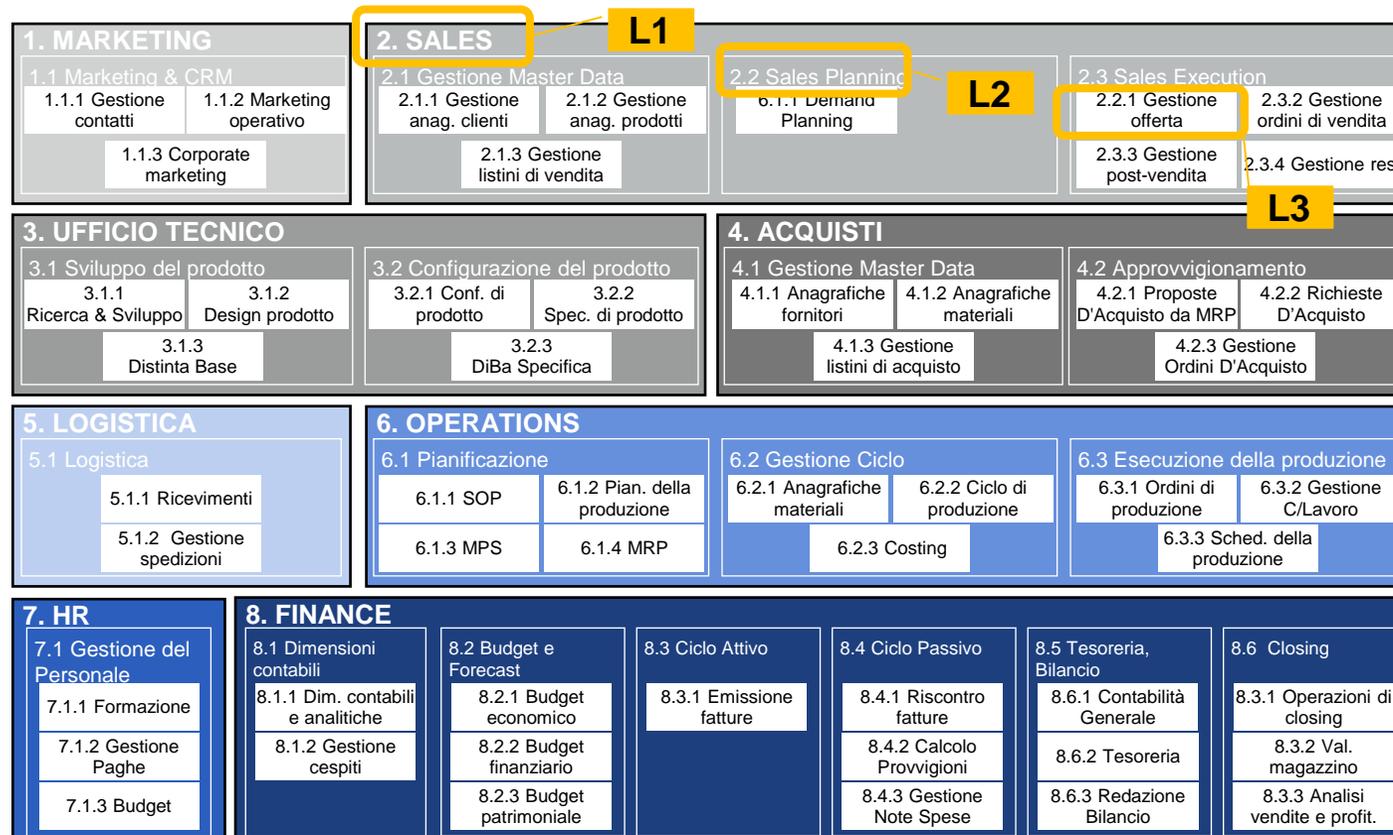


La valutazione operativa si avvale del *Capability Framework* come schema di riferimento che rappresenta l'architettura dei processi dell'organizzazione ed è il navigatore per guidare l'analisi

Il **Capability Framework** come navigatore per guidare l'analisi

Struttura gerarchica in diversi livelli dove ogni livello è la composizione di uno o più capacità di livello inferiore:

- L1 → **Area aziendale/ funzione**
- L2 → **Macro-processo** di business
- L3 → **Processo**
- L4 → **Singoli task di processo**

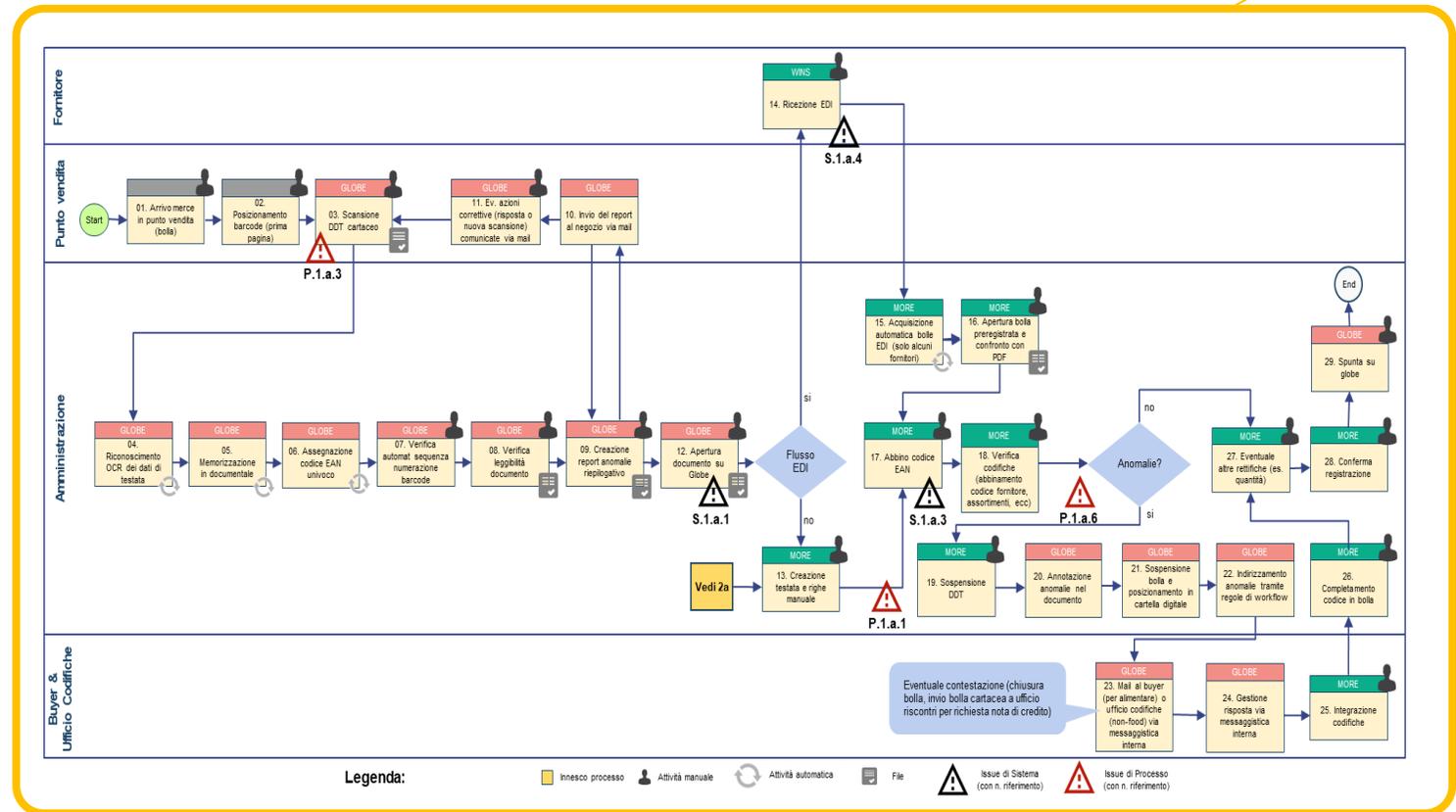


Per le capability critiche è necessario spingere l'analisi ad un livello di dettaglio più profondo (L4) che prevede la scomposizione del flusso delle attività nella successione dei suoi singoli task

L4

Swimlane flow chart per analizzare le capability più critiche

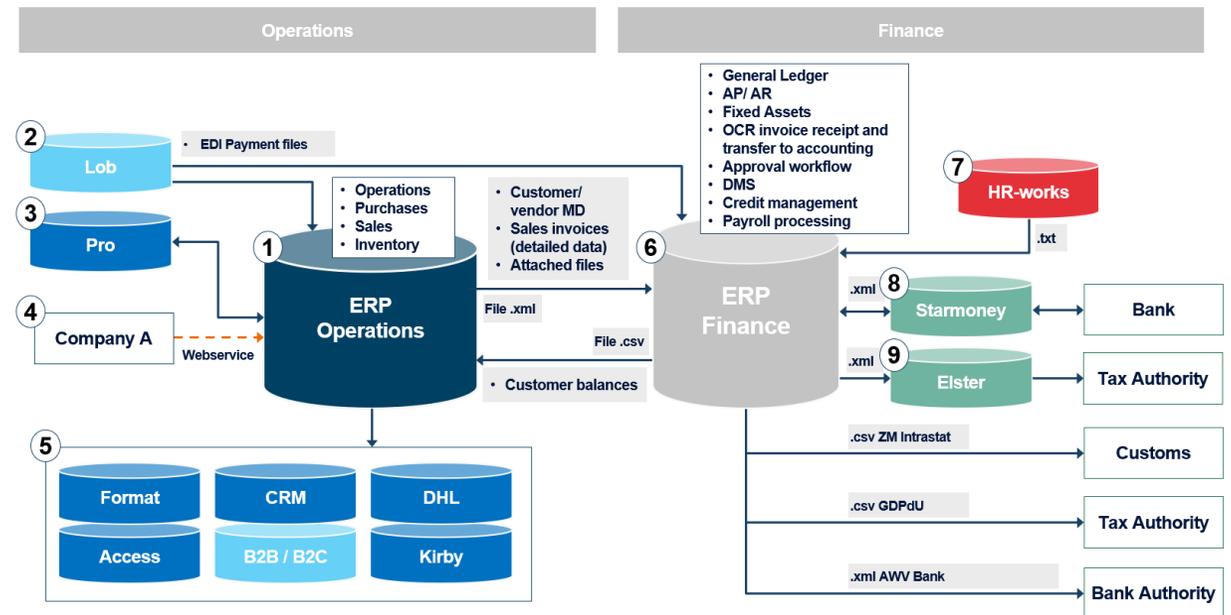
- Rappresenta la **sequenza logica** e temporale delle attività di un processo
- Evidenzia gli **attori coinvolti** e le **responsabilità** assegnate ad ogni task
- Sottolinea i **momenti decisionali**
- Indica i **sistemi a supporto** di ciascuna attività
- **Contestualizza** le criticità emerse



Un altro schema di riferimento per la valutazione delle capability è il disegno dell'architettura di integrazione dei sistemi IT, per comprendere l'interazione tra i sistemi e valutare le ottimizzazioni

L'architettura di integrazione dei sistemi IT è lo schema per visualizzare, comprendere e documentare

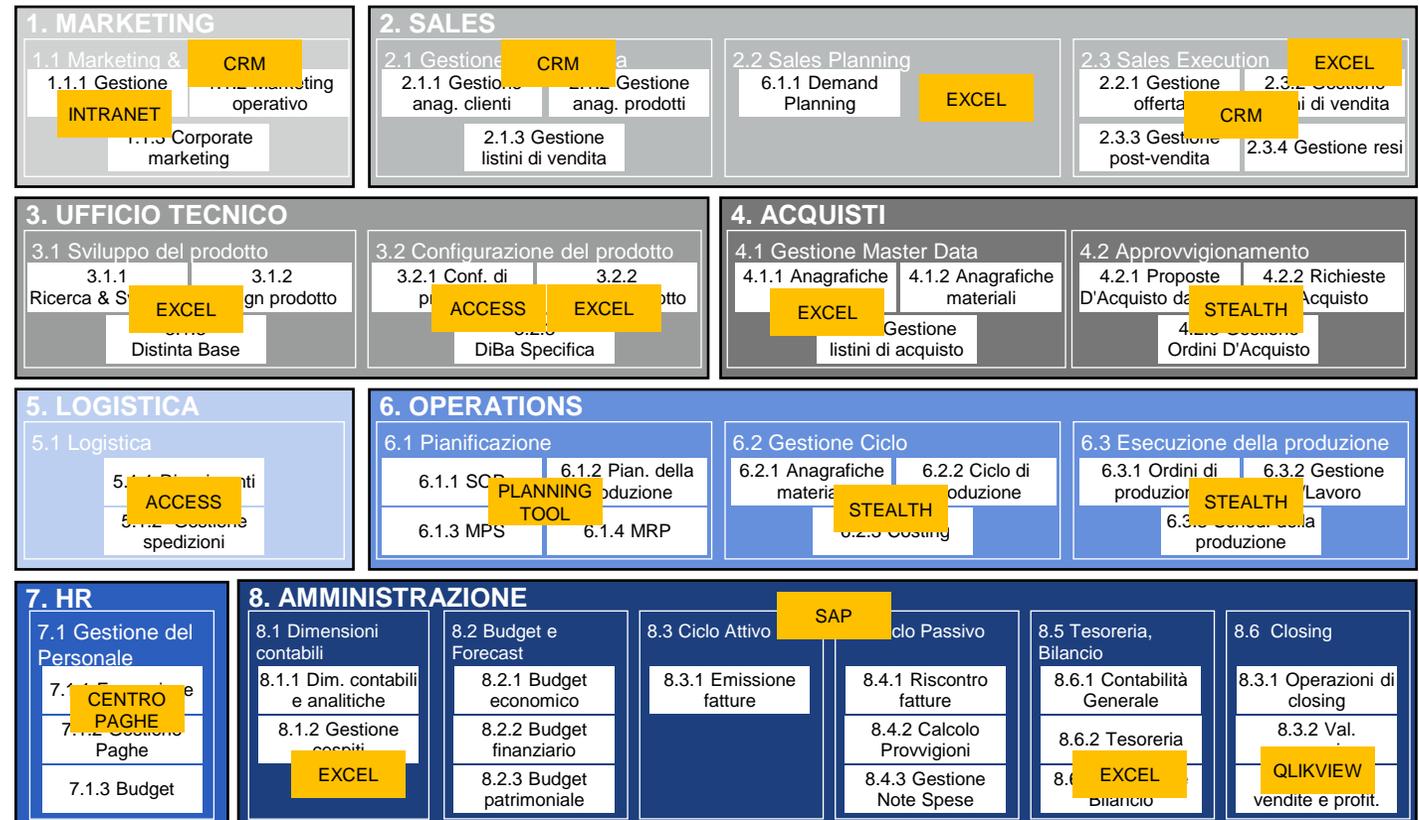
- Come i sistemi **interagiscono** tra loro, evidenziando le **interconnessioni** e dove sono **generate le informazioni** (sistemi master/slave)
- Eventuali **flussi manuali** vs. automatici
- Base per **pianificare modifiche**, aggiornamenti o espansioni dei sistemi, migliorando l'agilità aziendale e la **capacità di crescita**
- Visualizzazione **business-oriented**



La sovrapposizione delle architetture dei processi e sistemi offre una visione grafica immediata del livello di copertura dei sistemi nell'organizzazione, ed è riferimento unico per IT e business

Il Capability Framework e la mappa della copertura processi/sistemi per evidenziare

- Quali capability sono **servite da più sistemi**
- Quali capability **non sono coperte** da alcuna soluzione informatica, e sono gestite in prevalenza con **attività manuali**
- Il grado di **diffusione** di soluzioni di **office automation**



Le criticità che emergono dall'analisi sono valutate in base al loro impatto sul funzionamento delle capability. L'ordine degli interventi di ottimizzazione dipende anche del livello di criticità misurato

Processo	Descrizione	Ente	Sistema	Criticità	Area di miglioramento
2.1.1 Gestione listini vendita	I listini di vendita del New Vertimag* sono aggiornati 1 o 2 volte l'anno in Excel (a valle dell'elaborazione del calcolo costi in NAV) da parte della Direzione. I listini delle altre attività sono aggiornati in Excel senza elaborazione. I listini sono poi caricati automaticamente (tramite upload di file) sia in NAV sia nel New Vertimag*.	Direzione	Excel, NAV, Configuratore	Il sistema non gestisce l'aggiornamento e la profilazione degli utenti modificabili da chi... ...opportuna... sono	Integrare i listini di vendita in NAV con i listini del Configuratore tramite un unico caricamento a sistema [processo]
2.1.2 Gestione Contatto	I nominativi raccolti da commerciali, agenti e partner esteri sono creati in NAV come contatti diretti Sales e dagli agenti, e in casi eccezionali dal Sales Support. La forza vendita può creare il contatto utilizzando l'estensione NAV.	Sales, Sales Support	NAV (accesso SFA)	Attività di inserimento prospect eseguita ma...	

Esempio

Sequenza delle attività:

- **Identificazione** criticità e aree di miglioramento per capability
- **Valutazione** del grado di severity delle criticità
- **Validazione** con la Direzione
- Identificazione e **prioritizzazione** degli interventi di ottimizzazione

SISTEMA		PROCESSO	
CRITICITA' - SISTEMA	IMPATTO	CRITICITA' - PROCESSO	IMPATTO
Livello 1 – Bassa Nice to have → Criticità poco impattante l'operatività quotidiana	1	Livello 1 – Bassa Nice to have → Criticità poco impattante l'operatività quotidiana	1
Livello 2 – Media Il sistema non copre l'esigenza in modo performante → Criticità mediamente impattante l'operatività quotidiana, workaround gestito a sistema	2	Livello 2 – Media Il processo non risulta efficiente , richiede molta manualità, manca di una procedura standardizzata → Criticità mediamente impattante l'operatività quotidiana	2
Livello 3 – Alta Il sistema non copre la funzionalità richiesta, l'attività non può essere eseguita a sistema o richiede un intervento manuale , manca l'integrazione tra sistemi → Criticità molto impattante	3	Livello 3 – Alta Il processo non è efficace , non garantisce di conseguire i risultati attesi → Criticità molto impattante	3
Livello 4 – Massima Il sistema non copre la funzionalità richiesta e l'esecuzione dell' attività è impedita / compromessa del tutto → Criticità bloccante	4	Livello 4 – Massima Processo non gestito → Criticità bloccante	4

L'output della valutazione operativa può trovare forma in uno schema unico riassuntivo di tutte le informazioni raccolte in fase di assessment

Area	Macro Processo	Processo	Owner	Sistemi IT a supporto	Descrizione	Criticità	Impatto Criticità	Area di miglioramento	Impatto Miglioramento
Marketing	1.1 Marketing & CRM	1.1.1 Gestione contatti	Mario Rossi, Roberto Bianchi	Play Suite	Gestione contatti su CRM (Play)	Soluzione Play Suite (CRM) usata poco perché 1. si perde la storicità del contatto nel passaggio da lead a cliente (Play non integrato con SAP) 2. non è possibile calcolare automaticamente la redemption di una campagna o di attività newsletter 3. non è possibile elaborare offerte commerciali a partire da CRM perché nel CRM non sono presenti listini di vendita [SISTEMA]	3	Integrare CRM con nuovo ERP o adottare ERP con CRM integrato [SISTEMA]	4
		1.1.2 Marketing operativo	Mario Rossi, Roberto Bianchi	Google Drive	Google Drive per condivisione documenti editabili (cataloghi, brochure, ecc)	Limitazioni dello strumento Google Drive [SISTEMA]	3	Nuovo ERP dovrebbe essere interfacciato con un repository documentale dinamico e dotato di workflow management [SISTEMA]	4
				GDB (Gestione Documentale Brochure) su Intranet	GDB per repository dei documenti non più editabili	Marketing lavora per gamma prodotto, Ufficio Tecnico per singolo prodotto. [PROCESSO]	2		
		Mail-up	Mail-up (sw di mail marketing non integrato con SAP)	Mancanza di un automatismo per la trasformazione dell'anagrafica da lead a cliente [SISTEMA]	4	Integrare CRM con Mail-Up [SISTEMA]	3		
		1.1.3 Corporate Marketing	Mario Rossi, Roberto Bianchi	Sito web collegato a ERP	Sito web contiene: 1. manualistica, certificati qualità, depliant (caricati a mano) 2. area dedicata all'assistenza per i rivenditori 3. e-commerce: vendite B2C Gestione eventi/ fiere extra sistema.	Caricamento manuale della manualistica, certificati qualità, depliant, ecc (attività time consuming) [SISTEMA]	3		

Area aziendale (L1)

Macro Processo (L2)

Processo (L3)

Key Users

Sistemi coinvolti

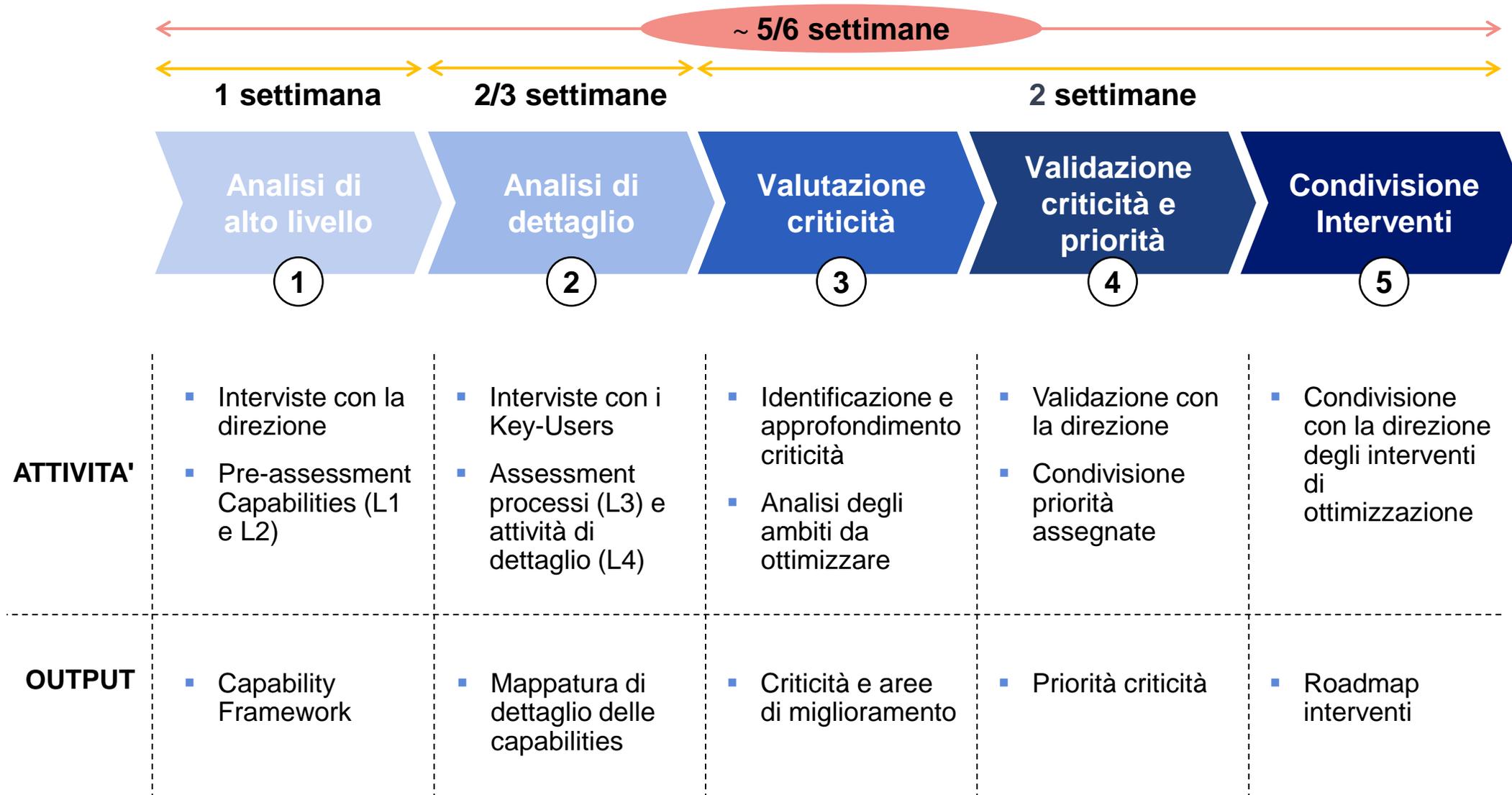
Criticità (di sistema o di processo)

Valutazione impatto criticità

Area di miglioramento (di sistema o di processo)

Valutazione impatto area di miglioramento

Il processo di valutazione operativa impegna l'organizzazione per circa un mese e mezzo





Adacta Advisory

Strada Marosticana, 6/8,
36100 Vicenza – Italia

Via Visconti di Modrone, 21,
20122 Milano – Italia

T +39.0444.228000

M info@adacta.it

W <https://www.adacta.it/>



Sidi Sport S.r.l.
Presentazione
societaria



La storia

Il vortice più famoso dello sport

1960



Rosso passione, dinamismo, velocità, adrenalina.

1974



Il vortice Sidi rappresenta la filosofia aziendale in costante movimento, sempre al passo con i tempi, tesa a concentrare il meglio della tecnologia nelle proprie creazioni.

2001





La storia

La fondazione:



1960

SIDI Signori Dino

Sidi nasce a Maser dall'intraprendenza e dalle rivoluzionarie idee del suo fondatore Dino Signori che nel 1960 apre il primo laboratorio artigianale presso la sua abitazione.

Negli anni l'azienda si specializza nel settore sportivo diventando un'icona nella produzione di scarpe da ciclismo e stivali da moto.



La storia

I primi stivali da moto:



1969

Joel Robert Model
Corso Special Model



Joel Robert & Giacomo Agostini



La storia

La prima «tacchetta»:



1973

Titanium



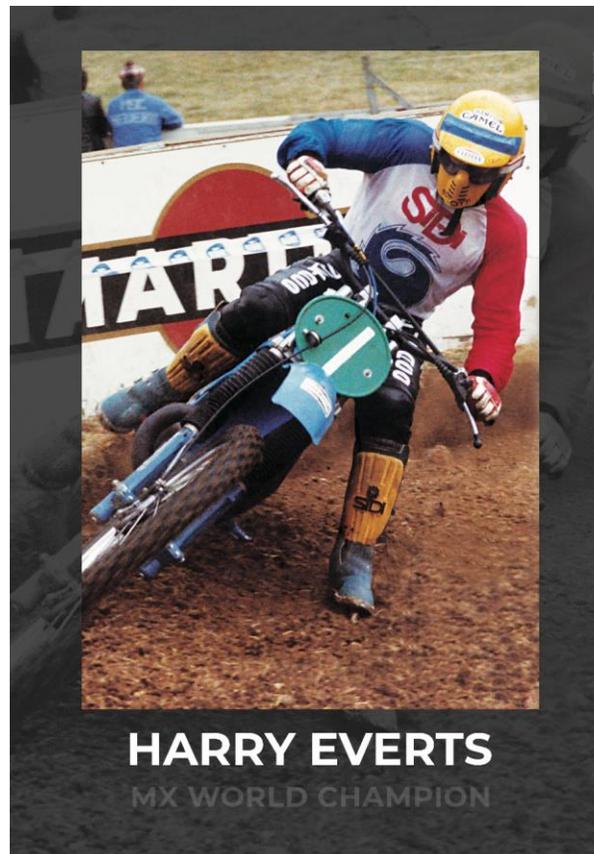
La storia

I primi testimonials:



1973

FRANCESCO MOSER



HARRY EVERTS

MX WORLD CHAMPION

1976



La storia

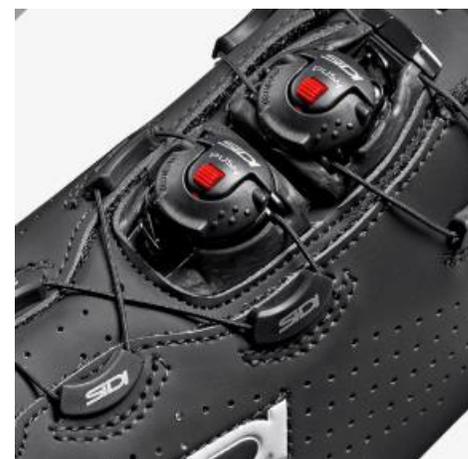
Dal '60 ad oggi, una storia di successo:

Core
competence



Know-how, esperienza, collaborazione, intuito
Creatività, passione, competenza e intuito portano
molte idee e brevetti che sono diventati pietre miliari
nel settore.

Le innovazioni si succedono
velocemente: soles in nylon,
utilizzo del velcro, leve
micrometriche, rinnovati sistemi
di chiusura, prime scarpe da MTB
e Cyclocross e molto altro
scandiscono le tappe della
crescita di SIDI.



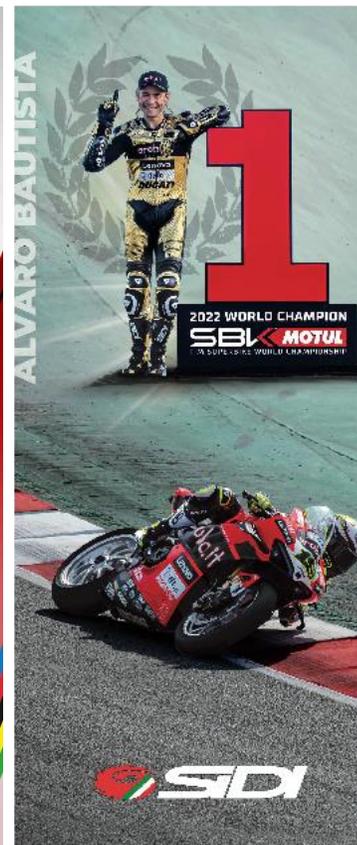


La storia

Vittorie 2022 motociclismo:

Billy Bolt
Campione del
mondo Super Enduro

Nancy Van De Ven
Campione del
mondo donne MXGP

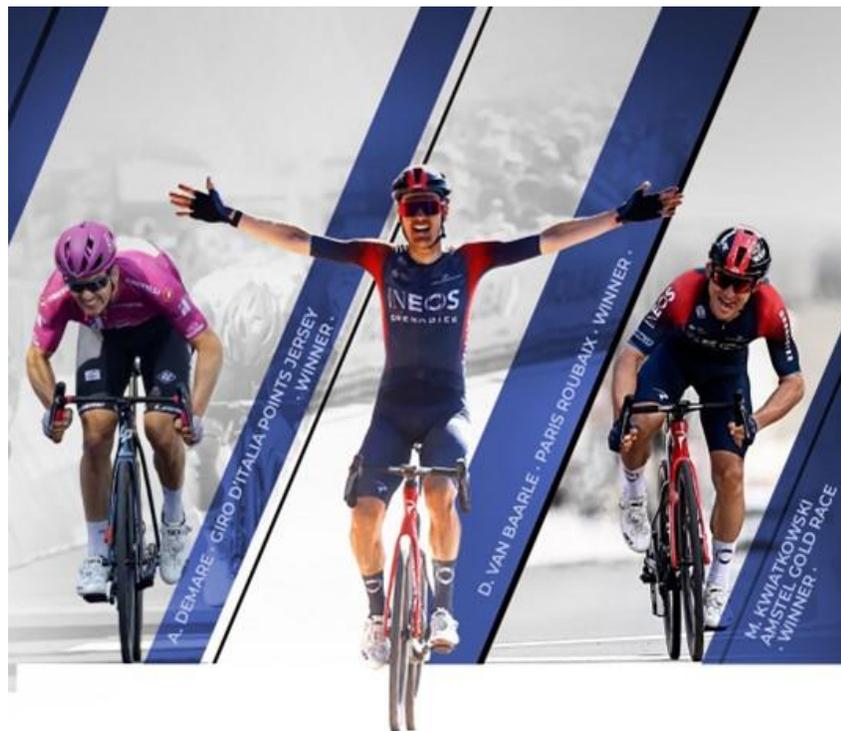


Alvaro Bautista
Campione del mondo SBK



La storia

Vittorie 2022 ciclismo:



Arnaud Démare
Vincitore maglia Ciclamino
Giro d'Italia

Dylan van Baarle
Vincitore Parigi-
Roubaix

Michał
Kwiatkowski
Vincitore Amstel
Gold Race

OUR 2022 VICTORIES



Location

Siti produttivi:

Maser
(TV) Italia



63 dipendenti



8150 m² di superficie

2008



Location

Siti produttivi:

Bucarest
Romania



210 dipendenti



10000 m² di superficie



Sidi Sport in numeri

- Fatturato: 33,3 Mln €
- Ebitda: 13%
- Risultato netto 11%

Fatturato

Distribuzione in più di 60 paesi

Main :

- USA
- Italia
- Lussemburgo
- Spagna
- Francia
- Germania
- UK

Mercato





Valutazione delle capabilities
e definizione della roadmap
per la creazione di valore



Valutazione delle capabilities e definizione della roadmap per la creazione di valore

- 1 Contesto
- 2 Obiettivi di progetto
- 3 Assessment strategico e operativo
- 4 Definizione lista interventi
- 5 Implementazione interventi



Sidi Sport

Il contesto

Governance:

Con l'ingresso del fondo Italmobiliare in Sidi Sport S.r.l. nel 2022, è cambiata la struttura di Governance del gruppo.

Contestualmente è cambiato il management dell'organizzazione ed è emersa la necessità di avviare un progetto di trasformazione digitale

Contesto societario:

La Società è organizzata in due strutture:

- Una sede in Italia, con la struttura direzionale e la produzione degli articoli top di gamma, che occupa circa 50 dipendenti
- Un sito produttivo in Romania, che fa da operations e conto lavorista per l'Italia, con circa 200 dipendenti

Sistemi:

L'architettura IT si basa su due soluzioni ERP diverse per i due plant, non integrate tra loro. Il livello di conoscenza dell'ERP all'interno dell'organizzazione non è così esteso



Sidi Sport

Obiettivi di progetto

- La valutazione delle capability (strategico e operativo), con focus:
 - Valutazione della copertura dei sistemi rispetto alle attuali esigenze del business
 - Considerazioni su scalabilità soluzione per le future esigenze di business (es. evoluzione processi operativi, acquisizioni,..)
- Valutazione soluzioni tecnologiche e vendor
- Identificazione roadmap di intervento con tempistiche e costi
 - Ridisegno di alcuni processi chiave
 - Revisione modello di controllo aziendale, con adeguamento timing di closing a quelle della capogruppo quotata



Sidi Sport

Il progetto





Sidi Sport

Assessment Strategico

- Disegno Capability Framework
- Individuazione punti di forza e debolezza delle capabilities
- Individuazione delle capabilities che presentavano aree di miglioramento
- Valutazione strategica su sistema e fornitore

Come l'abbiamo fatto?

- Incontri con C-level
- 1 incontro per area
- Coordinamento dell'area Finance
- Partecipazione PM Sidi a tutti gli incontri



Il capability framework riporta l'elenco dei macro processi di Sidi Sport, suddivisi in 10 aree di business (livello L1) e classificati in circa 49 macro processi (livello L2)

Macro Processi di business analizzati

1. VENDITE ITALIA			2. VENDITE ESTERO			3. MARKETING		
1.1 Gestione anagrafiche clienti	1.2 Gestione Listini di vendita	1.3 Gestione Ordini di vendita	2.1 Gestione anagrafiche clienti	2.2 Gestione Listini di vendita	2.3 Gestione Ordini di vendita	3.1 Gestione contatti	3.2 Gestione attività marketing	3.3 Gestione sito web/eventi fieri
1.4 Gestione Provolonol	1.5 Gestione spedizione	1.6 Gestione fatturazione	2.4 Gestione spedizione	2.5 Gestione fatturazione				

La fase di analisi si è svolta con delle interviste alle funzioni aziendali per valutare la copertura degli attuali sistemi sui processi gestiti secondo il presente calendario

Fase 1 - Valutazione GAP tra sistema e requisiti

Fasi	1. Valutazione GAP tra sistema e requisiti
Obiettivi	<ul style="list-style-type: none"> Valutare la copertura degli attuali sistemi
Macro-Attività	<ol style="list-style-type: none"> Interviste di assessment con i Key User delle principali aree aziendali (sales, operations, finance, R&D) Mappatura di alto livello dei processi aziendali e dell'interazione con i sistemi Analisi dei GAP (processi fuori standard, processi mancanti, non perfettamente funzionanti / integrati, ecc.)

Area	Persone coinvolte	Data
Operations	Direttore operations	02/04/2023
Finance	CFO + Uff. amministrazione	02/04/2023
R&D	Ufficio R&D	09/04/2023
Sales	Uff. commerciale + direttore commerciale	09/04/2023
Operations	Produzione Ita/ Romania	19/04/2023
Marketing	Direttore Mktg	27/04/2023
Acquisti	Responsabile acquisti	27/04/2023

PROGETTAZIONE	
erca e ppo	6.2 Gestione attività extra
azione base	6.4 Creazione Ciclo di produzione
	7.7 Gestione attività extra
ione salitiche	10.2 Operazioni di closing
get/st	





Sidi Sport

Assessment Operativo



- Mappatura processi aziendali core
- Copertura processi/ sistemi
- Identificazione e valutazione criticità di processo e sistema
- Identificazione e valutazione aree di miglioramento di processo e sistema

Come l'abbiamo fatto?

- Incontri con Key User
- 2/3 incontri per area
- Coordinamento dell'area Finance
- Partecipazione PM Sidi a tutti gli incontri

Principali criticità di sistema e di processo per area funzionale (1/2)

Macro criticità per area										
AREA	CRITICITA' DI SISTEMA					CRITICITA' DI PROCESSO				
1. VENDITE ITALIA/	1. Funzionalità mancanti del sistema (Contabilizzazione scontistiche, mancanza visibilità avanzamento produzione, Stagionalità articoli, liquidazione provvigioni)					1. Da verificare pertinenza perimetro attività dell'ufficio commerciale (Spedizione, fatturazione, magazzino, credito, resi e riparazioni)				

Processo	8. AMMINISTRAZIONE				9. FINANZA			10. CONTROLLO		
	8.1 Ciclo attivo e gestione in corso	8.2 Ciclo passivo	8.3 Bilancio	8.4 Altre attività contabili	9.1 Gestione Fisco	9.2 Gestione pagamenti	9.3 Gestione banche e assicurazioni	10.1 Gestione operazioni analitiche	10.2 Operazioni di closing	10.3 Budget finanziari
Utenti	Lineana/Peltor/Colonna/Compass	Lineana/Peltor/Colonna/Compass	Lineana/Peltor/Colonna/Compass	Lineana/Peltor/Colonna/Compass	Lineana/Peltor/Colonna/Compass	Lineana/Peltor/Colonna/Compass	Lineana/Peltor/Colonna/Compass	Lineana/Peltor/Colonna/Compass	Lineana/Peltor/Colonna/Compass	Ufficio commerciale
Sistema contabile	SAPCON Excel	SAPCON Excel	SAPCON Excel	SAPCON Excel Elio Lora Excel	SAPCON Excel	SAPCON Excel	Excel	SAPCON Excel	SAPCON Excel	SAPCON Excel
Sistema reporting	SAPCON Qlik				SAPCON					
Normativa										
Descrizione	Registrazione manuale degli incassi SAPCON permette la connessione con i contabili con i fornitori e i clienti	Gestione fatturazione per conto di terzi con i fornitori	Gestione contabile e bilancio	Rilascio passivo (Elio Lora e suoi allegati con i fornitori)	Gestione in outsourcing da commercializzare le imposte	Gestione pagamenti	Gestione operazioni di banche	Unico centro di controllo contabile per l'intera attività di vendita	Chiusura mensili di bilancio	Budget venduto in Excel da commercializzare
Criticità	Mancanza di registrazione incassi	Mancanza di registrazione incassi	Gestione contabile e bilancio	Gestione extra sistema dei clienti (Elio Lora e suoi allegati con i fornitori)	Mancanza di registrazione pagamenti e rendicontazione con banche	Mancanza di registrazione pagamenti e rendicontazione con banche	Mancanza di registrazione pagamenti e rendicontazione con banche	Mancanza di registrazione operazioni analitiche	Mancanza di registrazione di bilancio	Mancanza di registrazione di bilancio
Aree di miglioramento	Validazione e gestione delle fatture	Validazione e gestione delle fatture	Validazione e gestione delle fatture	Validazione e gestione delle fatture	Validazione e gestione delle fatture	Validazione e gestione delle fatture	Validazione e gestione delle fatture	Validazione e gestione delle fatture	Validazione e gestione delle fatture	Validazione e gestione delle fatture

standard per la gestione e grafiche clienti e dei listini di vendita

relative ai contatti non gestiti a sistema

Materie prime eseguita manualmente merce ricevuta con ddt

tempi e metodi materiali di consumo di alcune lavorazioni di terzi





Sidi Sport

Definizione lista interventi



- Identificati interventi correttivi di processo e sistema sulle aree:

- ✓ Area Operations
- ✓ Area AFC
- ✓ Area Sales

- Prioritizzazione degli interventi individuati

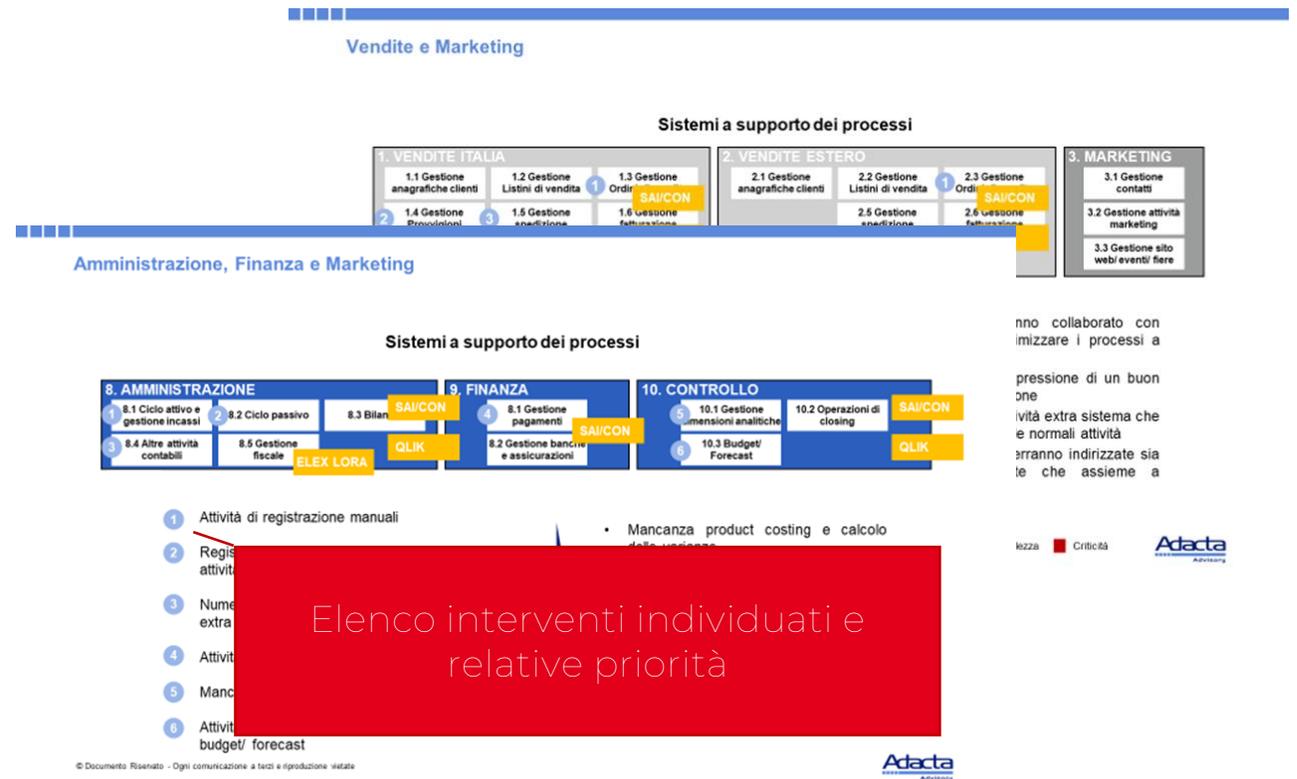
- Valutazione soluzioni tecnologiche e vendor

- Definizione e validazione roadmap tempi/ costi

Come l'abbiamo fatto?

→ Incontro con il management di valutazione interventi individuati

→ Scheduling temporale priorità





Sidi Sport

Implementazione interventi



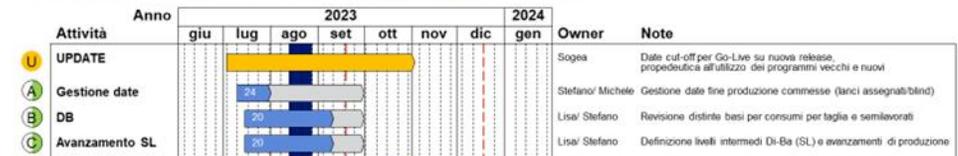
- Ottimizzazione logiche di produzione per far fronte a esigenze di mercato
- Review e digitalizzazione processi Finance
- Estensione funzionalità di sistema
- Revisione modello di controllo

Come l'abbiamo fatto?

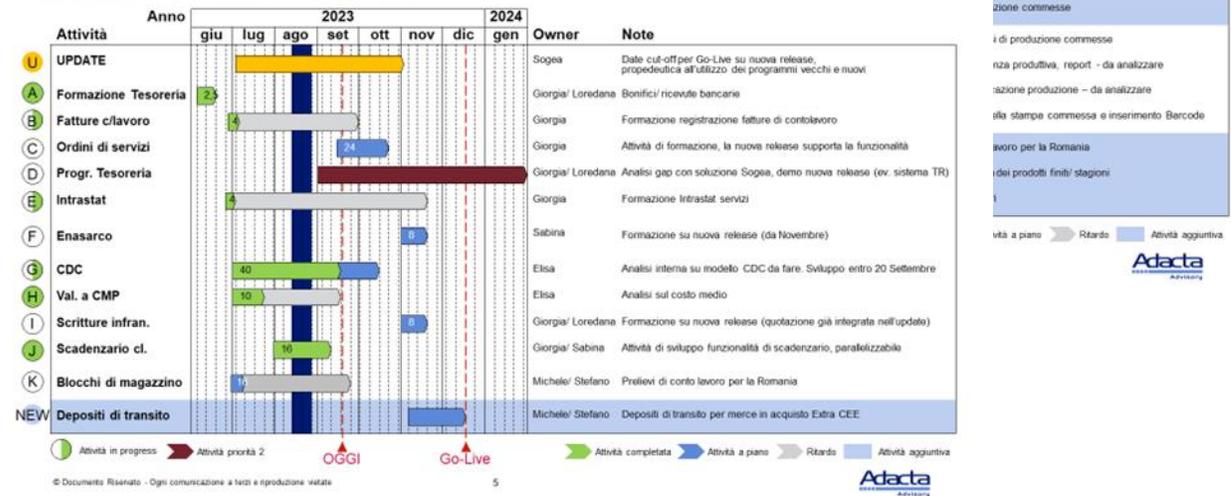
Incontri con il System Integrator:

- Implementazione delle modifiche al sistema
- Ridisegno di processo
- Formazione sulla nuova release

Di seguito il piano attività aggiornato per l'area Operations



Di seguito il piano attività per l'area AFC





Sidi Sport

Conclusione

- Digitalizzazione di processi efficienti ma poco integrati nei sistemi
- Ottimizzazione dei processi di closing
- Estensione della conoscenza, inizialmente appannaggio della singola persona, ai sistemi aziendali e quindi a tutta l'azienda
- Aggiornamento alla nuova release dell'ERP, con abilitazione a nuove funzionalità
- Diffusione all'interno dell'organizzazione della conoscenza sull'ERP
- Maggior consapevolezza all'interno dell'azienda sui processi e sistemi

→ Il progetto sta rispettando il timing previsto



www.sidi.com



[sidisport_official](https://www.instagram.com/sidisport_official)

THANK YOU FOR YOUR ATTENTION