

Global Watch Industries S.p.A.

Il cliente.

E' negli anni '90 che il Gruppo GWI pone le basi per la propria crescita.

Giovanni Fasciano – attuale Presidente del gruppo – decide di seguire il padre nella gestione del business di famiglia e si trasferisce nella sede di Hong Kong. Inizialmente responsabile del marketing dell'azienda, Fasciano si occupa anche dello sviluppo creativo del prodotto e dello start up della filiale cinese. Così in soli quattro anni il Gruppo GWI, diventa protagonista del settore orologeria, sviluppando un nuovo segmento di mercato: il chrono-design di tendenza.

Il risultato è degno di nota: dalla ricerca di nuove forme e nuovi materiali, hanno infatti origine orologi di moda sempre in linea con nuovi trend.



GWI OGGI

“Perché non basta essere puntuali, bisogna esserlo in 70 Paesi del mondo”.

Global Watch Industries Group è un perfetto esempio di gruppo degli anni 2000: ideato per operare nel mercato globale e in perfetta sintonia con tutte le ore del mondo. Grazie infatti al grande polo di Shenzhen, che copre quasi per intero il fabbisogno produttivo, il Gruppo GWI è in grado di garantire internazionalmente la qualità e l'affidabilità del prodotto.

La creatività poi, l'impegno e la capacità di creare una rete commerciale e distributiva capillare rappresentano ulteriori punti di forza del gruppo, oggi leader nel proprio settore.

Le esigenze di GWI

La costante crescita del Gruppo, la capillare distribuzione in Italia e nel mondo, l'internazionalizzazione e un sempre crescente bisogno di un maggior controllo sul business, hanno portato alla ricerca di un sistema informativo in grado di assecondare le esigenze presenti del Gruppo oltre che accompagnarlo lungo un percorso di sempre crescente propensione al mercato globale. La scelta è ricaduta su SAP, consentendo di portare su un'unica piattaforma tecnologica tutti gli scenari di business che il gruppo aveva necessità di controllare.

La soluzione SAP

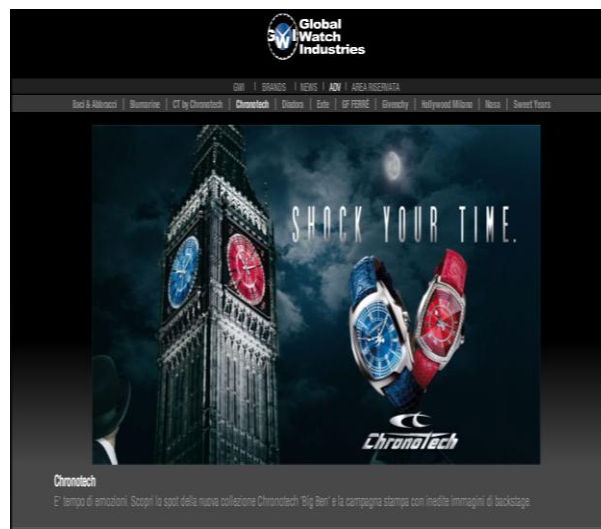
Exprivia ha realizzato un progetto di Implementazione scenario SAP ECC 6.0 utilizzando la tecnologia SAP Netweaver 7.0.

La soluzione in oggetto e l'esperienza di Exprivia, hanno portato ad una completa copertura degli obiettivi del cliente, sia sui processi core che sul supporto al business in termini di Sales Force Automation, che sul supporto alla strategia mediante utilizzo di strumenti di Business Intelligence.

Dal punto di vista tecnologico Exprivia ha utilizzato e customizzato al meglio la piattaforma SAP ECC 6.0 in tutte le sue funzionalità; a supporto sono state utilizzate le tecnologie più all'avanguardia per sostenere un modello in grado di supportare il business per i prossimi anni senza ulteriori gap tecnologici da colmare.

Gli scenari coperti sono stati:

- ✓ Amministrazione e Finanza avanzata
- ✓ Controllo di gestione e Analisi della Profittabilità
- ✓ Gestione acquisti e Magazzini
- ✓ Vendite e distribuzione
- ✓ Gestione Post-Vendita
- ✓ Sales Force Automation (acquisizione ordini di vendita via Palmare)
- ✓ Integrazione con Logistic Provider sia processi in Inbound che Outbound (via EDI)
- ✓ Scambio dati con Key Account
- ✓ Gestione Provvigioni Agenti
- ✓ Gestione Intercompany
- ✓ E-Commerce (Internet Sales)
- ✓ Business Intelligence



Benefici:

Grazie all'introduzione della nuova soluzione, si è giunti alla totale copertura su un'unica sistema integrato, dei processi e dei supporti agli stessi; la piattaforma tecnologica a supporto ha consentito altresì di sfruttare al meglio le potenzialità che il sistema mette a disposizione garantendo i seguenti benefici:

- ✓ Gestione integrata delle diverse company del gruppo
- ✓ Definizione di un modello di controllo di gestione univoco per tutto il gruppo
- ✓ Ottimizzazione, gestione integrata e controllo dei flussi informativi per i processi di acquisto e di magazzino
- ✓ Massimo livello di servizio nell'acquisizione e nel processo di gestione degli ordini di vendita
- ✓ Rapida acquisizione degli ordini
- ✓ Acquisizione via portale web da qualsiasi postazione
- ✓ Riduzione degli errori di trascrizione
- ✓ Dati sempre aggiornati in tempo reale
- ✓ Puntuale gestione delle autorizzazioni e della visibilità per singolo agente

Oltre che a livello di forza vendita, la nuova soluzione ha portato notevoli benefici alla Direzione Commerciale che, attraverso il flusso informativo proveniente dagli agenti e consultabile in tempo reale, può facilmente controllare, gestire, risolvere e verificare tutta l'attività commerciale.

Inoltre a livello di direzionale aziendale il puntuale riporto di costi e ricavi, consente di avere un controllo di gestione tale da consentire di affondare le decisioni di business supportate da analisi di dati atti a dare evidenza della profittabilità per diversi fattori di analisi.