

GLYNWED SPA: Microsoft Dynamics AX

Il Cliente

Glynwed è un punto di riferimento qualificato nel mercato italiano della raccorderia in polietilene dei sistemi idrosanitari e delle pompe e valvole. Particolarmente apprezzata nei settori del trasporto di acqua e gas in pressione, è stata capace di proporsi come partner affidabile in molti settori industriali grazie alla diversificazione del portafoglio prodotti e servizi.

È infatti in grado di offrire prodotti di 5 differenti marchi con applicazioni e peculiarità adatte a una ampia gamma di applicazioni.

Ogni anno offre alla propria clientela oltre 60 corsi di formazione, riconosciuti dall'Istituto Italiano della Saldatura, per il conseguimento del patentino di saldatore.

Mediamente più di 300 persone partecipano ogni anno ai programmi di formazione Glynwed. A questo si affianca un efficiente servizio di assistenza mobile Frialen® on site, che consente di raggiungere sia i distributori che i clienti finali in tutta Italia, permettendo a Glynwed di offrire una vastissima gamma di prodotti affidabili e di alta qualità.

Vengono organizzati periodicamente seminari tecnici sulla risoluzione dei problemi di pompaggio dei liquidi corrosivi e abrasivi.

Esigenze

L'appartenenza al solido gruppo internazionale Aliaxis, che riunisce in sé altre 100 aziende in 40 paesi, richiede una stretta integrazione dei flussi dati, senza che l'omogeneità delle informazioni nel quadro della medesima struttura informativa "ingessi" le singole realtà locali.

L'esigenza primaria era di creare uniformità di procedure, standardizzare i processi e le attività di controllo, nonché avere statistiche e cruscotti aziendali a ogni livello, basati su dati coerenti e omogenei tra le diverse società. La gestione di una rete di vendita estesa e strutturata richiede la capacità di gestire grandi numeri di transazioni, pur nella specificità di ogni città e nelle eccezioni di ogni singola trattazione.

Inoltre è necessario un processo logistico rapido con logiche di riapprovvigionamento semplici e non necessariamente vincolate a logiche MRP (Material Requirements Planning) in tutti gli anelli della catena logistica del gruppo.

L'ampio pacchetto di prodotti, servizi e competenze offerte al cliente richiede infine un controllo di gestione che contemperasse le esigenze di omogeneità di un grande gruppo internazionale e il controllo puntuale di ogni tipo di offerta e di ogni mercato.

Soluzione

Il progetto con Npo Business Solutions, che ha un ambito italiano, è parte di un vasto piano di respiro internazionale, che prevede l'implementazione di Microsoft Dynamics AX nelle aziende di distribuzione e post sales services del gruppo Aliaxis. In Italia l'implementazione è stata affidata a Npo Business Solutions perché si posiziona tra i più accreditati fornitori di soluzioni nell'ambito della diffusione e implementazione di Microsoft Dynamics AX, con un'ampia base installata.

In più, ha giocato un ruolo importante la capacità di Npo Business Solutions di supportare in modo "end to end" progetti di ampie dimensioni, oltre alla cultura e alla rete di relazioni internazionale.

Oltre al supporto tecnologico, il contributo comprende un importante apporto consulenziale che vede il partner sempre al fianco del cliente per definire e realizzare i processi e le metodologie più efficaci.

Infine Npo Business Solutions si è fatta carico di creare e gestire un canale di comunicazione efficace tra le esigenze locali e l'EDP centrale del gruppo Aliaxis. Microsoft Dynamics AX è stato scelto per il grado di copertura funzionale e la maturità della soluzione, la facilità di personalizzazione e per la sicurezza che un fornitore come Microsoft può dare in termini di evoluzione del prodotto.

Benefici

Tra i benefici ottenuti dall'implementazione vi è un maggiore controllo delle marginalità per le diverse linee di business, sia a livello di gruppo che a livello di singola società. La flessibilità di Microsoft Dynamics AX e la consulenza sull'utilizzo della piattaforma per soddisfare le esigenze della società hanno permesso di catalogare gli eventi contabili aziendali secondo le logiche di gruppo, senza limitare le esigenze locali di controllo e lasciando per esempio ampia libertà sulla strutturazione del piano dei conti. Inoltre una comunicazione più semplice con le altre società del gruppo ha generato e genererà riflessi positivi in termini di efficacia e agilità dei processi.

Il collegamento diretto con il resto del gruppo ha permesso inoltre un miglioramento dei processi di comunicazione e ha innescato un meccanismo di miglioramento, che proseguirà negli anni a venire.

Anche il programma di incentivazione delle vendite ha trovato valido supporto nell'implementazione, permettendo di accogliere le esigenze di incentivazione richieste dal mercato. Non sono infatti le regole di incentivazione che si sono adeguate al software: l'azienda si è dotata di un software e di un partner in grado di supportare le evoluzioni organizzative.