



Il seguente documento è da considerarsi come un modello Draft per consentire ai partecipanti di elaborare la descrizione del proprio progetto conforme con il caricamento richiesto online (*nel form dedicato massimo 5500 caratteri, spazi inclusi*).

**Nome Azienda Candidata:**

Ferrarelle S.p.A.

**Nome e cognome referente:**

Sandro Puzelli

**Nome del Progetto** (*Limite massimo di 100 caratteri, spazi inclusi*):

La digitalizzazione di Ferrarelle punta sul Cloud per garantire sostenibilità e sicurezza

**Breve descrizione del progetto** (*Limite massimo di 600 caratteri, spazi inclusi*):

Ferrarelle ha intrapreso un percorso di digitalizzazione necessario per adattarsi ai cambiamenti di mercato. Dopo aver scelto l'ERP SAP S/4HANA Cloud, il focus si è spostato sui sistemi a supporto della forza vendita, il principale punto di contatto con il mercato, con l'obiettivo di velocizzare la gestione ordini e ottimizzare le rilevazioni sul campo grazie a una miglior integrazione e visibilità dei dati. Con SAP Sales Cloud, ora la forza vendite ha uno strumento per simulare ed effettuare ordini in tempo reale con un riscontro sulla disponibilità del prodotto o sullo stato dell'ordine.

**Descrizione del progetto:**

*(Nota bene: il form online prevede un limite massimo complessivo di 5500 caratteri, spazi inclusi. È necessario suddividere la descrizione indicando le 5 sezioni qui di seguito).*

**Tipologia di progetto, obiettivi e descrizione della problematica o del bisogno del cliente**

In un contesto in cui i mercati sono sempre più volatili ed esigenti, Ferrarelle ha dovuto intraprendere un percorso di modernizzazione che consentisse all'azienda di adattarsi in maniera rapida ai continui cambiamenti di contesto abilitando nuovi processi aziendali. L'obiettivo del progetto era la creazione di una infrastruttura innovativa, flessibile e scalabile, quindi partendo prima da un passaggio in cloud del sistema gestionale, il focus si è spostato poi sui sistemi a supporto della forza vendita, che rappresentano il principale punto di contatto con il mercato.



L'idea era di partire dalla costruzione di una piattaforma abilitante che potesse diventare una dorsale di dati performante, sicura e facilmente integrabile.

Anche i temi di sicurezza e sostenibilità hanno giocato un ruolo importante perché gestire la sicurezza oggi è complicato perché i protocolli cambiano di continuo e l'obiettivo era riuscire a svincolarci dalla necessità di intervenire ogni volta per recepirli.

#### **Descrizione della soluzione tecnologica** (tecnologie, architettura, ecc.)

Dopo aver scelto RISE with SAP, che include l'ERP in Cloud SAP S/4HANA, Ferrarelle ha cambiato il modo di lavorare e quindi sono stati rivisti i processi procedendo con un'integrazione fluida e veloce delle soluzioni SAP per la Customer Experience, da SAP Sales Cloud, che automatizza i processi di vendita consentendo alla forza vendita di concentrarsi sulla creazione del valore per i clienti, a SAP Services Cloud per la gestione del servizio clienti volto a creare connessioni significative lungo l'intero customer journey dell'azienda.

#### **Dettaglio del progetto implementato** (complessità, tempi, aspetti organizzativi, costi, ecc.)

Ferrarelle, supportata da NTT Data in qualità di partner tecnologico, ha scelto SAP perché in grado di offrire una soluzione matura, avanzata e verticale nell'ambito del Consumer Goods, particolarmente adatta a un'azienda che vuole lavorare sulla modernizzazione dei processi, oltre che dei sistemi. Un altro punto di forza che ci ha spinti ad andare verso SAP è che già utilizziamo l'ERP in Cloud di SAP, con cui il sistema che abbiamo implementato è nativamente integrato. Quindi la connessione, lo scambio di dati e di informazioni tra lo strumento in mano alla forza vendita e il back-end avviene in tempo reale e permette di prendere decisioni basate su dati freschi in pochissimo tempo. E poi, il fatto di essere in Cloud ha permesso di avere costi di struttura più bassi rispetto ad altre soluzioni fisiche e ne ha consentito un'implementazione molto più veloce.

La forza vendita di Ferrarelle conta un centinaio di persone e, nonostante le iniziali difficoltà dovute a un cambio di sistema così rapido, l'integrazione è avvenuta senza particolari problemi. Abbiamo dovuto gestire il cambiamento e la naturale resistenza che le persone hanno nel momento in cui sostituiscono uno strumento che usano da tantissimi anni con qualcosa di nuovo. Però è stato tutto sommato abbastanza facile, perché le soluzioni SAP CX sono in grado di guidare molto gli utenti nei processi di business e sono intuitive. Le persone hanno potuto sperimentarne da subito i benefici concreti nella loro operatività quotidiana e questo ha facilitato l'adozione del sistema.



### Principali benefici ottenuti dal cliente

La forza vendita di Ferrarelle ha ora a disposizione uno strumento che consente di simulare ed effettuare ordini in tempo reale, con un riscontro sulla disponibilità del prodotto o sullo stato dell'ordine. Avere una simulazione di presa ordine con i dati relativi alla disponibilità del prodotto o alla posizione finanziaria del cliente era una necessità per la forza vendita, ma l'architettura legacy in uso creava diverse complicazioni, che grazie a SAP Sales Cloud, e ai servizi professionali di NTT DATA, ci ha permesso di raggiungere notevoli risultati di business e di efficienza in pochissimo tempo.

Inoltre il cloud di SAP ci ha permesso di svincolarci dalla necessità di intervenire ogni volta per recepire i protocolli di sicurezza e questa scelta va incontro alla vocazione di sostenibilità ambientale di Ferrarelle, perché ci assicura la disponibilità di infrastrutture molto più efficienti rispetto a quelle che potremmo mettere in piedi internamente.

### Elementi distintivi di reale innovatività/originalità e replicabilità della soluzione

Il valore di una soluzione integrata in grado di offrire una tecnologia in cloud matura, avanzata e verticale nell'ambito del consumer goods, particolarmente adatta a un'azienda che vuole lavorare sulla modernizzazione dei processi, oltre che dei sistemi. Le soluzioni implementate sono nativamente integrate, quindi la connessione, lo scambio di dati e di informazioni avviene in tempo reale e permette di prendere decisioni basate su dati freschi.