

# Business Objects porta i benefici della business intelligence alle PMI



**I**n questo momento critico per l'economia mondiale, le imprese di successo stanno riconoscendo il valore strategico della business intelligence, ovvero la necessità di tradurre i dati aziendali in informazioni e portare intelligenza nel processo decisionale.

Se tutto questo è vero per le grandi imprese con più di 500 dipendenti, la business intelligence riveste un ruolo ancora più cruciale per la realtà conosciuta come "piccola e media impresa".

Le aziende multinazionali o comunque molto grandi utilizzano

la BI per migliorare la capacità di reazione, ottimizzare i processi, incrementare i profitti e abbattere i costi. Per la realtà PMI, invece, la capacità di leggere il mercato, interpretare le proprie performance e operare decisioni informate può rivelarsi il fattore abilitante per raggiungere l'eccellenza nel proprio ambito e, quindi, sopravvivere in un contesto sempre più competitivo.

Ciò nonostante, la penetrazione della BI nel mercato PMI è ancora piuttosto scarsa, a indicare il non ancora avvenuto incontro tra domanda ed offerta.

## **DAL LEADER NELLA BI UNA SOLUZIONE AD HOC PER LE PMI**

Business Objects, leader riconosciuto nella business intelligence, è da sempre impegnata nel fornire prodotti e servizi per permettere alle imprese di introdurre i vantaggi della BI all'interno delle proprie organizzazioni.

Oggi Business Objects offre una architettura di BI completa che permette di soddisfare tutte le esigenze di BI delle diverse tipologie di utente aziendale, dal reporting di massa per gli utenti interni ed esterni all'azienda, sino ai cruscotti di sintesi delle performance per il top management, passando per potenti ma intuitivi strumenti di interrogazione e analisi per gli analisti e i responsabili di specifiche aree aziendali.

La novità è che Business Objects, a valle dell'acquisizione di Crystal

Decisions, conclusa a dicembre dello scorso anno, ora intende portare i benefici della BI anche al mercato delle PMI italiane.

Da un attento studio della realtà italiana emerge che le PMI hanno la necessità di acquisire prodotti e servizi con modalità molto diverse dalle realtà aziendali più grandi. Per questo, Business Objects Italia ha sviluppato un'offerta dedicata alle esigenze delle PMI, integrando le diverse componenti tecnologiche necessarie per realizzare un progetto BI di successo in poco tempo e con costi contenuti.

L'azienda ha reso disponibili tre "bundle" di prodotti specifici, riservati esclusivamente alle PMI, denominati "Starter Kit" per sottolinearne la semplicità di acquisizione e installazione. I tre Starter Kit, specializzati per le esigenze di Reporting, Query & Analysis e Performance Management, sono modulari e componibili, per consentire a ogni PMI di scegliere il kit più adatto alle proprie esigenze. Anche i prezzi sono stati studiati per venire incontro alle necessità delle PMI: ad esempio, Crystal Enterprise Starter Kit è disponibile a partire da circa 7.000,00 euro.

## **UN SUPPORTO PROFESSIONALE SU TUTTO IL TERRITORIO ITALIANO**

Per introdurre con successo le soluzioni di BI nella propria organizzazione, le imprese spesso necessitano della consulenza di professionisti capaci di coniu-

gare competenze tecnologiche e conoscenza dei processi aziendali. Business Objects, presente in Italia dal 1997, può offrire il supporto di 110 professionisti suddivisi in 4 sedi (Milano, Roma, Torino e Venezia Mestre) nonché di una rete di partner distribuita capillarmente su tutto il territorio nazionale.

In particolare, per quanto riguarda le PMI, Business Objects vanta una struttura commerciale dedicata, guidata da Mar-

Per avvicinare la BI alle PMI nonostante la forte dispersione sul territorio nazionale, Business Objects ha in calendario una serie di eventi dedicati, previsti nelle aree a più significative per densità di concentrazione o direttamente presso le proprie sedi (le informazioni dedicate alla PMI sono disponibili sul sito [www.businessobjects.it](http://www.businessobjects.it)).

Conclude Marcello Albergoni: "L'impegno di Business Objects rimane sempre quello di costru-



**IL CASO DI SUCCESSO: CRESPI** Industria Filati Tessuti Crespi SpA ([www.ift-crespi.it](http://www.ift-crespi.it)), produttore di tessuti di lino di alta qualità per abbigliamento femminile, è leader di mercato in Europa e vende in tutto il mondo. Sviluppa una collezione molto ampia per tipologie di tessuto, colori e finissaggi. Il processo industriale è quindi molto complesso e la programmazione della produzione è particolarmente impegnativa. Quattro anni fa la società ha introdotto un software gestionale specializzato che ha permesso di dare ai clienti prodotti sempre più sofisticati e con una data di consegna estremamente precisa. A questo punto è nata la rete di informazioni, di analisi e simulazioni. La società di consulenza alla quale Crespi si è rivolta ha proposto le soluzioni Business Objects, e ha realizzato un progetto estremamente rapido e dall'implementazione graduale.

Prima, le informazioni venivano prodotte su base settimanale, in modo poco analitico e con grande impegno di risorse. Oggi, la proprietà e il management ricevono ogni giorno report dinamici aggiornati alla mattina stessa. Gli ordini e i fabbisogni industriali sono monitorati automaticamente su base quotidiana o addirittura oraria e distribuiti direttamente alle persone interessate, facendo scattare sistemi di allarme che permettono di intervenire in tempo quasi reale. La business intelligence in Crespi copre tutte le aree: dal controllo gestione all'analisi dei dati relativi al magazzino sino al controllo dei costi del personale. Ma c'è di più: con la possibilità di incrociare informazioni complesse, Business Objects ha permesso dopo solo un mese e mezzo di individuare errori di procedure gestionali che diversamente non sarebbero mai stati rilevati.

MARCELLO ALBERGONI



cello Albergoni, con il compito specifico di portare i vantaggi della business intelligence alla piccola e media impresa italiana. Per semplificare il compito delle strutture IT interne, questa organizzazione può mettere a disposizione delle imprese l'esperienza maturata dai consulenti dei Professional Services di Business Objects Italia. Inoltre, Albergoni è impegnato a sviluppare su tutto il territorio italiano una rete di partner con competenze specifiche sulla PMI, in collaborazione con la Divisione Channel guidata da Romualdo Cazzaniga.

re la miglior soluzione sulla base delle reali esigenze del cliente. Grazie a questa nuova offerta, finalmente anche le imprese piccole e medie potranno beneficiare in tempi brevi dei vantaggi già ottenuti da oltre 800 aziende italiane appartenenti a tutti i settori di mercato."

[www.businessobjects.it](http://www.businessobjects.it)  
Tel. 02 244421 - 06 518691