



Il Cliente



ICAL S.p.A. nasce nel 1976, quando si sente l'esigenza di creare insieme ad altre società del gruppo un punto di riferimento nazionale per la distribuzione di prodotti di elettronica di consumo di prestigiosi marchi giapponesi che si affacciavano per la prima volta sul mercato europeo. Hitachi, Casio e poi Samsung sono sicuramente i marchi più famosi e prestigiosi che sono stati introdotti sul mercato italiano con successo. ICAL si focalizza sulla distribuzione e commercializzazione di prodotti consumer Casio (calcolatrici, strumenti musicali, mini TV e, dagli anni '90, fotocamere digitali) e professionali Yaesu (ricetrasmittitori). La partnership con Casio ha permesso negli anni di raggiungere un'importante presenza in tutti i canali in cui ICAL opera, portando al marchio Casio forte riconoscibilità e apprezzamento da parte dei consumatori. Nel 2001, sull'onda del nascente boom della fotografia digitale, viene creato il marchio Dikom, con una linea di prodotti che comprende una gamma completa di memory card e pen drive.

Esigenze

Le esigenze di ICAL si sono focalizzate sulla completa sostituzione di applicazioni eterogenee e non integrate che gestivano i processi di distribuzione (ciclo attivo e passivo), di contabilità e di assistenza tecnica. Queste, con la grande espansione del business e dei volumi gestiti, non erano più in grado di supportare gli utenti e le operazioni aziendali.

Vi era, inoltre, la necessità di integrare i processi aziendali con la logistica, gestita da terze parti, e con le attività di trade, che venivano canalizzate attraverso il sito di e-commerce.

Grande rilevanza assumeva, inoltre, la necessità di report dettagliati su importanti Key Performance Indicator dell'azienda, da implementare in un ambiente unico di sintesi, per consentire al management aziendale di avere in tempo reale dati fondamentali per adottare, negli strettissimi tempi dettati dal mercato, le strategie e le tattiche necessarie all'azienda per operare al meglio e il più profittevolmente possibile con la grande distribuzione.

Soluzione

ICAL ha selezionato un sistema ERP con un'ampia diffusione internazionale e prospettive certe di sviluppo, che potesse risolvere le esigenze di una società di distribuzione, la quale necessita di un altro grado di flessibilità, e che razionalizzasse i processi aziendali in un'ottica di forte integrazione con le altre applicazioni aziendali.

La scelta è ricaduta su Microsoft Dynamics NAV per la gestione contabile, del ciclo attivo, passivo e la gestione dell'assistenza tecnica.

Le personalizzazioni, implementate con il supporto di BRAIN FORCE, partner certificato di Microsoft, hanno risolto l'esigenza di far dialogare, tramite opportune interfacce, il sistema ERP con i sistemi di terze parti presenti in azienda. Questi comprendono la gestione della logistica esterna, il sito e-commerce, la tesoreria avanzata e diversi sistemi di reporting.

Benefici

I benefici concretamente ottenuti dall'implementazione della soluzione basata su Microsoft Dynamics NAV sono stati determinati dalla completa integrazione di tutti i processi aziendali.

È stata, inoltre, portata a termine la completa gestione, tra l'altro particolarmente complessa, delle provvigioni della forza vendita.

Sono state ottenute le integrazioni con soluzioni prodotte da procedure esterne, con le spedizioni e con i processi di fatturazione.

Microsoft Dynamics NAV ha garantito tempi operativi più rapidi e maggiore tempestività nella risposta alle richieste del mercato. In particolare è stato percepito dagli operatori un importante contributo all'organizzazione preposta all'assistenza tecnica sui prodotti, che oggi è stata completamente automatizzata nel suo ciclo gestionale.

Il Partner

BRAIN FORCE

Microsoft[®]
GOLD CERTIFIED
Partner

 Microsoft Dynamics

BRAIN FORCE - Via A. Volta, 16 - 20093 Cologno Monzese (MI) - tel. 02.231621 - www.brainforce.it