



Carglass ripara, Carglass sostituisce

Carglass è la società del gruppo Belron specialista in Italia per la riparazione e la sostituzione dei cristalli degli autoveicoli: nel mondo oltre 8 milioni di clienti si rivolgono a Belron, e in Italia Carglass assiste più di 400.000 automobilisti ogni anno.

Con oltre 250 centri di assistenza sparsi per tutta Italia o utilizzando il comodo servizio mobile, Carglass garantisce manodopera e professionalità grazie ad una grande squadra di tecnici installatori specialisti nella riparazione e sostituzione di vetri auto e con un obiettivo ben preciso: la riparazione o sostituzione dei cristalli danneggiati delle automobili di qualsiasi marca, modello o età.

Carglass non solo è leader al mondo nella riparazione e sostituzione dei vetri auto ma è anche uno dei maggiori attori di iniziative per cause benefiche. In particolare da qualche anno è attiva la collaborazione con un'associazione senza scopo di lucro con finalità sociali e umanitarie rivolte alle disabilità infantili ed alla ricerca. La giornata di apertura straordinaria degli oltre 250 centri di assistenza di Carglass in Italia consente infatti di devolvere l'intero ricavato di tutte le riparazioni effettuate in quella giornata, unito ai gesti di generosità dei dipendenti che devolvono le ore di lavoro domenicali al sostegno del progetto.

“Con l'introduzione di BOARD in azienda abbiamo ottenuto informazioni condivise, centralizzate e disponibili in tempi molto più rapidi: ogni utente è libero di effettuare analisi più efficaci e veloci in modo del tutto autonomo e il management è soddisfatto della scelta fatta.”

*Dott. Garbin
Responsabile Pianificazione e
Controllo di Carglass*

Settore: Retail

Area di implementazione:
Analisi delle vendite
Budget



Better decisions. Better business.

Una scelta cristallina con BOARD

L'esigenza di scegliere un software di Business Intelligence nasce nel 2012 dal responsabile Pianificazione e Controllo di Carglass, il dott. Garbin, che aveva espresso l'esigenza di avere una piattaforma per l'analisi delle vendite per la Origlass, società di distribuzione dei vetri auto, controllata da Carglass.

"Inizialmente siamo partiti con una software selection in cui erano coinvolti i migliori software attualmente presenti sul mercato", dichiara il dott. Garbin, responsabile Pianificazione e Controllo di Carglass. "In short-list erano rimasti BOARD e Qlikview ma ci è parso subito chiaro che quest'ultimo era uno strumento di pura reportistica e non permetteva una rielaborazione dei dati mentre noi desideravamo qualcosa di più, che in prospettiva ci permettesse di fare sia analisi che simulazioni. BOARD ha soddisfatto da subito i nostri requisiti: possibilità di rielaborare i dati applicando calcoli e business rules, effettuare data-entry, facilità di configurazione e semplicità nella creazione di nuovi report. A tutto ciò si è aggiunta una semplicità di utilizzo da parte degli utenti che con BOARD oggi hanno la possibilità di modificare i report istituzionali e salvarli nella propria area personale."



Inizialmente BOARD è stato scelto per l'area commerciale ma viste le potenzialità del software si è voluto estendere il progetto e l'utilizzo dello strumento ad altre aree.

"Dopo la presa di coscienza della scelta corretta dello strumento", continua il dott. Garbin, "abbiamo scelto di implementare anche il budget di vendite di Origlass che ad oggi è in fase di test. Contemporaneamente abbiamo deciso di far partire con BOARD anche il progetto di budget di vendite di Carglass, che rilasceremo a breve". Visti i risultati ottenuti in così breve tempo, il management di Carglass ha in previsione di ampliare in futuro l'utilizzo di BOARD anche all'area logistica e magazzino di Origlass.



Better decisions. Better business.

Un progetto dall'incastro perfetto

Il progetto è partito con l'analisi delle vendite della controllata Origlass ed è durato all'incirca 3 mesi, durante i quali si è lavorato molto attivamente per mettere a punto tutto il sistema e per rendere subito gli utenti autonomi nell'utilizzo dello strumento. L'applicazione di reportistica, realizzata grazie al supporto consulenziale e professionale di NPO Business Solutions, permette di visualizzare i valori di spedito, fatturato, costo del venduto e il primo margine e di conseguenza, in base alle esigenze delle diverse figure professionali che utilizzano BOARD, sono stati creati diversi tipi di report. Dalla data di prima installazione nel tempo sono state apportate delle migliorie in base alle esigenze specifiche dei diversi utenti. In questo modo l'applicazione risulta oggi personalizzata e gli utenti finali sono potenzialmente autonomi nella gestione e modifica dei report a loro disposizione: questo è possibile solo grazie alla grande semplicità di utilizzo di BOARD e alla sua adattabilità alle esigenze del singolo cliente.

Ad oggi è stato implementato un secondo progetto relativo al budget vendite sia per la controllata Origlass sia per la controllante Carglass: l'esigenza di sviluppare un'applicazione di budget per entrambe le società nasce dal fatto che in precedenza tale processo veniva gestito tramite MS-Excel, quindi con tutti i relativi limiti funzionali e di omogeneità dei dati che può avere una soluzione di questo tipo.

Avendo già consolidato l'esperienza BOARD e maturato in così breve tempo una conoscenza del prodotto, il management ha deciso quindi di intraprendere questo nuovo progetto di budget in modo da avere un'applicazione condivisa da più utenti contemporaneamente. Inoltre, grazie alle potenzialità di BOARD e alla sua semplicità di sviluppo e implementazione, si è riusciti ad ottenere per il budget un livello di dettaglio in tempi rapidissimi e in modo automatico: grazie alla funzione nativa di Split&Splat, i valori totali imputati a livello macro si ripartono sul massimo dettaglio in modo proporzionale o secondo driver di allocazione.

The screenshot displays the BOARD software interface for a weekly sales report. The main window shows a table with columns for 'Settimana' (Week), 'Fatturato' (Revenue), 'Fatturato PV' (Previous Period Revenue), and 'Delta Cr. PV' (Change in Previous Period Revenue). The data is presented in a grid format with alternating green and red rows. The interface also includes a left-hand navigation pane with various menu options and a right-hand sidebar with additional filters and settings.

The screenshot displays the BOARD software interface for a weekly sales report. The main window shows a table with columns for 'Settimana' (Week), 'Fatturato' (Revenue), 'Fatturato PV' (Previous Period Revenue), and 'Delta Cr. PV' (Change in Previous Period Revenue). The data is presented in a grid format with alternating green and red rows. The interface also includes a left-hand navigation pane with various menu options and a right-hand sidebar with additional filters and settings.