



Agricoltori biologici
dal 1978

ALCE NERO
Agricoltori Biologici dal 1978

Best Practice

CPM & BI Solutions
Best Practice

Performance Management, Business Analytics e integrazione
delle informazioni a supporto della governance aziendale

ALCE NERO Agricoltori Biologici dal 1978

ALCE NERO, Impresa Italiana di agricoltori e produttori di alimenti biologici dal 1978, è impegnata a valorizzare qualità, identità e tipicità delle produzioni in modo innovativo, dinamico ed efficiente.

ALCE NERO riunisce oltre mille agricoltori, apicoltori e trasformatori biologici che producono cibi buoni, frutto di un'agricoltura che rispetta la terra. Sceglie e valorizza varietà culturali antiche e pregiate e le coltiva nei suoi campi, nelle zone più vocate d'Italia e del mondo.

Da più di 30 anni l'azienda percorre la strada del biologico; un'agricoltura di tradizioni e di nuove tecnologie e sperimentazione.

ALCE NERO lavora per sviluppare un'economia sostenibile e responsabile; il marchio Alce Nero esprime la relazione reciproca ed equilibrata tra chi produce e chi utilizza, esaltando i territori, la qualità e la salubrità dei prodotti.



Obiettivi del progetto



ALCE NERO aveva iniziato a riscontrare limiti e problematiche nei processi di gestione della pianificazione e controllo basati su informazioni da base dati di ambienti eterogenei e disallineati, piuttosto dispendiosi in termini di tempo e risorse, e poco affidabili per la sicurezza e l'attendibilità dei dati.

ALCE NERO ha voluto disporre di una soluzione più performante per i propri processi di **Planning & Analysis**, per un miglioramento dei processi per l'intera organizzazione e un aumento delle performance aziendali.

I principali obiettivi del progetto:

- Sviluppare un modello di pianificazione commerciale
- Implementare modelli di analisi dei dati logistici e della redditività economica aziendale
- Creare un cruscotto direzionale di analisi dei dati
- Disporre di un modello di reporting più performante

Analisi obiettivi



- **Sviluppare un modello di pianificazione commerciale** la cui compilazione, distribuita alla forza vendita, consenta il confronto di scenari diversi e il calcolo in tempi rapidi della marginalità prevista.
- **Sviluppare un modello di analisi della redditività economica dell'azienda**, completato dalla redazione del prospetto di Conto Economico e del Cash Flow.
- **Creare un cruscotto direzionale di analisi** dei dati aziendali (in primis i dati di vendita).
- **Sostituire l'attuale strumento di reportistica con uno strumento più performante**, sicuro, scalabile e flessibile.
- **Sviluppare un modello di analisi dei dati logistici** a supporto della pianificazione operativa

La soluzione Xpro Consulting con

La Soluzione è stata realizzata da Xpro Consulting, in partnership con ALCE NERO, modellata sull'organizzazione, in funzione delle specifiche necessità aziendali e obiettivi di progetto concordati.

ALCE NERO ha scelto la soluzione sviluppata da Xpro Consulting con la piattaforma BOARD, un ambiente integrato di BI e Performance Management flessibile e di facile utilizzo, con la possibilità di visualizzare i dati in modo semplice o più articolato in base alle esigenze degli utenti.
Un'unica piattaforma per pianificare e analizzare a livello strategico, finanziario e operativo.

❖ **RISULTATI E VANTAGGI: INSIGHT SIGNIFICATIVI TRASFORMATI IN DECISIONI RAPIDE ED EFFICACI IN TUTTA L'ORGANIZZAZIONE ALCE NERO**

La soluzione BOARD ha permesso di migliorare in modo significativo

- ✓ **Performance Management:** realizzazione di modelli di gestione, pianificazione e controllo
- ✓ **Audit & Compliance:** disegno e sviluppo di sistemi di analisi di gruppo e di internal audit
- ✓ **Process Performance:** analisi e miglioramento dell'operatività dei processi interni.

I RISULTATI - MIGLIORAMENTI E VANTAGGI



- E' stato realizzato un primo modulo di analisi commerciale in continuità con lo strumento esistente, in termini di nomenclatura e informazioni disponibili. Questo ha velocizzato i tempi di implementazione (ereditandone la base dati) e ha comportato un veloce apprendimento per gli utenti.
- Implementazione del modulo di pianificazione delle vendite, dove l'inserimento dei volumi di vendita è stato decentrato alla forza vendita (ognuno per la parte di propria competenza), alleggerendo il lavoro del pianificatore centrale che può concentrarsi su attività di controllo, setup e costificazione.

ALCE NERO può disporre di una soluzione avanzata con un processo controllato che consente le analisi del business, a supporto dei processi decisionali.

Il Team di XPRO CONSULTING, partner certificato BOARD, ha aiutato ALCE NERO a identificare le soluzioni più adatte sulla piattaforma BOARD, per aumentare rapidità ed efficacia dei processi di Planning & Analysis.

Xpro Consulting è specializzata in progetti di **Performance Management, Business Analytics** e integrazione delle informazioni per il miglioramento dei processi, a supporto della governance aziendale.

Le soluzioni di CPM, BI & Analytics sono realizzate con la piattaforma integrata **Board, progetti di pianificazione, forecast & closing, reporting, consuntivazione, risk management, sistemi incentivanti....**

Xpro Consulting è Partner certificato di Board Italia.

Agribologna



Agricoltori biologici
dal 1978

Ambrosoli



IRINOX



Poli
SUPERMERCATI



Robintur
Travel Group





Xpro Consulting Srl
Viale Zileri 4/8, 36050 Monteviale (VI)
T. +39 0444 562849 M. info@xproconsulting.com
www.xproconsulting.com