



ERP e CRM, RACCOGLIERE INFORMAZIONI PER RISPONDERE AI BISOGNI DELL'AZIENDA E DEL MERCATO

The Innovation Group - 24 Novembre 2022

Giuseppe Di Girolamo

Bludis

Bludis è una società di distribuzione a valore aggiunto di prodotti di information technology specializzata nei settori emergenti dell'IT Management, Sicurezza e Communication.

Opera 100% attraverso un canale di rivenditori, System Integrator, Main Contractor, Big 4, Telco.

B to B to B

Mercato di riferimento: Enterprise e PA

Bludis Vendor Partners



IT MANAGEMENT

ManageEngine

datto



MSP



BMS / IoT

facilio



mindjet.

NetSupport



EDUCATION



DATA PROTECTION

arcserve®



Dialogic.



ribbon
communications

SANG*MA



CounterPath

equisys

ZETAfax



COMMUNICATION

okta



PENTERA



EKRAN®



perimeter 81

fileflex®

macmon®
nac smartly simple



CYBERSECURITY

Bludis

2021 – Bludis era un divisione di Spin srl
CRM – Microsoft Dynamics in Cloud
ERP – Microsoft Navision on premise
Office 365

Giugno 2021 decisione migrazione da Navision on premise a Microsoft Business Central in cloud

Il progetto è partito a **ottobre 2021** , è stato diviso in vari step, in produzione siamo andati con la prima versione a Febbraio (Attivazione BC , migrazione dati e integrazione sistemi)

7 Luglio scorporo attività della divisione Bludis da Spin srl e costituzione Bludis srl (Attivazione nuovo BC, migrazione dati e integrazione sistemi)

3 Novembre acquisizione di Bludis srl da parte di Esprinet Spa.

Esprinet

130.000

Prodotti a catalogo

31.000

Rivenditori B2B e B2C

650

Produttori partner

4,7 mld

Di fatturato nel 2021

1900

Professionisti

Le esigenze in termini di business da cui è partito il progetto

- Garantire la business continuity dell'azienda
- Utilizzo di strumenti standard e di facile intuizione da parte degli utenti
- Integrazione tra i vari strumenti IT, in particolare CRM, ERP Office 365 e Communication
- Semplificazione della gestione
- Maggiore sicurezza
- Integrazione BI
- Un fornitore in grado di seguirci su tutte le tematiche e sulla loro integrazione
- Un fornitore che ci potesse consigliare su quali licenze acquistare ottimizzando i costi

Le criticità legate ai sistemi informativi

- Sistemi on premise non presidiati durante il lockdown
- Integrazione tra CRM e ERP non nativa e necessità di sviluppo ad hoc, più controlli durante gli aggiornamenti

Gli obiettivi da perseguire

- Tutto il sistema informativo della produzione in cloud
- Massima integrazione degli applicativi e automazione dei processi
- Dati disponibili e aggiornati per:
 - ✓ Gestione dl credito
 - ✓ Azioni MKTG
 - ✓ Budget
 - ✓ Forecast

Le aree di intervento

- ERP: migrazione da Navision on premise a BC in cloud
- Integrazione di BC e MS Dynamics
- Sistema di O365 e comunicazione
- Licenze

Le figure coinvolte

- Direzione aziendale (CEO, CFO, General Manager)
- IT manager
- Accountant & Financial Manager
- Sales Director

Le tempistiche e l'approccio Microsys

Tempistiche

- Il progetto è partito a ottobre 2021, è stato diviso in vari step
- in produzione siamo andati con la prima versione a Febbraio e mano a mano che le cose funzionavano venivano decisi i nuovi step e la reportistica da generare

L'approccio e il ruolo di Microsys

- Microsys ci ha proposto l'approccio "Agile" ossia piccoli step da decidere insieme e da consolidare.

I benefici in termini di sistema informativo

- Abbiamo un sistema informativo allo stato dell'arte, aggiornato e aggiornabile facilmente
- Abbiamo migliorato l'efficienza aziendale, abbiamo i dati in tempo reale, ridotto gli errori di data entry, possiamo dire che la business continuity è a un ottimo livello

I benefici in termini di business

Benefici operativi

Diminuzione dei tempi di gestione

Benefici in termini economici

ROE, difficile da valutare, ma il ritorno in termini di efficienza è senz'altro positivo

Next step

- Integrazione dati con capo gruppo
- BI diffusa a tutti i settori aziendale
- Definizione Data Dictionary e Master Data
- Collegamenti con DB Esterni
- Informazioni in tempo reale per i clienti
- Integrazione documentale

Grazie
Giuseppe Di Girolamo
Amministratore Delegato