



ELETTRONICA

EPSON EUROPE

"Abbiamo stimato un guadagno complessivo del 10% sulla produttività, con un risparmio sui costi di gestione dell'infrastruttura del 20%".

- *Massimiliano Leo, Senior Manager IT EMEAR*

PARTNER: SOLIDQ

SolidQ offre un'ampia gamma di servizi per assistere i clienti nella progettazione, integrazione e ottimizzazione dei sistemi Microsoft per la gestione dei dati aziendali. Le principali aree di intervento sono Advanced Analytics, Business Intelligence, Data Warehousing, Big Data, Data Management e Formazione.

"Con questo progetto aiutiamo Epson a entrare in modo veramente ottimale nell'era dei dati, avendo tutte le informazioni sotto mano, in tempi brevi e sempre aggiornate; oltre a un saving importante ed un'efficiamento dei sistemi, l'azienda potrà affrontare la sfida per conoscere i propri clienti".

Davide Mauri, Data Architect



Epson è uno dei leader globali nel mondo della tecnologia, con una forte spinta all'innovazione e all'eccellenza nel campo della stampa, della comunicazione visuale, della qualità della vita e della produzione manifatturiera. La vasta gamma di prodotti Epson spazia dalle stampanti a getto d'inchiostro, i sistemi di stampa e i proiettori 3LCD, fino a coinvolgere il mondo della robotica industriale, degli smartglasses e della sensoristica, avendo come minimo comune denominatore l'utilizzo di tecnologie originali, compatte, a basso consumo e di alta precisione.

1964 Olimpiadi di
Tokio

1990 nasce
ad Amsterdam

1600 dipendenti

Guidato dalla giapponese **Seiko Epson Corporation**, il gruppo Epson vanta circa **72.000 dipendenti in 93 aziende** in tutto il mondo ed è orgoglioso del contributo dato alle realtà locali nelle quali opera e dei suoi continui sforzi nel promuovere scelte consapevoli per l'ambiente.

EPSON[®]
EXCEED YOUR VISION



Nell'ambito di un progetto di consolidamento e armonizzazione dei sistemi **ERP** e **CRM** di Epson Europe, la parte di reportistica legata principalmente ai dati di vendita necessitava di una revisione totale e di una evoluzione sia tecnologica sia di funzionalità e fruibilità.

La situazione precedente prevedeva l'utilizzo del modulo SAP BI in cui però mancavano informazioni legate invece ai dati tipici del CRM e che quindi non rendeva possibile la visione completa dei clienti.

Da subito è stata presa la decisione strategica di investire sulla piattaforma **Microsoft** per continuare il processo di consolidamento delle piattaforme in uso.

Il progetto prevede più fasi: si è optato per creare una soluzione di **integrazione di dati** tra **SAP BI** e **Microsoft Dynamics CRM**, per cui sono stati messi a disposizione i dati necessari al business per permettere una continuità di lavoro rispetto al passato. La seconda fase si poneva l'obiettivo di sviluppare la situazione iniziale e dare più libertà agli utenti di poter accedere liberamente ai dati, attraverso Dashboard analitiche e sviluppando una soluzione di Mobile BI: questo grazie a un **Enterprise Data Warehouse**, una soluzione flessibile che consente di utilizzare metodologie di sviluppo innovative.

Gli step successivi comprendevano la creazione di una soluzione **OLAP** e lo sviluppo di un client ad-hoc integrato con Excel per l'analisi libera dei dati.

Microsoft
Dynamics CRM

Microsoft
SQL Server 2012



È stato in particolar modo vincente l'approccio Agile adottato nello sviluppo della soluzione di BI.

Molta interazione con i **key users**, cicli di rilascio frequenti (anche ora che il sistema è in produzione si ha un rilascio al mese), sistemi automatici di **Unit Test** e **Test di Regressione** ed un completo framework per l'automazione dello sviluppo del **Data Warehouse**, unito alla metodologia Adaptive BI fornita da SolidQ, hanno permesso di arrivare alla fine del progetto recependo tutti i cambiamenti di richieste che sono nati durante lo sviluppo dello stesso. In questo modo il progetto è arrivato ad essere fatto su misura del cliente, soddisfacendo tutti i requisiti iniziali e quelli emersi in corsa.

Oltre a questa complessità funzionale, l'enorme quantità di dati (siamo ad oltre 1.2 Miliardi di righe) e la complessità di integrazione dei dati tra SAP e Microsoft Dynamics CRM hanno reso il progetto una sfida coinvolgente, complicata ulteriormente dalla modifica dei requisiti funzionali e delle specifiche tecniche, in quanto anche Microsoft Dynamics CRM era in via di sviluppo.

La sfida è stata pienamente vinta e gli utenti hanno potuto apprezzare i risultati raggiunti grazie anche ai corsi di formazione erogati internamente per mostrare come utilizzare il client basato su Excel per l'estrazione e l'analisi dei dati. Il sistema di monitoraggio integrato e la struttura di dashboarding forniscono una vista unificata con dati integrati proveniente dal sistema ERP per i Sales e la soluzione CRM di Microsoft.



I benefici dati dai nuovi strumenti hanno toccato più aree di business: in ambito IT grazie al consolidamento delle tecnologie, si è verificata una notevole **semplificazione** dell'architettura generale della soluzione; nell'area business grazie alla creazione di un unico contenitore di dati in cui è possibile trovare tutto e verificarne facilmente la qualità e la correttezza.

Ora le informazioni disponibili agli utenti sono più complete, gli aggiornamenti vengono effettuati con una maggiore frequenza e si può usufruire di ulteriori dati aggiornati.

Epson Europe guarda avanti come sempre e in futuro vuole rendere più autonomi gli utenti nell'estrazione e nella fruizione dei dati, sia di dettaglio che aggregati in **Dashboard**. Sarà fondamentale permettere la fruizione dei dati tramite device mobile e utilizzare strumenti di analisi avanzati per migliorare e monitorare la qualità dei dati, creando contestualmente processi per aumentare la proattività decisionale.