

Real Time Analytics in Retail powered by SAP HANA

29 Ottobre 2015 – SAP FORUM, Milano





Lo sapevate che ...



Una diminuzione
del prezzo di acquisto delle banane dell' 1 %

ha lo stesso effetto

di un aumento
delle vendite del 18 % ?



Welcome

Fulvio Piraino - Innovation Manager CCNO

1. I nostri numeri
2. La sfida dei moderni retailers
3. La nostra sfida
4. Gli strumenti
5. I risultati



I nostri numeri

| | |
|--|---|
|  ● SOCIETA' GESTITE | 5 |
| ● RETE di VENDITA | 220 punti vendita / 5 stazioni carburante |
| ● DIPENDENTI | 12.000 |
| ● SOCI | 2,5 milioni di soci |
| ● UTENTI SAP | 1.600 |
| ● CASSE | 2.220 |



I nostri numeri



Fornire nuove esperienze di acquisto al cliente

Personalizzare il rapporto con il consumatore in base alla modalità di acquisto

Possedere ricchezza quantitativa e qualitativa dei dati di acquisto

Migliorare e indirizzare le politiche di marketing

Ottenere le informazioni rilevanti per stabilire assortimenti, promozioni e prezzi



Rendere il prodotto disponibile ovunque

Assicurare che il prodotto sia disponibile dove e quando il consumatore decide

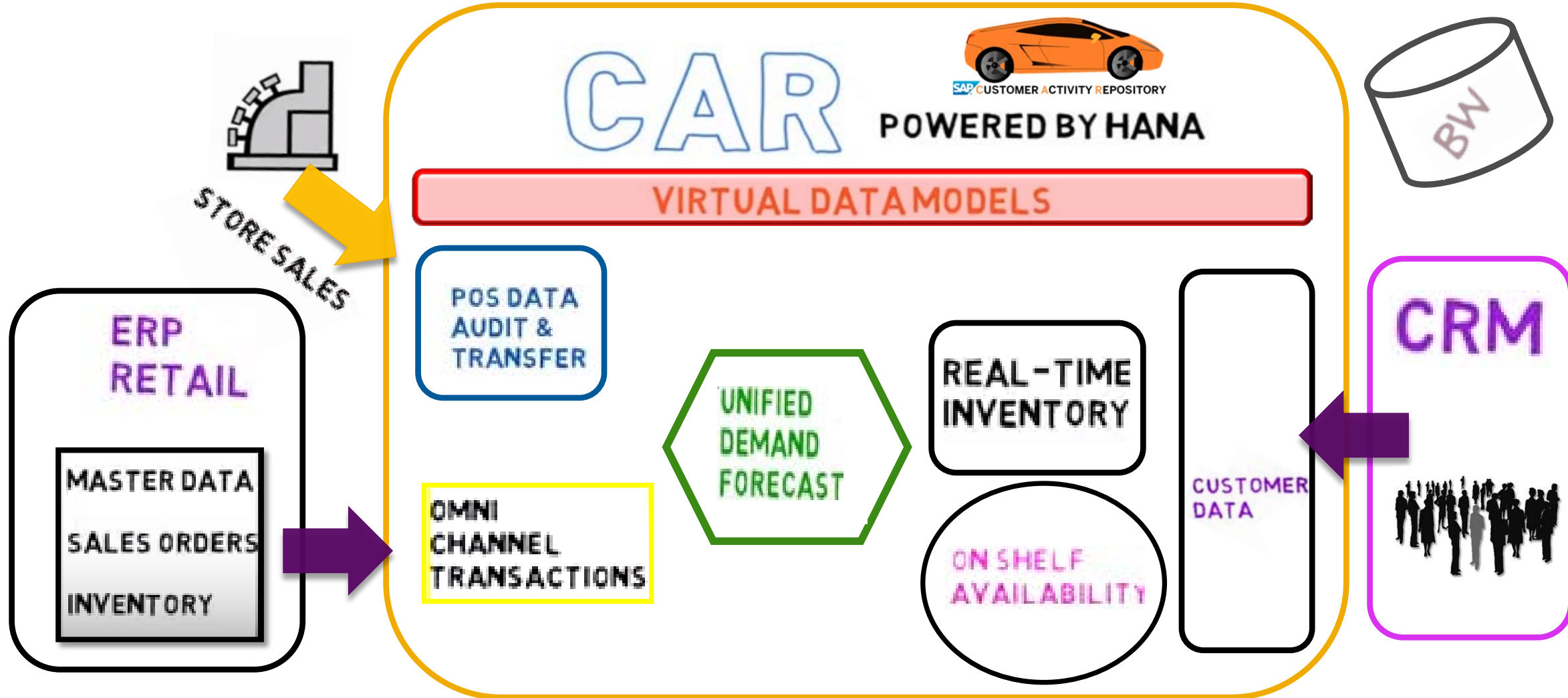
Intervenire sui processi per un Business agile

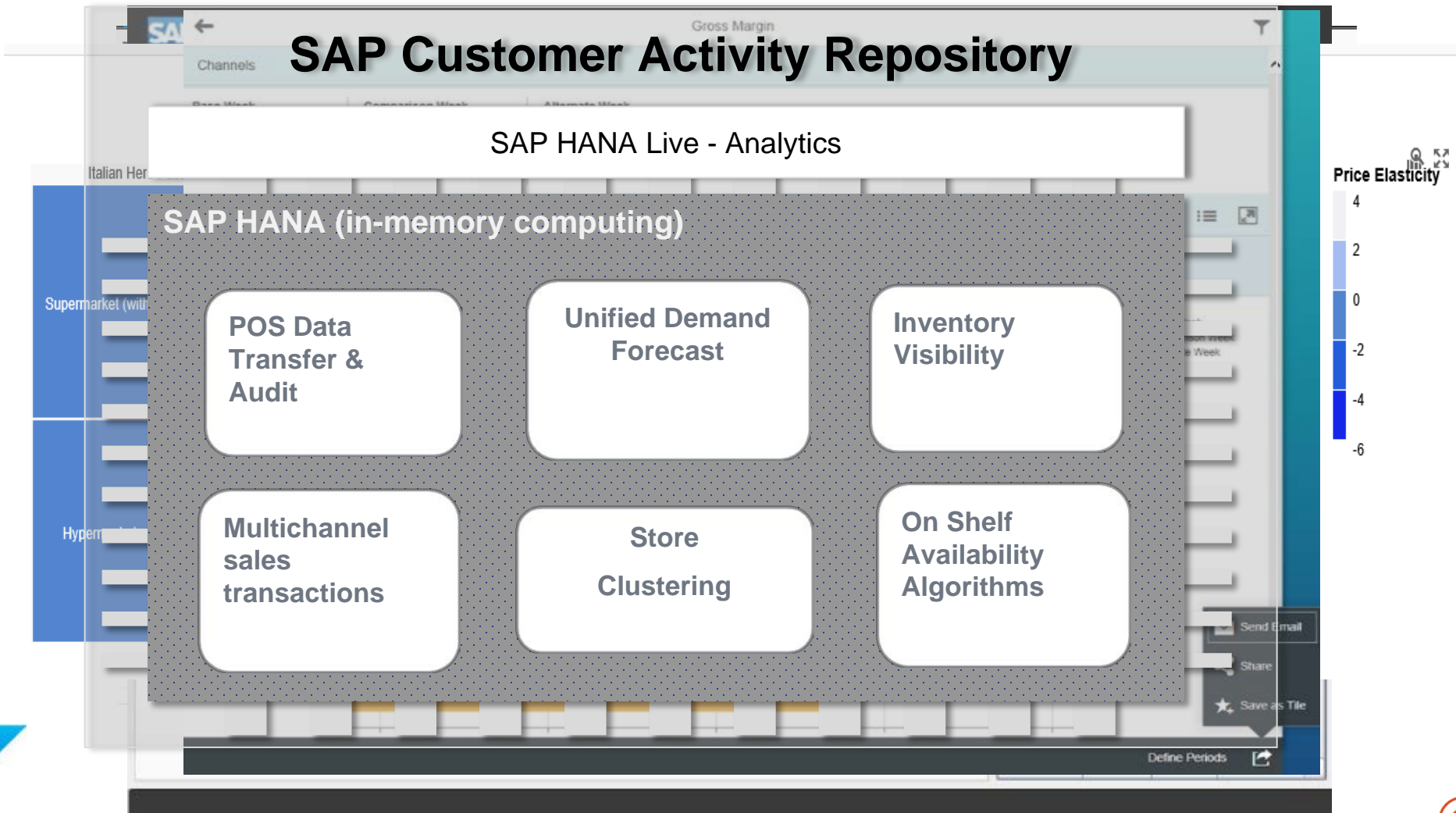
Connettere e snellire i processi per rispondere alla velocità del consumatore

Ottimizzare il prezzo di acquisto, rivoluzionando la contrattazione con i fornitori

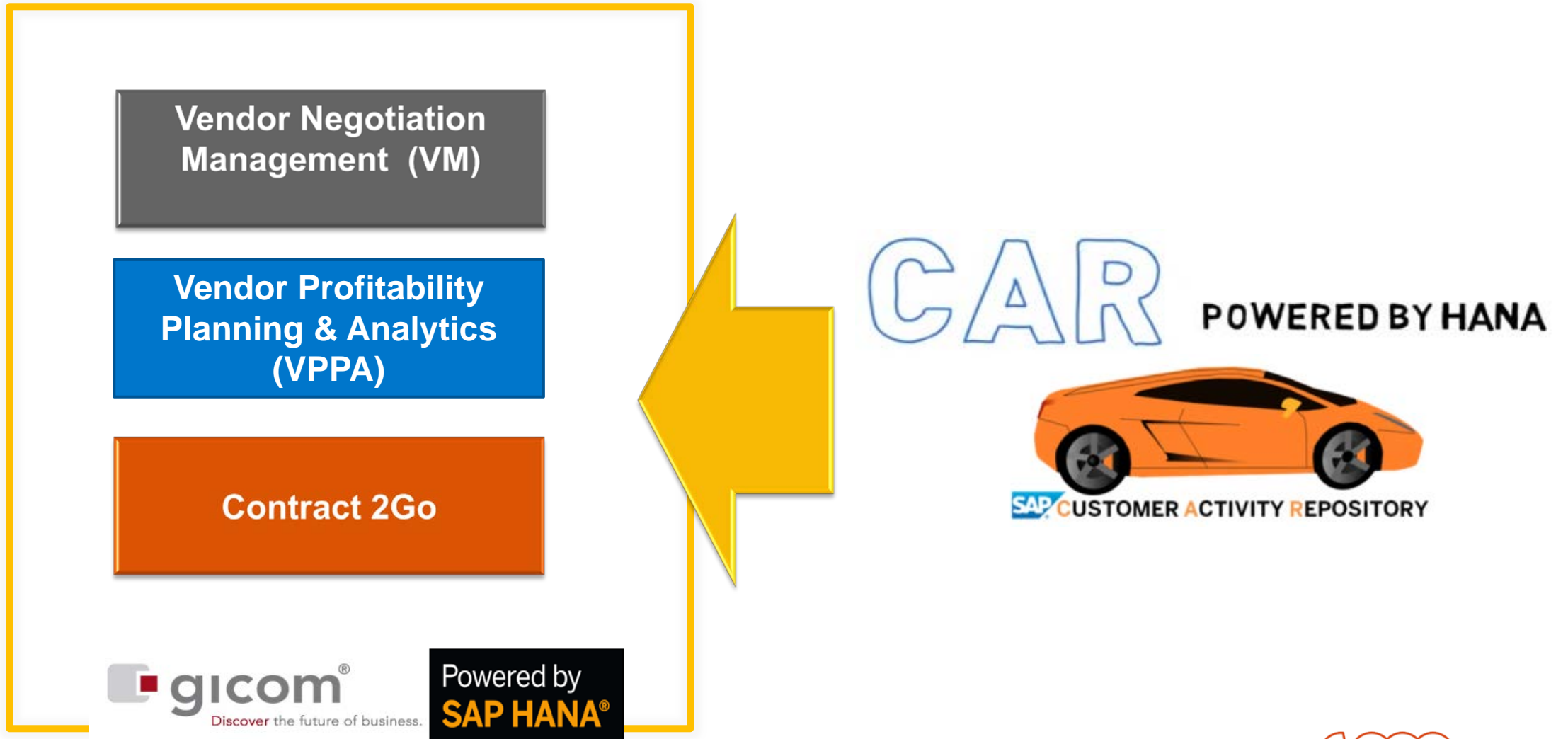
- ❑ Simulare i margini on line al massimo dettaglio e verificare costantemente le ipotesi
- ❑ Padroneggiare il calcolo del prezzo di acquisto
- ❑ Monitorare costantemente bonus, premi e contributi
- ❑ Riprendere il potere nelle trattative con i fornitori
- ❑ Migliorare l'accesso alle informazioni rilevanti, anche in mobilità

Gli strumenti – SAP CAR





Gli strumenti - GICOM



Il Partner – alcuni numeri

Gicom Suite

20+
Anni di esperienza nel Retail

Presente in **16+**
paesi del mondo

Gicom offre Soluzioni SAP- endorsed

2,000+
Utenti nel mondo

10+ miliardi Euro
Di maturato liquidato all'anno

„Our buyers are enthusiastic because the integrated solution simplifies their work. A very convenient system.“
Managing Director of Purchasing, Globus

Client Logos: EDEKA, real, globus, REWE GROUP, GALERIA Kaufhof, KARSTADT, hessnatur, otto group, adidas, KNAUF, Sika, The Coca-Cola Company, Nestlé, CTTI, OBI, Ernsting's family, hagebau, BAUMARKT, BOSCH, Die Bahn, DB, ZF, MERCK, CONRAD, E/D/E, ZEBUS, ALPHA RECC., Heraeus, Bayer, Deutsche Telekom, Deutsche Post, World Net, MAIL EXPRESS LOGISTICS FINANCE, ZDF, e-on, coop, Consorzio Nord-Ovest

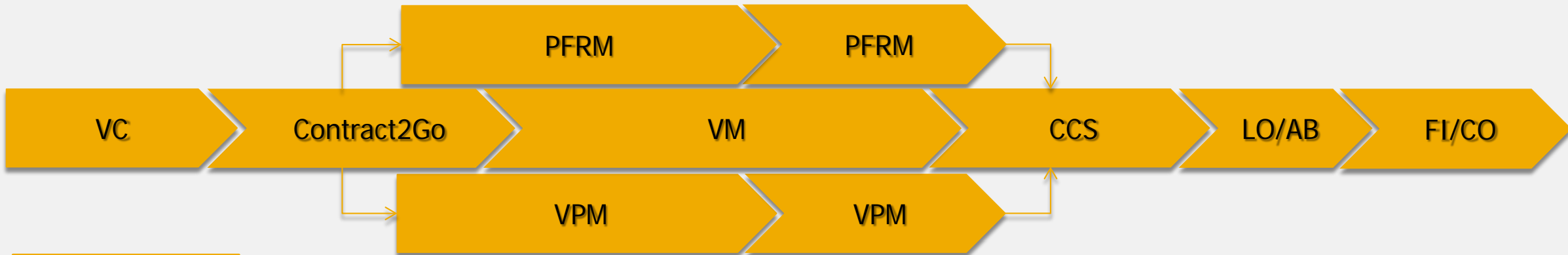


VPPA - Copertura di processo

Overview processo



Overview modulo



VPPA

Negoziazione e simulazione su dispositivo mobile

- Integrato completamente con SAP R/3
- Calcolo on line del margine e del prezzo netto-netto a livello fornitore / articolo
- Calcolo del prezzo di vendita sulla base del margine atteso
- Visualizzazione del Margine e degli sconti a tutti i livelli dello schema di calcolo
- Gestione di tutte le fasi della negoziazione e della redazione del contratto
- Stampa del contratto in PDF
- Su IPAD o Smartphone



Contract 2 GO

←gicom VM: Contract Maintenance



Consorzio Nord-Ovest

Business year: Jan 1, 2015 - Dec 31, 2015

Contract Maintenance Negotiation preparation and validation

Negoziazione e ciclo di vita del contratto

PB00000001

Status (Alle) Negotiation round (Alle) Responsibility (Alle)

Contracts (5) ↕ Define sorting 👤 Edit columns 🔍 Add filter 📄 Export 🔄 Reload

| Contract no. | Variant | Description | Type | Status | Short text | Org. unit | Responsibility | Valid from | Valid until | Created on | Created by |
|--------------|---------|----------------------|------|--------|---------------------------------|-----------|----------------|--------------|--------------|--------------|------------|
| 30000111 | 001 | NachfolgerBonus 2016 | 03 | 20 | in preparation | DE | Z | Sep 24, 2015 | Dec 31, 9999 | Sep 29, 2015 | BAUER |
| 30000109 | 002 | Bonus contract | 03 | 70 | active | DE | Z | Sep 23, 2015 | Dec 31, 9999 | Sep 27, 2015 | BAUER |
| | 001 | Bonus contract | 03 | 20 | in preparation | DE | Z | Sep 23, 2015 | Dec 31, 9999 | Sep 23, 2015 | BAUER |
| 10075268 | 001 | Testvertrag 2 | 01 | 80 | canceled, active but terminated | NL | Z | Jan 1, 2015 | Dec 31, 9999 | Sep 23, 2015 | BÖHM |
| 10075266 | 001 | Testvertrag | 01 | 70 | active | GICOM ALL | Z | Jan 1, 2015 | Dec 31, 9999 | Sep 23, 2015 | BÖHM |

Contract 2 GO

 Contract Simulation



Vista fornitore (acquistato, sconti, maggiorazioni, montante ultimo anno)

2015 - 31.12.2015

| | | | | | | | | | | |
|---------------------|-----------|------------|--------------|---------------|------|--------------|--------------|---------|------------|--|
| Org. Unit | GICOM ALL | Goods grp. | ALL | Sourcing type | | Switch | Load from | Save as | Total View | |
| ➤ Purchase turnover | | | 10.836.975,5 | EUR | | 10.836.975,5 | EUR | | | |
| ➤ Bonus conds. | Ref. | 7,31 % | 791.683,53 | EUR | Ist. | 7,31 % | 791.683,53 | EUR | | |
| ➤ Turnover conds. | Ref. | 1,16 % | 125.805,89 | EUR | Ist. | 1,16 % | 125.805,89 | EUR | | |
| ➤ Vendor Funds | Ref. | 4,91 % | 531.693,70 | EUR | Ist. | 4,91 % | 531.693,70 | EUR | | |
| ➤ Synergy conds. | Ref. | 1,11 % | 119.838,53 | EUR | Ist. | 1,11 % | 119.838,53 | EUR | | |
| ☑ Calc Cost | Ref. | 0,00 % | 1.569.021,64 | EUR | Ist. | 0,00 % | 1.569.021,64 | EUR | | |
| ZT00 | Ref. | -0,26 % | -23.721,31 | EUR | Ist. | -0,26 % | -23.721,31 | EUR | | |
| ZO00 | Ref. | -0,91 % | -84.614,51 | EUR | Ist. | -0,91 % | -84.614,51 | EUR | | |
| ✓ Total | Ratio: | 0 % | 3.138.043,29 | EUR | Ist. | 0 % | 3.138.043,29 | EUR | | |

Contract 2 GO



Vista articolo (acquistato, sconti, maggiorazioni, montante ultimo anno)

01

Geschäftsjahr: 01.01.2015 - 31.12.2015

| | | | | | | | | | |
|-----------------|-------------|------------|-----------|---------------|--------------|--------|-----------------------|---------|------------|
| Org. Unit | GICOM ALL | Goods grp. | 99 | Sourcing type | | Switch | Load from | Save as | Total View |
| Article Volume | 55,25 | EUR / pcs | 28.360,00 | pcs | 1.566.890,00 | EUR | | | |
| Bonus conds. | Ref: 3,00 % | 47.006,70 | EUR | Ist: 3,00 % | 47.006,70 | EUR | <input type="range"/> | | |
| Turnover conds. | Ref: 1,00 % | 15.668,90 | EUR | Ist: 1,00 % | 15.668,90 | EUR | <input type="range"/> | | |
| Vendor Funds | Ref: 4,50 % | 70.510,05 | EUR | Ist: 4,50 % | 70.510,05 | EUR | <input type="range"/> | | |
| Synergy conds. | Ref: 0,00 % | 0,00 | EUR | Ist: 0,00 % | 0,00 | EUR | <input type="range"/> | | |
| Calc Cost | Ref: 0,00 % | 133.185,65 | EUR | Ist: 0,00 % | 133.185,65 | EUR | <input type="range"/> | | |
| ✓ Total | Ratio: 0 % | 266.371,30 | EUR | Ist: 0 % | 266.371,30 | EUR | | | |



“Every deal is a good deal”

- ❑ **Miglioramento della visibilità sui margini**
- ❑ **Razionalizzazione della gestione delle condizioni di prezzo**
- ❑ **Migliori e più veloci intuizioni grazie a strumenti sofisticati di pianificazione**
- ❑ **Calcolo di margine e costo netto-netto in tempo reale a livello di articolo/negozio/giornata**
- ❑ **Padronanza della conversazione e potere nelle trattative con i fornitori**
- ❑ **Creazione di un repository unico per visualizzare tutti gli accordi con i fornitori**
- ❑ **Eliminazione della gestione manuale di migliaia di accordi**



Grazie