



**For Immediate Release  
21 Aprile 2011**

## SAP a SMAU Business Padova: sistemi gestionali e Business Intelligence a supporto dell'innovazione del bacino del Nord Est

*Workshop, case history e demo in collaborazione con i partner InformEtica, Datalab, Soluzioni Software e  
Méthode per mettere in luce il valore strategico dell'IT ai fini della competitività aziendale*

**Vimercate — 21 Aprile 2011 — SAP**, leader mondiale nelle soluzioni software per il business, partecipa a **SMAU Business Padova**, il 4 e 5 maggio presso PadovaFiere (Padiglione 11). Nel corso dell'appuntamento facente parte del circuito di eventi territoriali SMAU Business Roadshow, SAP avrà occasione di incontrare gli imprenditori e gli amministratori del territorio e di promuovere interessanti momenti di dialogo e confronto sul valore strategico dell'IT per la crescita delle realtà locali. In collaborazione con i partner Informatica, Datalab, Soluzioni Software e Méthode, durante le due giornate verranno infatti presentati casi di successo e demo su soluzioni dedicate alle PMI, mettendo in luce l'importanza di sistemi gestionali e Business Intelligence ai fini della competitività aziendale in un orizzonte di lungo periodo.

Al centro del workshop “*Le soluzioni SAP per le PMI. La Business Intelligence come strategia di crescita*” il caso **Doimo City Line**, un'esperienza che testimonia l'utilità della BI a supporto del processo decisionale del management. L'azienda trevigiana specializzata in elementi d'arredo ha infatti implementato nel corso del 2010 una nuova soluzione di Business Intelligence SAP BusinessObjects, in collaborazione con Méthode, dotandosi di strumenti di analisi aggiornati, maggiormente integrati con i sistemi informativi aziendali, caratterizzati da una maggiore capacità elaborativa e più veloci. Grazie alla nuova applicazione è possibile fare affidamento su un'unica base dati contenente informazioni certificate per la preparazione in tempi rapidi di report analitici, che possono essere facilmente diffusi e condivisi. L'Area Commerciale ha accesso diretto a strumenti di analisi e report che aggregano dati provenienti da diverse fonti relativi ai volumi di vendita giornalieri di ciascun agente e canale distributivo, visualizzati in modo intuitivo e omogeneo attraverso cruscotti e grafici navigabili, consultabili anche in mobilità attraverso gli smartphone aziendali da agenti commerciali e Area Manager. L'andamento delle vendite può così essere facilmente confrontato con gli obiettivi commerciali previsti dai budget previsionali e grazie alla disponibilità di informazioni chiare e sempre aggiornate, la Direzione Vendite è in grado di migliorare la pianificazione delle attività commerciali e mettere eventualmente in atto tempestive ed efficaci azioni correttive al verificarsi di scenari di mercato non auspicabili.

Presso gli stand D1-D2-D3-D4-D5-D7, SAP proporrà inoltre insieme ai suoi partner una serie di workshop su ERP e BI, approfondendo in particolare alcuni ambiti industriali e applicativi, quali mobility e in-memory, nonché produzione in serie o su commessa, sanità, abbigliamento/calzature e retail. Saranno oggetto di uno specifico approfondimento due soluzioni progettate proprio per le aziende di dimensioni ridotte, ovvero **SAP Business One**, il software gestionale integrato per le piccole imprese, fruibile anche in modalità on device, che integra tutte le funzioni di core business all'interno dell'azienda (contabilità, vendite, gestione delle relazioni con i clienti, stock e operazioni) migliorando l'efficienza dei processi; e il programma **Fast Start per SAP Business All-in-One**, il preconfigurato a tempi e costi certi che, con una logica configure-to-order, consente di implementare rapidamente ERP, BI e CRM, attraverso una mappa di funzionalità e processi che permettono di definire sin da subito e con certezza il costo di software, progetto e hardware, oltre all'eventuale servizio di finanziamento.

*“Il bacino del Nord Est gioca un ruolo chiave all'interno dell'economia italiana e partecipando a SMAU Business Padova, SAP intende contribuire allo sviluppo del territorio attraverso la condivisione di best practice e casi di successo”, ha dichiarato Clara Covini, Channel Sales Director, Italy & South Europe di SAP. “Ai fini della crescita di lungo periodo è necessario che gli imprenditori e gli amministratori locali considerino l'IT una leva competitiva e che in virtù del suo valore strategico siano sempre più propensi a investire in innovazione. Sistemi gestionali e Business Intelligence rappresentano in particolare due strumenti fondamentali per raggiungere gli obiettivi di crescita aziendale in modo efficiente ed efficace e proprio a fronte della nostra accreditata expertise in questi ambiti, in occasione dell'evento di Padova proporremo workshop, case history e demo volti a promuovere un'utile dialogo sull'importanza di questi asset tecnologici con il tessuto imprenditoriale del Triveneto”.*

## SAP

In qualità di leader mondiale nelle soluzioni software per il business, SAP (NYSE: SAP) fornisce applicazioni e servizi per supportare aziende di qualsiasi dimensione operanti in qualunque settore di mercato. SAP consente alle persone e alle organizzazioni di lavorare insieme in modo più efficiente e di utilizzare le informazioni di business in modo più efficace per competere con successo. Le applicazioni e i servizi SAP permettono a oltre 109.000 aziende clienti di operare profittevolmente, di adattarsi costantemente al mercato e di crescere in modo sostenibile.

Ulteriori informazioni sono disponibili all'indirizzo [www.sap.com/italy](http://www.sap.com/italy).

###

### Contatti Stampa:

SAP  
Elena Vitali - [elena.vitali@sap.com](mailto:elena.vitali@sap.com)  
Tel. 0396879262 - Fax 0396899831  
[www.sap.com/italy](http://www.sap.com/italy)

Burson-Marsteller  
Giuliana Gentile - [giuliana.gentile@bm.com](mailto:giuliana.gentile@bm.com)  
Cristina Gobbo - [cristina.gobbo@bm.com](mailto:cristina.gobbo@bm.com)  
Tel. 02721431 - Fax 02878960