



Strategia, tecnologia e innovazione per il più grande produttore italiano di macchine per la manutenzione del verde: Emak Spa

Panoramica

Cliente: Emak Spa

Settore: Meccanica agricola

Periodo di attività: 1996-2010

URL: www.emak.it

Profilo del cliente

Emak è una grande realtà internazionale, fondata sulla forza di quattro marchi commerciali - **Efco, Oleo-Mac, Bertolini, Nibbi** - conosciuti in tutto il mondo e presenta un'offerta costituita da 23 famiglie di prodotto e oltre 240 modelli. Con 4 unità produttive, 1.050 addetti, 8 filiali e 126 distributori Emak è presente in oltre 70 Paesi, servendo circa 22.000 punti vendita nei cinque continenti. Il fatturato 2008 è stato di 243 M€.

Bisogni

- consolidare la brand awarness
- integrare processi
- B2C filiale UK
- uniformare la presenza web delle filiali
- supportare il CED nella gestione ordinaria

Soluzioni

- Portal on.Cube
- Channel on.Cube
- IBM Lotus Domino
- Presidio Xanten

Benefits

- velocità di startup dei siti filiali
- coerenza nella web-proposition
- integrazione di processo

“Con la soluzione Netribe Emak ha razionalizzato la propria web presence, rafforzando la corporate identity, rendendo coerente da un punto di vista funzionale e applicativo il processo di gestione delle informazioni da parte di tutte le filiali del Gruppo, ognuna nella sua lingua.”

Marco Pederzini – ICT Manager Emak Group

Tra le prime aziende italiane a credere nelle opportunità della rivoluzione Internet, dal 1996 Emak investe nella relazione con i propri partner di business tramite strumenti telematici.

La propria brand awarness passa anche e soprattutto attraverso la cura e l'aggiornamento puntuale dei propri strumenti di comunicazione web, nel tempo divenuti strumenti di lavoro e di relazione per tutti gli stakeholders del Gruppo.

A conclusione di un importante progetto di business integration condotto insieme a IBM, Netribe è in grado oggi di sostenere lo sviluppo delle strategie e dei mercati di Emak con una offerta completa e coerente: web development, system integration, presidio informatico.



Fase I – Corporate web site

Dal 1996 ad oggi si sono susseguite 3 versioni del sito web del Gruppo Emak e dei relativi marchi. Il problema di comunicazione più rilevante è sempre stato la divergenza tra il brand principale (Emak, presente anche come titolo quotato nella Borsa di Milano e dunque noto alla comunità degli investitori) e i brand di prodotto conosciuti dal mercato (Efco, Oleo-Mac da subito, poi Bertolini e Nibbi dall'ultimo anno); brand che sono in diretta competizione l'uno con l'altro, producendo gli stessi prodotti per lo stesso mercato, seppur con reti distributive separate.

In parte questo problema venne risolto sin dall'inizio registrando una vasta pluralità di domini, in grado di coprire un'ampia possibilità di accesso da parte dei navigatori.

Nell'ultima release del sito, preceduta da un'attenta analisi condotta con interviste e focus group e successivamente sviluppata con **Portal on.Cube**, Netribe ha proposto la segmentazione dell'utente a monte, anziché a valle, come invece più semplicemente avviene nella maggioranza dei siti web. Tre i profili individuati: privato, professionista, partner.

Per ciascuno di queste tre tipologie di utenti è stata predisposta una home page, in grado di veicolare immediatamente le informazioni e i servizi utili al profilo, pur non rinunciando ad una navigazione completa cross-profilo. Ad esempio: nella home page per i privati è possibile accedere a consigli sulla manutenzione degli spazi verdi della propria casa, mentre per i professionisti è stata data priorità alle informazioni tecniche sul prodotto e le sue prestazioni. I partner, invece, accedono fin da subito, immettendo username e password, alla propria area riservata, dove poter scaricare materiale informativo per le campagne di marketing, modulistica, strumenti per la gestione dei ricambi ecc...

Tale profilazione a monte consente anche, a consuntivo periodico, di verificare con esattezza **quali tipologie di utenti utilizzano il sito**, per fare cosa e quali servizi gradiscono maggiormente.

Grafica e articolazione strategica dei contenuti sono stati elaborati con il cliente dal partner che

Netribe ha coinvolto direttamente nella progettazione e realizzazione del progetto: l'agenzia bolognese **Onde Comunicazione**. Grazie alla loro esperienza in tema di brand e mercato retail, è stato possibile definire un layout estremamente pulito, elegante e semplice nella navigazione, tuttavia efficace nella capacità di individuare immediatamente contenuti e priorità.

Fase II – Estensione alle filiali di Gruppo

Francia, Belgio, Germania, Inghilterra, Polonia, Spagna: questi sono i pesi in cui Netribe si è recata insieme i project manager Emak per formare il personale locale alla gestione unificata dei contenuti del proprio sito web.

Per le filiali di Usa e Cina è stato, invece, attrezzato un corso in modalità e-learning, con videoconferenze e strumenti di controllo remoto.

Ogni filiale è stata così dotata di un **sito web coordinato** nel *look and feel* e nella navigazione, mentre i contenuti e i servizi possono essere gestiti in totale autonomia.

Un **database centralizzato** conserva e distribuisce i dati di prodotto, consentendo ad ogni filiale di censire i propri rivenditori (georeferenziati su **GoogleMaps**) e di generare il proprio catalogo scegliendo famiglie, classi e modelli distribuiti sul proprio mercato, nella lingua del proprio paese.

Fase III – Integrazione di processo

Oltre venti processi aziendali analizzati e informatizzati, implementando soluzioni basate su Lotus Domino, dopo una puntuale analisi condotta con la supervisione della IBM. Tra i più significativi:

- Ciclo di vita del prodotto
- Raccolta delle non conformità
- Gestione delle difettosità
- Qualificazione dei fornitori
- Gestione budget filiali
- Ordini filiali
- Miglioramento cooperativo del clima aziendale

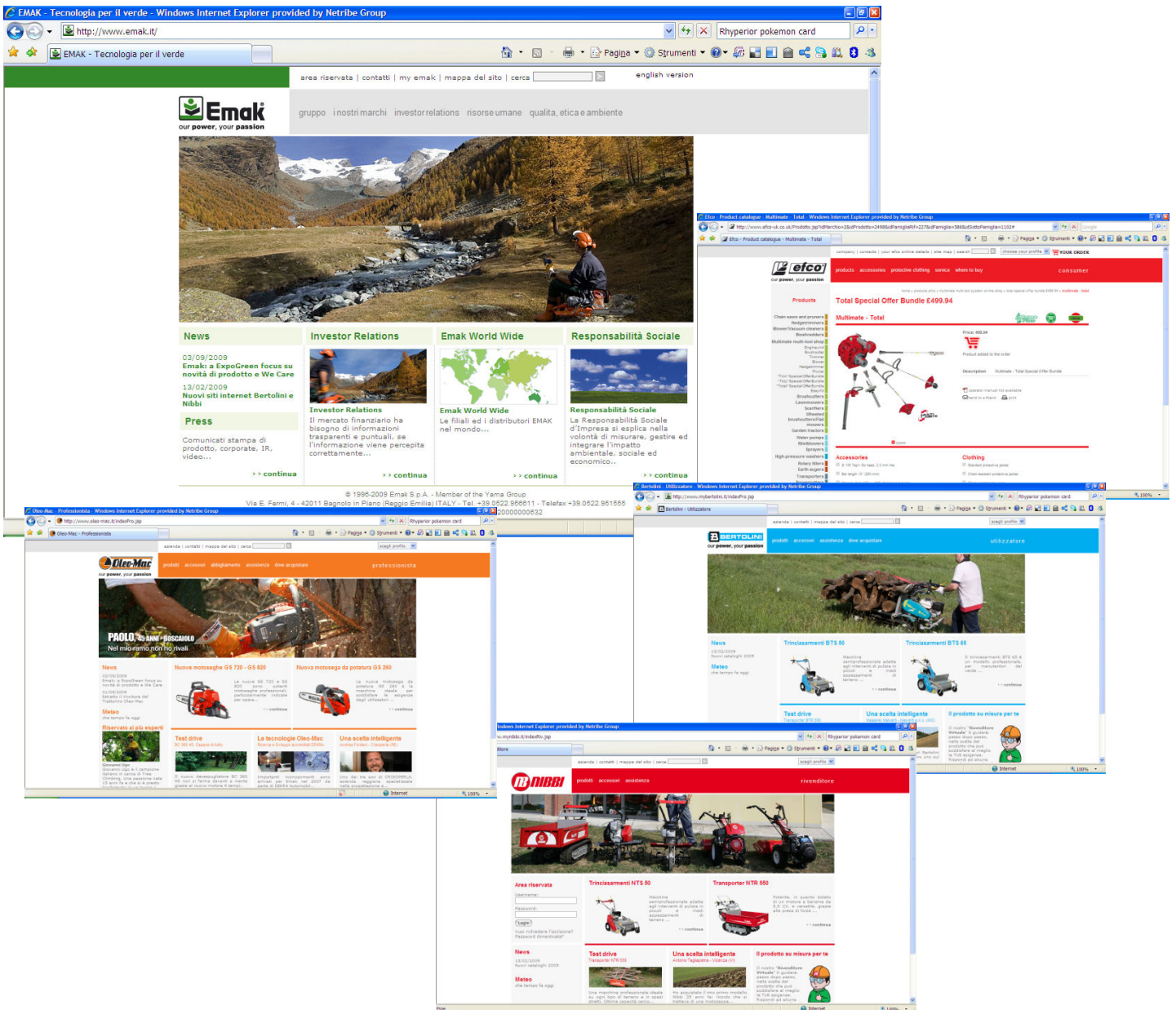
“Il prossimo passo?
Utilizzare la suite
on.Cube per integrare i
processi aziendali e
distribuire conoscenza
e servizi a tutti i livelli”

Marco Pederzini



Fase IV – Presidio informatico

Introducendo in azienda le competenze Xanten, Emak può contare ora anche su due risorse specializzate in assistenza informatica e sistemi che, secondo un calendario definito, consentono una cura più costante e puntuale delle diverse iniziative intraprese in comune.



Netribe srl è un'azienda di Netribe Group



Netribe srl

Nata nel 1998, progetta e sviluppa soluzioni web-based orientate all'integrazione di processo, alla comunicazione e al marketing.

Xanten srl

Nata nel 2006, progetta, implementa e gestisce sistemi informativi, networking & security solutions, business integration, IP telephony. Partner certificato Microsoft e Cisco.

Dynavision srl

Nata nel 2008, sviluppa ERP e CRM su piattaforma Microsoft Dynamics Nav. Prodotti e partnership certificati Microsoft.

2009 © Netribe srl

Le informazioni contenute in questo documento sono di proprietà Netribe srl e dei marchi o ragioni sociali citati. Ogni utilizzo differente dalla distribuzione in formato integrale o comunque non approvato da Netribe srl è vietato.

Chiuso in redazione il 21/12/2009



Netribe srl

via della Costituzione, 27/4
42100 Reggio Emilia
www.netribe.it
tel 0522.232378
fax 0522.232386

