



**GSI**

## LA SOLUZIONE PER OTTIMIZZARE I PROCESSI AZIENDALI

“Al termine del progetto di implementazione della piattaforma SAP nel sito produttivo principale possiamo dire che, anche grazie al prezioso supporto della società Present, gli obiettivi sono stati raggiunti rispettando i tempi definiti in fase contrattuale. A seguito del successo dell'implementazione di SAP nella capogruppo abbiamo iniziato un piano di implementazione negli altri siti produttivi.”

Giovanni Bettinaglio  
CFO e responsabile progetto SAP  
GSI

### IN BREVE

#### L'azienda

**Nome dell'azienda:** GSI SpA  
**Sede principale:** Bergamo  
**Settore:** Componenti SMC per veicoli  
**Fatturato:** 40 milioni di euro  
**Dipendenti:** 300  
**Sito web:** [www.gsigroup.net](http://www.gsigroup.net)  
**Soluzioni e/o servizi implementati:** SAP ERP

#### Sfide e opportunità

Per supportare la propria strategia di internazionalizzazione, GSI SpA, ha deciso di uniformare la piattaforma gestionale in tutti i suoi siti. A tale scopo ha scelto SAP in quanto il più idoneo a assecondare le esigenze dell'azienda e le continue sfide che il mercato propone.

#### Obiettivi del progetto

Gli obiettivi del progetto erano essenzialmente legati al maggior controllo dei costi, alle necessità di schedulazione della produzione e degli approvvigionamenti e ad un sistema di contabilità analitica integrato.

#### Perché SAP

GSI Spa era alla ricerca di uno strumento gestionale che permettesse di guidare con consapevolezza la strategia di sviluppo senza perdere in flessibilità e snellezza.

SAP si è mostrato lo strumento adatto a tale scopo anche grazie alla preparazione dei propri partner.

#### Punti chiave dell'implementazione

I punti chiave che hanno portato al successo il progetto di implementazione di SAP in GSI spa sono sicuramente stati:

- Sostegno da parte del vertice Aziendale
- Commitment da parte degli Utenti chiave
- Supporto da parte del PARTNER SAP

#### Benefici

L'implementazione di SAP ci ha permesso di:

- Rivedere e ottimizzare i processi aziendali
- Avere un controllo dei costi di produzione e di struttura
- Razionalizzare il flusso delle informazioni

#### Chi è GSI

GSI SpA ([www.gsigroup.net](http://www.gsigroup.net)) nasce nel 2002 come spin-off di Lonza Composites. Fondatore ed attuale guida è l'Ing. Stefano Maria Profeti che, dopo aver percorso rapidamente tutta la carriera professionale fino a ricoprire l'incarico di General Manager di Lonza Composites, intraprese questa sfida imprenditoriale



Fra gli elementi caratterizzanti della mission GSI vi sono:

- Fornire sistemi assemblati, a maggior valore aggiunto del prodotto rispetto a semplici componenti stampati con tecnologia SMC (Sheet Moulding Compound)
- Operare internazionalmente come un fornitore globale orientato alle esigenze dei propri principali clienti leader mondiali nei rispettivi settori: macchine agricole e componentistica elettrica civile
- Garantire prezzi competitivi grazie a partnership con i più importanti fornitori di materia prima in grado di supportare lo sviluppo prodotto.

La crescita di GSI SpA è stata costante. Nel 2002 la società contava solo tre dipendenti e fatturava poche centinaia di migliaia di euro. Nel 2011, il gruppo, conta più di trecento dipendenti in tutto il mondo, ha un fatturato superiore ai quaranta milioni di euro, avendo superato in modo brillante, e mantenendo sempre un utile netto positivo, anche gli anni 2008 e 2009 investiti dalla crisi mondiale. L'anno 2010 è stato chiuso con un EBITDA pari al 9 % del fatturato, superiore alla media del settore stampaggio materie plastiche. Le recenti acquisizioni in Cina e Germania e la nuova filiale commerciale negli USA testimoniano ancora di più la vocazione internazionale. La strategia seguita in Cina, facendo precedere la costituzione di una filiale commerciale all'acquisizione di una unità produttiva, è risultata vincente. Il crescente impiego di materiali compositi strutturali come prodotto sostitutivo della tradizionale lamiera e la ricerca dei principali clienti di partner globali, fanno guardare con ottimismo alle nuove sfide. Gli attuali accordi commerciali di lungo termine (Long Term Agreement) stipulati con i clienti principali, pari a più del 90%

del fatturato, prefigurano un'evoluzione dei ricavi di gruppo attesi nel 2013 intorno ai sessanta milioni di euro.

La crescita prevede nuove acquisizioni arrivando a costituire, nel 2013, un gruppo con un fatturato di circa 100 milioni di euro.

### Chi é Present

Present S.p.A. (Home page: [www.it-present.com](http://www.it-present.com), Contatti: <http://www.it-present.com/Contatti.aspx>) è nata nel novembre del 2009 a fronte di una riorganizzazione del gruppo Pride. Nel gruppo Present sono confluite le operazioni relative ai mercati Industria, Pubblica Amministrazione e Finanza. Alla controllante Present Spa fanno capo tre aziende italiane e due aziende estere operanti in Francia e Regno Unito. Il gruppo conta oltre 700 consulenti. Present ha raccolto, nella Smart Solutions Suite, 4 preconfigurati SAP in ambito Moulding, Packaging, EPC e Chemistry. Offre così al mercato il grande patrimonio di conoscenze acquisite in numerosi settori.

Sono clienti di Present alcuni fra i più importanti produttori di automobili e veicoli industriali. Contemporaneamente Present vanta fra i propri clienti numerose piccole e medie aziende che possono così beneficiare della ricaduta, in termini di esperienze, conoscenze e soluzioni, derivanti dalle realizzazioni fatte dai consulenti Present presso grandi clienti. La valorizzazione di questa osmosi di conoscenze è uno dei punti caratterizzanti delle strategie di Present. In particolare, attraverso l'adozione dei preconfigurati SAP, le piccole e medie aziende che si affidano a Present hanno la certezza di poter beneficiare fin da subito delle best practices del loro settore e di poter essere

seguiti al meglio nel loro percorso di crescita futura.



**IT (11)**

© 2011 SAP AG. Tutti i diritti riservati.

SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, Clear Enterprise, SAP BusinessObjects Explorer e altri prodotti e servizi SAP qui menzionati, nonché i rispettivi loghi, sono marchi o marchi depositati di SAP AG in Germania e in altri paesi.

Business Objects e il logo Business Objects, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius e altri prodotti e servizi Business Objects menzionati nel presente documento nonché i rispettivi loghi sono marchi o marchi registrati di SAP France, negli Stati Uniti e in altri paesi.

Tutti gli altri nomi di prodotti e servizi menzionati sono marchi o marchi depositati delle rispettive società. Le informazioni fornite nel presente documento hanno finalità puramente informative. Le specifiche nazionali dei prodotti possono variare.

SAP si riserva il diritto di modificare tutti i materiali senza preavviso. I materiali sono forniti da SAP AG e dalle affiliate ("Gruppo SAP") a solo scopo informativo, senza alcun fine illustrativo o di garanzia di qualsiasi natura; il Gruppo SAP si astiene da una qualsiasi responsabilità conseguente ad eventuali errori od omissioni riscontrati nei materiali. Le uniche garanzie applicabili ai prodotti e ai servizi del Gruppo SAP sono quelle espressamente menzionate nelle apposite garanzie rilasciate per i singoli prodotti o servizi. Nessuna parte della presente nota scritta è da interpretarsi quale garanzia accessoria.