

mySAP.com in ASP

Un elemento strategico nel progetto
di sviluppo del



Milano, 30/05/2002

Il settore di appartenenza

- ✍ Soluzioni di condizionamento per il mercato residenziale e commerciale
- ✍ Il trattamento della qualità dell'aria (deumidificatori, arricchitori di ossigeno)



Le tappe dello sviluppo: ieri

1982 Nascita dell'azienda Termal con attività rivolta alla progettazione e commercializzazione di sistemi di riscaldamento/climatizzazione basati su energie alternative

1984 Partnership per la distribuzione in Italia dei prodotti di condizionamento con



Anni '90 Diversificazione per segmenti di mercato con l'introduzione di marchi propri ed implementazione di differenti canali distributivi:

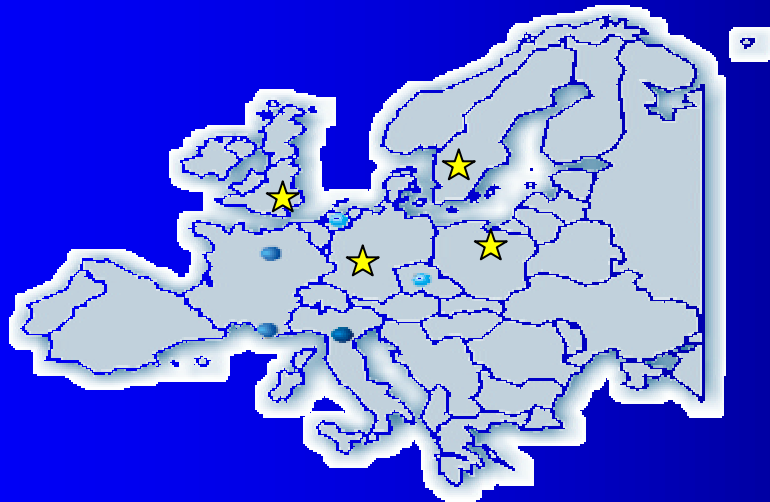
- Termo Idro Sanitario
- Eldom
- Diretto/Utilizzatore finale (Negozi diretti e franchising)
- Industriale
- OEM

Le tappe dello sviluppo: oggi

- ✘ 12 società
- ✘ 83 persone
- ✘ 44 collaboratori esterni (rete vendita)
- ✘ Fatturato consolidato oltre 100 miliardi
- ✘ Forte orientamento al profitto
- ✘ 3 Marchi propri (Hokkaido, Cryo's, Fryoclima)
- ✘ Sponsorship: Ducati Motors (Superbike), Fortitudo (Basket A1)

Le tappe dello sviluppo:domani

- Aumentare la presenza Europea attraverso l'apertura di sedi in:



- ★ - Inghilterra
- ★ - Germania
- ★ - Svezia
- ★ - Polonia

- Esplorare nuovi canali di vendita centrati sulle nuove dorsali di comunicazione: Internet

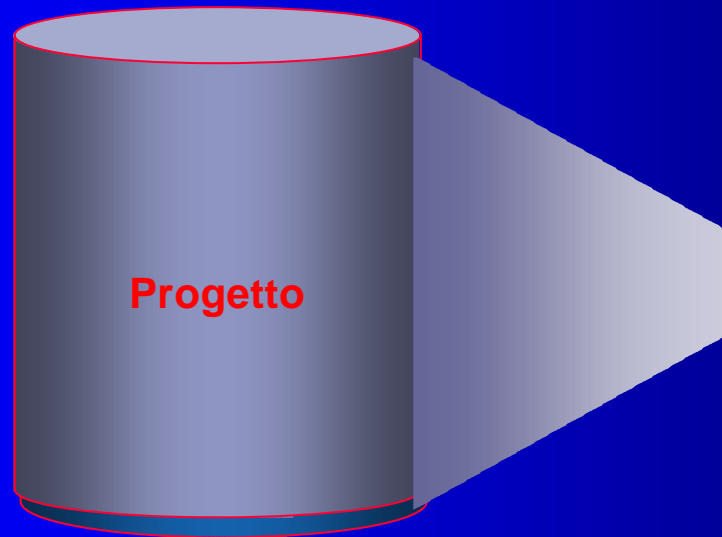


Gli aspetti critici di questa strategia sotto il profilo dell'IT

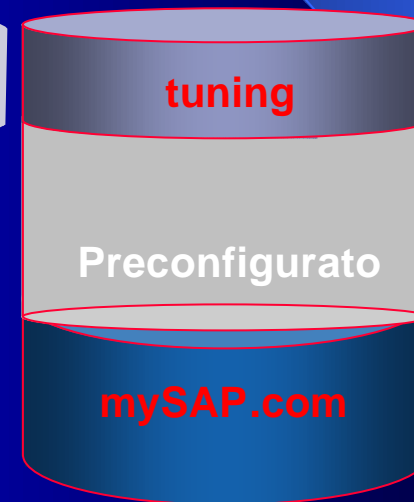
- ✘ Il contenimento dei costi e dei rischi
- ✘ Il contenimento dei tempi di realizzazione
- ✘ La dimensione internazionale
- ✘ La scalabilità del progetto
- ✘ L'affidabilità nel tempo
- ✘ La gestione dell'innovazione
- ✘ La valutazione delle esperienze

Make or buy?

Progetto Tradizionale



Soluzione preconfigurata
mybusinessSolution



Copertura Soluzione : Elevata

Tempo di Go-live : 10 gg - 65 gg

Perché **mySAP.com**[®]



perché è uno standard internazionale

Permette una facile integrazione a monte ed a valle del ciclo di distribuzione su mercati dalla connotazione sempre più globale, con adeguate garanzie di affidabilità temporale



perché è modulare

Consente la gestione differenziata e personalizzabile dei vari comparti aziendali seguendone lo sviluppo e le modifiche



perché è versatile

Gestisce sia il back office nonché il front and after market con soluzioni evolute ed in accordo con le esigenze maggiormente innovative (BI, SCM, CRM)



Perché



perché dispone di una piattaforma
integrata di e- business

Fornisce la capacità di intraprendere soluzioni immediate di e-
commerce



perché contiene le migliori business
practises

Riassume l'esperienza integrata delle migliori soluzioni di
gestione aziendale

Perché ASP ?

- **ASP** perché consente la completa fruibilità della piattaforma mysap.com
- **ASP** perché ci consente di concentrarci sul nostro Core Business in assenza di rischio
- **ASP** perché ci consente di realizzare uno start-up in poche settimane
- **ASP** per avere un servizio sempre ottimale (Service Level Agreement) ed all inclusive
- **ASP** per mantenere un'adeguata flessibilità della struttura dei costi (nessun investimento iniziale, noleggio e non acquisto)
- **ASP** per garantirsi la massima libertà in termini di adeguamenti di vision strategica ed evolutiva

Perché ASP con



- In qualità di esperti e partner certificati SAP, per l'integrazione all'offerta di ASP di servizi quali:
 - Connettività (collegamenti al Web)
 - Housing (ambiente sicuro ed affidabile)
 - Hosting (di siti ed applicazioni Web)
 - E-design (comunicazione e progettazione di siti Web)