

Case History Partners:

ERMES Ceramiche – Produttore Ceramiche e Rivestimenti

Ragione sociale:	ERMES CERAMICHE
Settore merceologico:	Produzione piastrelle in ceramica e rivestimenti
Numero addetti:	29
Fatturato:	19.5 Milioni
Sito internet:	www.ermes-ceramiche.it

Storia

Ermes Ceramiche è una realtà emergente del grande comprensorio ceramico italiano.

Negli ultimi anni, grazie alla diffusione dei propri marchi tanto sul mercato italiano (circa il 40% del fatturato) che in quello estero, ha saputo consolidare un trend di crescita costante e straordinario.

Attualmente vende oltre 3 milioni di metri quadri all'anno in tutto il mondo. Il mix produttivo è fortemente concentrato sul gres porcellanato. La gamma è completata da un'ampia scelta di rivestimenti in vari formati.

Grande è anche l'attenzione che Ermes dedica all'efficienza aziendale nel suo complesso, con il duplice intento di fornire il servizio indispensabile alle esigenze dei propri clienti e di monitorare attentamente i costi di struttura.

Questa sana politica di crescita ha consentito di ottenere il livello più alto di valutazione da parte della Dun&Bradstreet, la prestigiosa agenzia di analisi finanziaria.

Questo ambito riconoscimento è sinonimo di serietà e affidabilità.

Esigenze del Cliente

Prima del 2000, Ermes Ceramiche era una piccola azienda commerciale del comprensorio ceramico di Sassuolo, caratterizzata da un elevato trend di crescita.

Dal 2001 si è consolidata attraverso l'acquisizione di un marchio storico, *Aurelia Ceramiche*: questo ha comportato un'impennata del fatturato e tutti i problemi inerenti alla gestione di un settore così specifico, tra cui la gestione multimarchio.

Il software gestionale usato fino ad allora si mostrava pertanto insufficiente. Si sentiva la necessità di un verticale che risolvesse problematiche specifiche di tutti i reparti aziendali: dalla logistica all'ufficio commerciale, dall'amministrazione al conto lavoro esterno; inoltre, nasceva l'esigenza di un attento monitoraggio dei margini di vendita, sempre più importante a causa della crescente competitività del mercato.

Progetto

Per rispondere alle particolari esigenze amministrative e di tesoreria di Ermes, **Infostudio ha scelto il software gestionale Zucchetti Ad Hoc Enterprise come piattaforma per la realizzazione del verticale per ceramica Ceram Enterprise.**

La verticalizzazione realizzata ha previsto:

- la personalizzazione delle aree magazzino, ciclo acquisti, ciclo delle vendite e statistiche;
- la realizzazione di uno specifico modulo per la gestione e il controllo del conto lavoro per ceramica;
- il ripensamento dei processi documentali per consentire un pieno controllo delle vendite anche da parte dell'ufficio amministrativo;
- l'adeguamento dei listini, dei contratti e della gestione delle provvigioni come da esigenze specifiche del settore.

Testimonianza

Ing. Paolo LIPARULO
Amministratore Delegato

Abbiamo scelto Ad Hoc Enterprise per due motivi.

*In primis **per la consolidata collaborazione con Infostudio e per la sua pluriennale esperienza nel settore ceramico.***

*In secondo luogo per una **valutazione oggettiva del software**, che abbiamo ritenuto adatto alle nostre esigenze, **affidabile e di facile utilizzo.***

La programmazione vera e propria è stata preceduta da una lunga e attenta fase di analisi, in cui abbiamo cercato di dare al software un taglio su misura per il settore ceramico, attraverso considerazioni specifiche su unità di misura, imballi, concetti di scelta, tono e calibro, conto lavoro esterno, logistica e magazzino.