



IT account case study Acraf



Le caratteristiche di un

OBIETTIVO

Specifico, **misurabile**, espresso in forma **scritta** e **condivisibile** con gli altri.

Definito nella scala dei **tempi**, espresso in termini **positivi**.

In linea con i propri valori e con quelli della propria organizzazione



VALUTARE UN PROGETTO

misurare, rispettare la forma **scritta** e **condividere** con gli altri.
Definire una scala dei **tempi**, esprimere in termini **positivi**.

Rispettare i valori della propria organizzazione.

Parleremo di:

Composizione portfolio IT

Iniziativa – Progetti - Attività

Gestione Costi Variabili: la consulenza

Alcuni spunti di riflessione

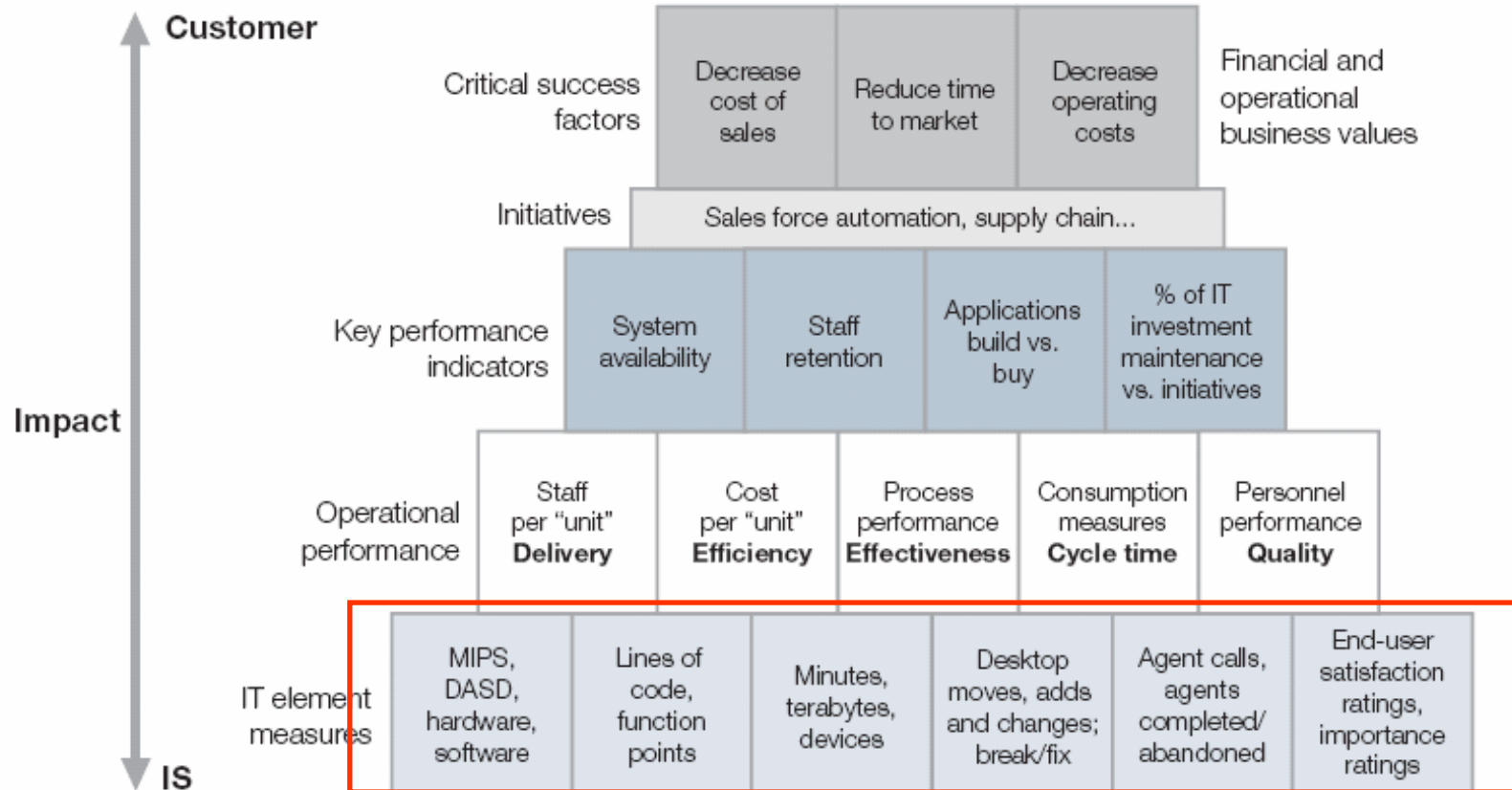
Composizione portfolio IT

Voci di Costo	2006	2007	2008	2009
Personale	23%	25%	23%	24%
Canone Macchine - Programmi	15%	14%	15%	15%
Ammortamenti HW e SW	27%	29%	30%	30%
Consulenze	10%	6%	9%	9%
Altre Spese	1%	1%	1%	1%
Servizi Holding informatici	24%	25%	22%	20%
Incidenza IT / Fatturato	2,13%	2,07%	2,11%	1,99%

Alcune considerazioni

Percentuale su fatturato: giusto benchmark?	Gartner: >2%	
L'anima sistemistica è ancora componente importante nella struttura dei costi IT: licenze, macchine, canoni.	La virtualizzazione?	
Vicini al business	Commodity?	
Ma quali sono i costi variabili?	Le consulenze?	

Make the link between IS and business value explicit



Analisi dei risultati

Missione

Garantire standard qualitativi legati alla strategia dell'azienda e alle best practise del settore farmaceutico, sviluppando modelli tecnici e organizzativi a supporto del business

Contesto

Progetti

Servizi

KPI

Fattori critici successo

BALANCE SCORE CARD ICT

Economics



- Gestione costi ICT
- Gestione costi progetti

Il cliente



- User Satisfaction (survey)
- Risposta ai bisogni di business
- Performance nei progetti

I processi interni

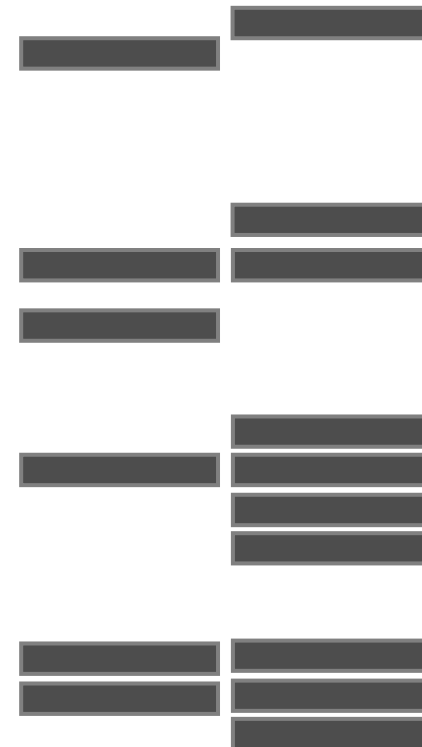


- Tutela patrimonio ICT
- Ottimizz. Processi
- System Integration
- Testing

Form. e crescita



- Sviluppo skills
- Innovation management
- Soddisfazione personale interno

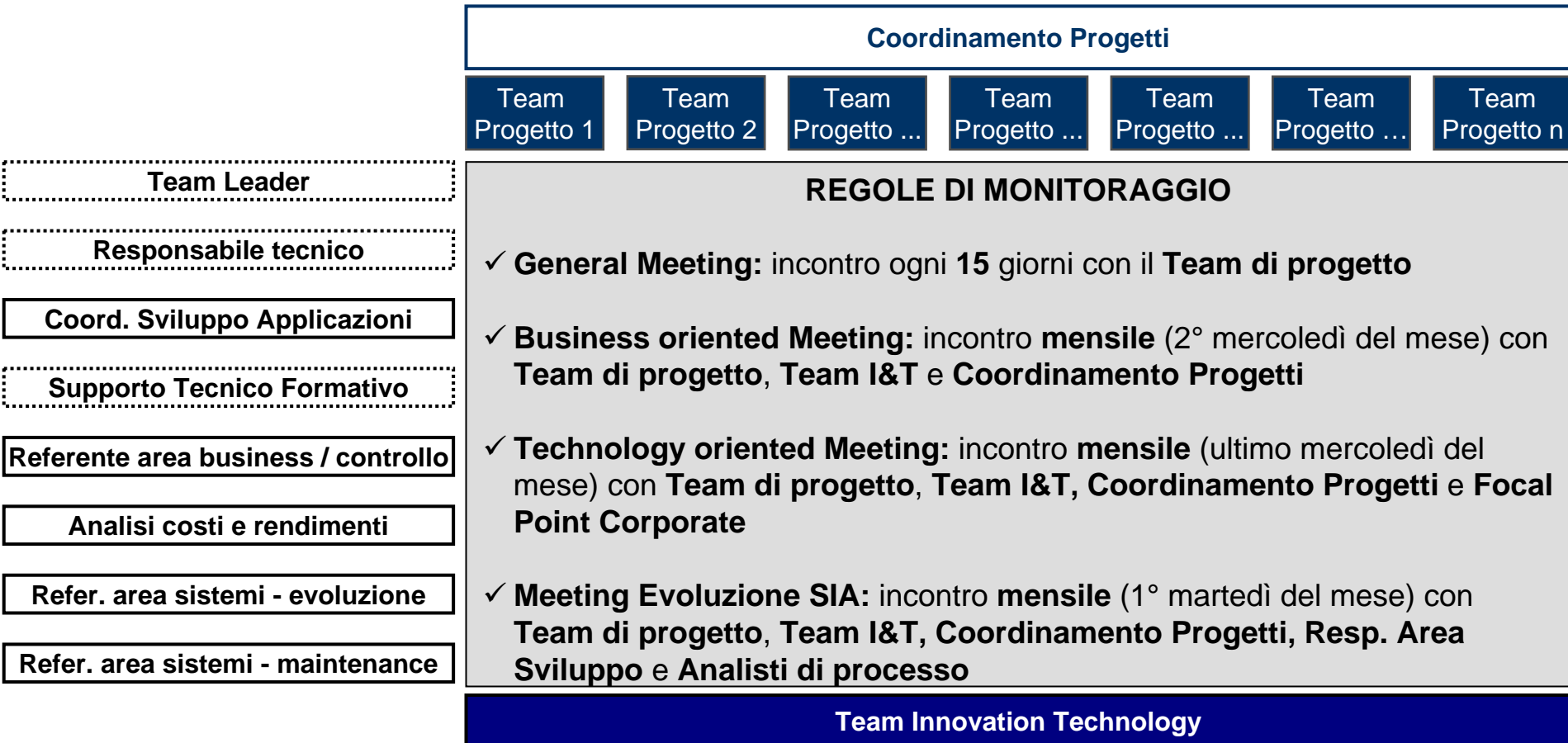


Progetti
Servizi

qualitativi
quantitat.

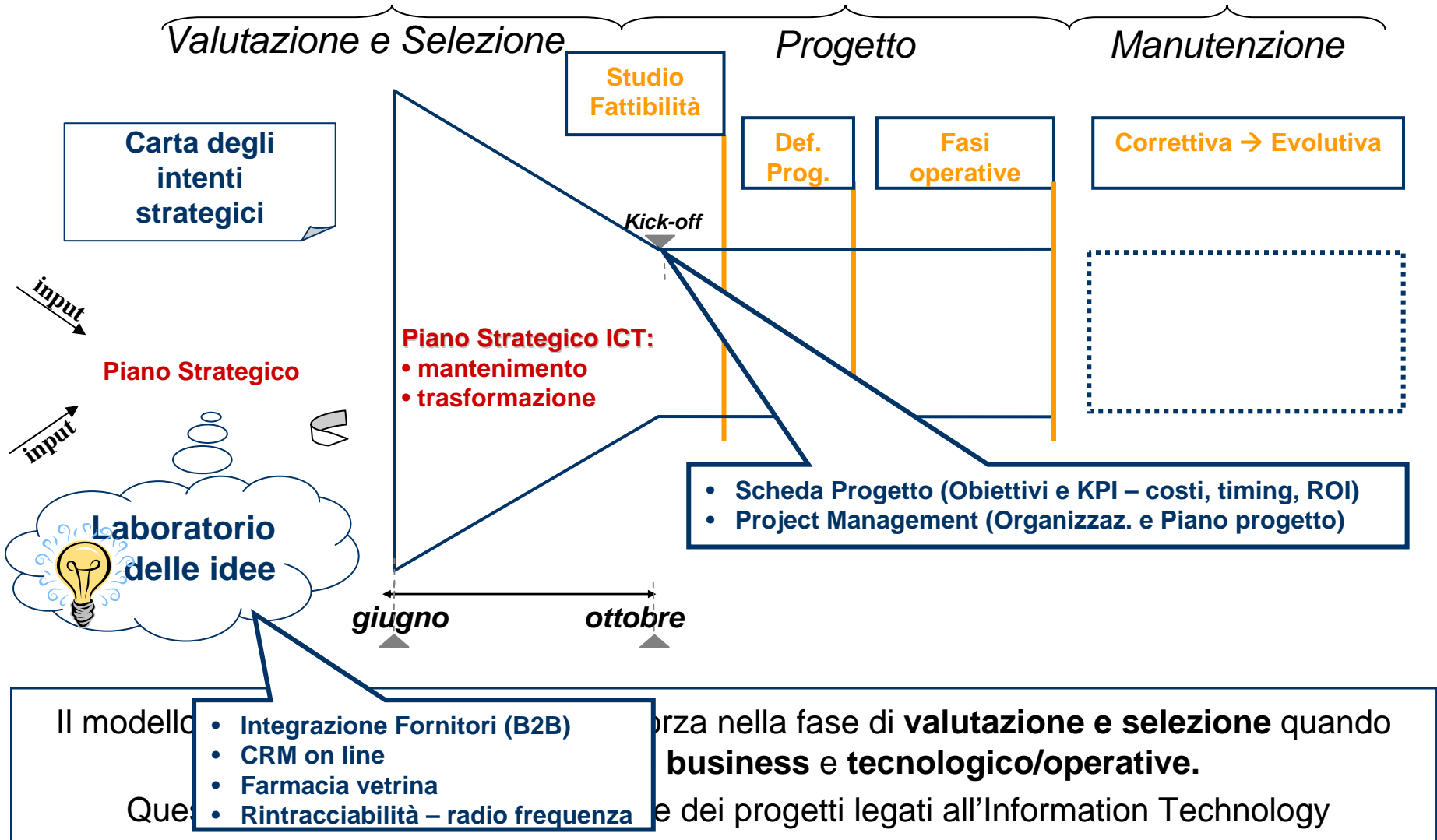
temporali

Modello organizzativo Struttura a matrice



Il modello organizzativo a **Matrice**, definito partendo dall'organizzazione funzionale, governa sia l'aspetto **tecnologico** sia quello di **Business** e di **miglioramento dei processi**

Modello di sviluppo



Vicini al business

I progetti	2007	Ordini Interni
Progetti di Business "Core": CRM, BI, Supply Chain	46%	Iniziative
Maintenance SAP R/3 (conservativa ed evolutiva)	15%	Progetti
Documentazione e project management	8%	Attività
Progetti di innovazione radicale	3%	Commesse
		Consulenti

Iniziative 2007	Canoni	Consulenze	Hardware	Software
Adeguamento piattaforma tecnologica				
Aggiornamento Sistema Informativo Applicativo (SAP)				
Business Intelligence				
CRM				
Informatizzazione agenti				
Informatizzazione ISF				
Gestione Progetti (PLM)				
Targatura PF				
Informatizzazione Magazzino PF				
Integrazione processi produttivi				
Supply chain				
Leasing e outsourcing/assistenza				
Manutenzione HW/SW				
Sistema di gestione della documentazione				
Sviluppo EDI Grossisti (Dafne)				
Sviluppo New Business				
E-Business				
Altre consulenze				
Sistemi informativi CSC				
Altri progetti (BUMM, P.BENESSERE)				

Determinazione priorità progetti BW

Fattori Critici di Successo	peso dei fattori (0-100)	peso percent .	score (0-5)	indicatore
Benefici apportati	80	21%	4	0,84
Urgenza richiesta	80	21%	4	0,84
Costi assorbiti	70	18%	5	0,92
Fa parte di un progetto "core"	60	16%	4	0,63
Livello del cliente che fa la richiesta (Area, singola divisione/reparto/BU)	50	13%	5	0,66
Caratteristica investimento (manut - supporto al business , visionario)	40	11%	3	0,32
				4,21 Posizionamento

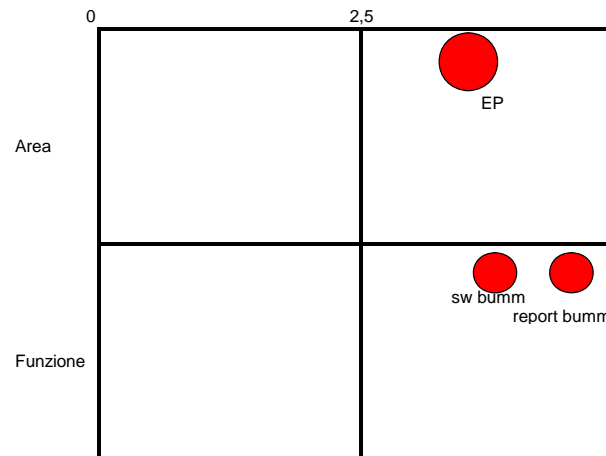
Posizionamento nella bostoniana



Progetti in base a Priorità

A
R
E
A

D
I

I
N
T
E
R
E
S
S
E



-  coinvolge fino a 3 risorse
-  coinvolge più di 3 risorse

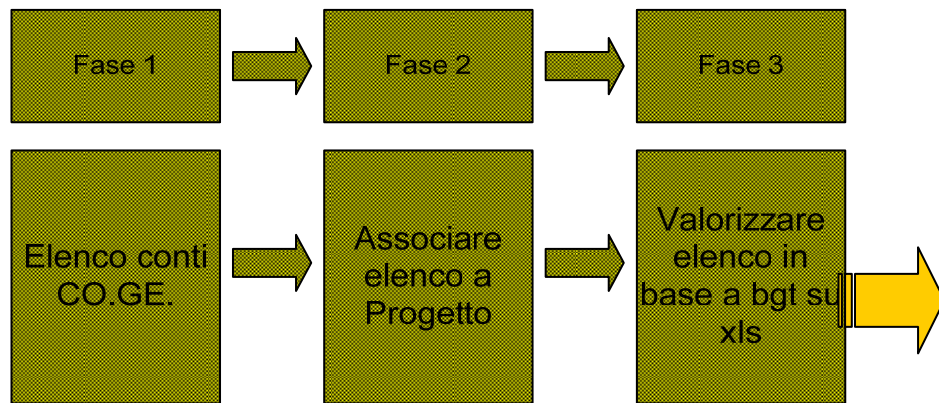
Area dei Costi
(i costi superano i benefici)

Area dei Benefici
(i benefici superano i costi)

BENEFICI / COSTI

Associazione Budget

Il budget definito per il piano strategico viene associato ai conti Co.Ge. che a loro volta vengono legati al Progetto.



A screenshot of an Excel spreadsheet titled 'IT - Conto Budget 2006 - Forecast 2 a totale Ordini al 31/03/06'. The spreadsheet contains multiple columns of numerical data, likely representing budget forecasts. A red circle highlights a specific cell in the lower right quadrant of the data area.

A screenshot of a software interface titled 'Pianificazione VdC/assorbimenti di att. Modificare: Videata riaplo'. The interface displays a table with columns for 'Voce di co.', 'Tot est plan', 'CR', 'Cons. pian tot', and 'CR UN O T'. The table lists various budget items such as 'Consulenze', 'Can. locazione in', 'Can. locazione se', 'C/fo fitt. acq ces', 'Acquisti attrezzatur', 'Trasporti acquisti', 'Manut. Riparazione', 'Canoni manutenzione', and 'Assod e trasf'. A total row at the bottom shows a value of 9,600. A white box highlights the 'Tot est plan' column.

Voce di co.	Tot est plan	CR	Cons. pian tot	CR UN O T
820000064		2		
820300002		2		
820300003		2		
999990020		2		
810400005		2		
810500001		2		
820000032		2		
820000033		2		
820000034		2		
*Voce di cTotale			9,600	

La formalizzazione degli ordini/progetti

Scheda Contratto	
Responsabile	
Centro di Costo	sistemi informativi
Fornitore	
Macro progetto (descriz)	
Progetto (descriz)	
Attività (descriz)	
Gruppo Mercì	
Il progetto è a BUDGET?	<input checked="" type="checkbox"/> si <input type="checkbox"/> no
Richiedente	
Suddividere l'ordine?	<input type="checkbox"/> si <input checked="" type="checkbox"/> no
RAS (codice)	
Se l'Ordine è composto da Gruppi Mercì diversi	
Importo1	
Gruppo Mercì 1	
RAS1	
Importo2	
Gruppo Mercì 2	
RAS2	
Se l'Ordine deve essere suddiviso tra più centri di costo	
Importo 1	
Progetto1	
Richiedente1	
Importo 2	
Progetto2	
Richiedente2	

Attività	analisi
	implementazione
	manutenzione
	formazione overhead

Gruppo Mercì	Materiali Informatico (PC, Perif, Apparati, Ricambi).
	Licenze d'uso sw applicat, sw di base, sw custom)
	Servizi Manutenzione (SW, HW, Reti) Servizi Consulenze (Tecniche - Formazione)

RAS 2006	AC22360 E-BUSINESS
	AC23360 INFORMATIZZAZIONE AGENTI HW E SW
	AC24360 INTEGR.PROC.PROD.
	AC25360 INFORM.MAG.PF/LOG
	AC26360 SIST.GEST.DOCUM. - SW
	AC27360 ADEGUAMENTO PIATTAFORMA CED HW-SW
	AC28360 CAMBIO RELEASE SAP -SW
	AC29360 SYSTEM NETWORK MANAGEMENT - SW
	AC30360 BUSINESS INTELLIGENCE- SW
	AC31360 GESTIONE PROGETTI PLM - SW E HW
AC32360 CRM- HW E SW	

breve descrizione (Es.consulenze per start up portale BUMM)

Scheda Progetto

Nome del progetto: _____

Project Leader: _____

Team:

_____	percentuale impegno previsto
_____	percentuale impegno previsto
_____	percentuale impegno previsto
_____	percentuale impegno previsto
_____	percentuale impegno previsto
_____	percentuale impegno previsto

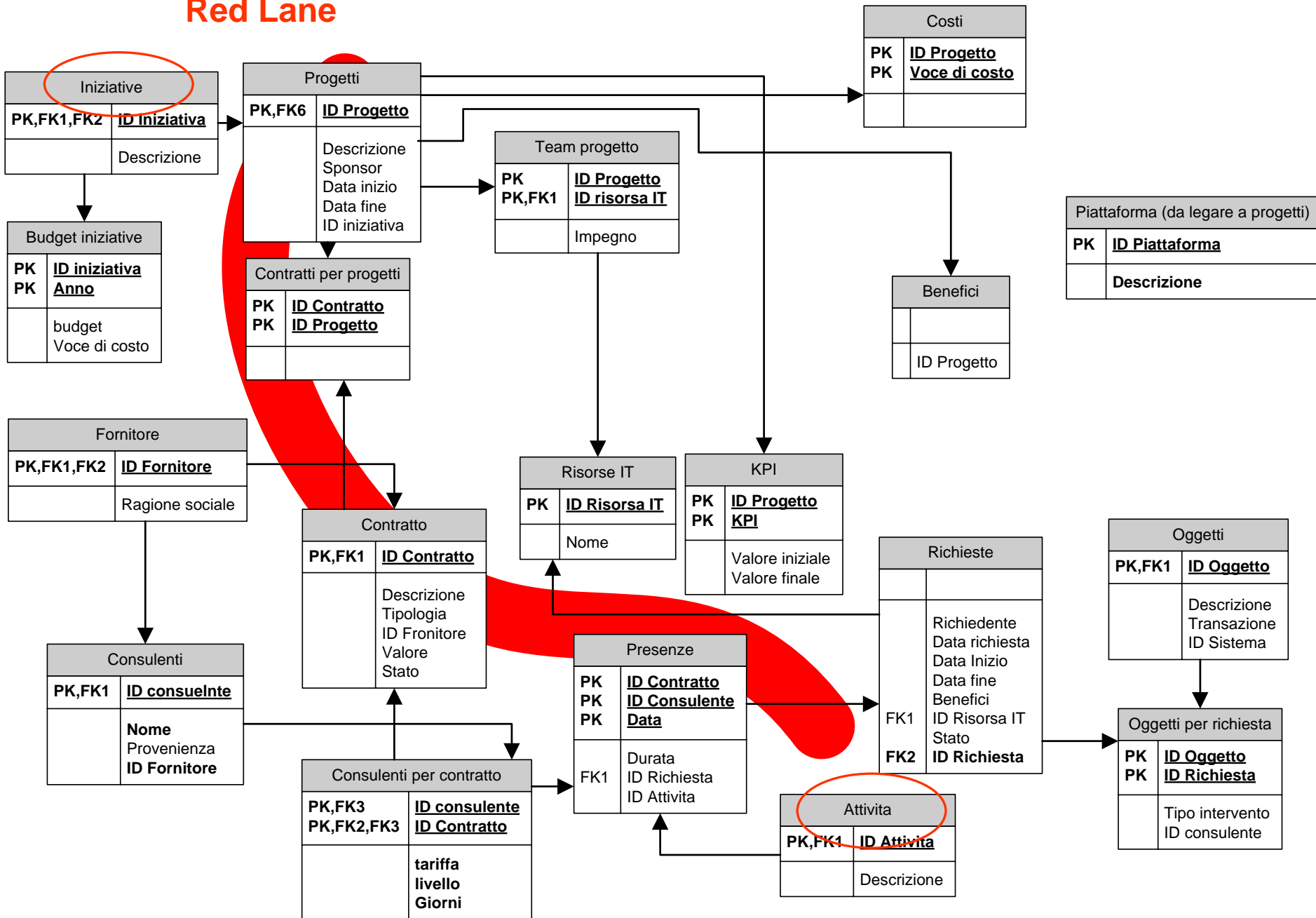
DESCRIZIONE DEL PROGETTO:

SINTESI DEI REQUISITI CONDIVISI CON IL CLIENTE INTERNO:

SCHEMA SINDACATAZIONE COSTI PREVISI:

Tipo di costo	Fine del progetto	Analisi	Implementazione	Manutenzione	Formazione	Generali
Costo manutenzione						
Altri costi						
Consulenze						
Hardware						
Software						
TOTALE						

Red Lane



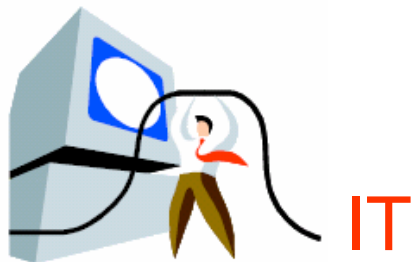
I risultati

Inserimento Ordini Interni in SAP: si lavora per Iniziativa/Progetto.

Ogni Team Leader ha in corrispondenza dell'Iniziativa che segue una chiara indicazione del BGT e del Consuntivo Ordini al mese precedente.

La richiesta di spesa ha sempre la scheda contratto allegata. Il nuovo progetto ha la sua scheda con l'indicazione del ritorno (qualitativo) e – a volte – quantitativo.

I consulenti vengono pianificati ad inizio progetto e “rolling” nel corso dello stesso.



		Calcolo Ritorno dei progetti
		Ribaltamento costi IT sui centri di profitto
		Tuning dei Forecast
Sempre meno macchine e licenze e sempre più SERVIZI INTEROPERABILI		



..Small businesses, schools, and other organizations will now be able to buy and set up a domain when they sign up for the Google service.

Nick Carr's blog - Your new IT budget: \$10

19 dicembre 2006

www.rougtype.com

Luca Giacconi
Facoltà di Economia, Ancona
19 dicembre 2006