



Luxottica Group S.p.A.
Milano, Italy
www.luxottica.it

Industry:

Consumer Goods

Annual Revenue:

5 miliardi di Euro (anno 2007)

Employees:

64.000

Oracle Products & Services:

Hyperion Financial Management
Hyperion System 9 Planning

Oracle Partner:



Accenture
www.accenture.com

“Con il progetto Absolute abbiamo sviluppato un sistema di pianificazione e controllo basato su modelli multidimensionali che ci ha consentito di migliorare la profittabilità a tutti i livelli” –

Enrico Dalla Mora, Back Office Manager, Luxottica Group

Luxottica sviluppa una nuova visione aziendale a favore della profittabilità del Gruppo

Luxottica Group è leader nella progettazione, produzione e distribuzione di montature da vista e di occhiali da sole di fascia alta e lusso. Nel retail il Gruppo vanta circa 6.200 negozi in tutto il mondo, mentre la rete distributiva wholesale copre 130 Paesi, con presenza diretta nei 38 mercati più importanti. L'attuale portafoglio di Luxottica è composto da 30 marchi tra i più prestigiosi e conosciuti, di cui dieci propri e venti in licenza. 29 sono le filiali con più di 1.100 venditori per 200.000 clienti.

Challenges

- Sviluppare un processo di pianificazione integrata e di controllo a livello corporate e dei singoli mercati
- Disporre di informazioni standardizzate su ogni mercato e brand, condivisibili a livello corporate
- Analizzare la profittabilità del business a livello globale e comparare la profittabilità dei singoli Paesi
- Consentire alle filiali la gestione di informazioni specifiche

Solution

- Realizzato con il progetto Absolute un sistema per pianificare, consuntivare e analizzare i risultati aziendali integrando i singoli mercati e le funzioni corporate
- Migliorata la qualità del processo di pianificazione e controllo con l'implementazione della soluzione APS di Accenture, su tecnologia Oracle
- Resa possibile l'attribuzione accurata degli obiettivi grazie al miglior collegamento tra la pianificazione corporate e quella di mercati e operations, logistica, marketing, shared services
- Reso disponibile a livello di gruppo un maggior dettaglio di analisi dei dati di mercato su linea, collezione
- Ottimizzato l'utilizzo delle risorse umane
- Istituito un reporting condiviso tra mercati e gruppo a diversi livelli di dettaglio con analisi delle varianze
- Resa possibile una corretta previsione del business all'interno dell'organizzazione commerciale per assegnare obiettivi e ricevere feedback a livello linea/collezione
- Contenuti i costi per sistemi a supporto del Finance con l'implementazione di una soluzione standard nei vari mercati