

NTC Group: con SAP Business One® il dato certo in tempo reale

NTC, società esistente dal 2002, viene acquisita nel 2015 da un primario fondo di private equity che ne accresce la prevalente attività di concessione in licenza di prodotti farmaceutici, dispositivi medici e nutraceutici nel segmento di mercato B2B in Italia e all'estero. Nel 2015 il fatturato era pari a circa 23M, sta crescendo grazie all' ampliamento del portafoglio prodotti, attestato da un CAGR del fatturato oltre il 10% nel periodo 2016-2021 e riconfermato nel piano industriale.

La Ricerca è concentrata all'ambito oftalmico e in altre aree terapeutiche e intende soddisfare bisogni insoddisfatti della comunità scientifica aumentando la visibilità dell'azienda e creando prodotti «protetti» che accelerino la crescita.

Tra il 2017 e il 2018 il Gruppo ha deciso di espandersi anche nel segmento B2C attraverso la creazione di 2 società, in Italia e in Spagna, dotate di una propria rete commerciale di informatori atte a vendere i prodotti a marchio NTC nel segmento oftalmico nei relativi mercati locali. Le politiche di Governance di NTC (molto sensibile alla sostenibilità dei materiali e del packaging, utilizzati) ha guidato la necessità di dotarsi di un primario ERP internazionale come SAP Business One per gestire a complessità di risorse e dati attraverso un sistema integrato.

Necessità gestionali

- Certezza del dato estratto da un unico sistema integrato, quindi con disponibilità in tempo reale
- Gestione di un business molto particolare basato su produzione per commessa in conto terzi con magazzini dislocati su più siti
- Integrazione del dato in una sola fonte senza estrazioni da più sistemi con rischio di avere dati incongruenti da riconciliare

Perché SAP e InformEtica Consulting

- SAP per la sua diffusione Worldwide del brand che garantisce un chiaro riconoscimento sui mercati
- SAP offre una soluzione ERP come SAP Business rigorosa e con procedure ben definite
- InformEtica Consulting ha proposto un'offerta completa e chiusa, inoltre ha dato un sostegno durante il cambio di ERP con un congruo numero di ore per la gestione delle normali inefficienze legate alla migrazione tecnologica
- Fiducia e collaborazione che hanno portato alla scelta di ulteriori implementazioni tecnologiche integrate a SAP Business One

Valutazione dei risultati

- Implementazione con flessibilità durante la crisi sanitaria avvenuta nel 2020 che ha condotto al go-live senza battute di arresto
- La possibilità di avere un'analisi del costo del venduto puntuale migliorando il controllo della gestione del costo di produzione
- Il personale sta imparando a lavorare su sistema integrato con minori personalizzazioni e minor rischio di errori
- SAP Business One sta facilitando l'integrazione con partner chiave esterni per il business aziendale (es. logistiche esterne)
- Risparmio di tempo nell'estrazione dei dati attraverso un unico repository così da avere un dato certo e già riconciliato



ntc
Novelty. Technology. Care.

“La coerenza dei dati e la loro disponibilità in tempo reale sono fondamentali per la customer experience e per essere competitivi”

Luca, CFO, NTC Group Italy Marco, ICT Manager, NTC Group, Italy

>10%

CAGR fatturato

70%

Fatturato nel segmento oftalmico ma anche forte presenza nei segmenti gastroenterologico, pediatria e ginecologia

>30M

Investimento periodo 2016-2021 in R&D

>50%

Portafoglio coperto da Intelletual Property entro 2027

Partner



NTC Srl

Via Razza, 3
20124 Milano
Italia
<https://www.ntcpharma.com/>

Settore

Sviluppo e commercializzazione di dispositivi medici e medicinali

Prodotti e Servizi

Produzione conto terzi e commercializzazione di medicinali ed altri preparati farmaceutici

Dipendenti

+100

Fatturato

>45M €

Featured Solutions

SAP Business One

To watch the video

Video link

THE BEST RUN

