



ARDENCY

THE INFORMATION ENGINEERING COMPANY

IDENTITÀ

Il progetto Ardeny nasce nel 2001, catalizzando le esperienze dei fondatori nello **sviluppo di grandi progetti di Information & Communication Technology** finalizzati a dare slancio competitivo alle imprese attraverso un utilizzo intelligente del proprio patrimonio informativo.

Animata da senso di concretezza, competenza e capacità propositiva, Ardeny si propone da subito come **System Integrator innovativo e totalmente dedicato all'Ingegneria dell'Informazione**.

Dimostrando razionalità e pragmatismo, Ardeny focalizza la propria attenzione sulla costruzione di un rapporto di lungo termine con il Cliente, offrendo valore in cambio della fiducia prima accordata ed, infine, guadagnata sul campo.

Sono difatti diverse decine i Clienti, operanti in diversi comparti produttivi, per i quali Ardeny ha sviluppato una serie di progetti di successo basati sulla **trasformazione di dati, sia strutturati che destrutturati, in informazioni "mission critical"**.

- ASSICURAZIONI
- BANCHE
- FARMA
- GRANDE DISTRIBUZIONE
- INDUSTRIA
- SERVIZI
- TELECOMUNICAZIONI

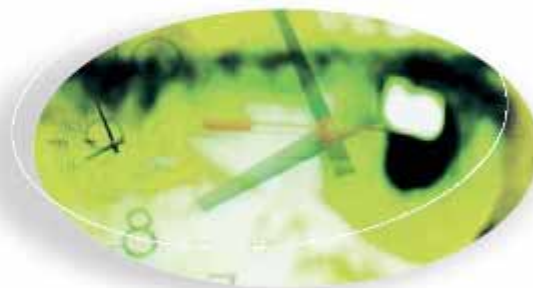
Dall'integrazione di conoscenze tecnologiche, di processo ed organizzative, emerge uno degli aspetti maggiormente apprezzati dai Clienti di Ardeny: la **capacità nel comprendere il loro modello di business** e di proporre e sviluppare le soluzioni informatiche più indicate.

Coerente con la sua visione, Ardeny si è specializzata su due precise linee di offerta:

- LA BUSINESS INTELLIGENCE
- IL DOCUMENT MANAGEMENT



"Dimostrando razionalità e pragmatismo, Ardeny focalizza la propria attenzione sulla costruzione di un rapporto di lungo termine con il Cliente"



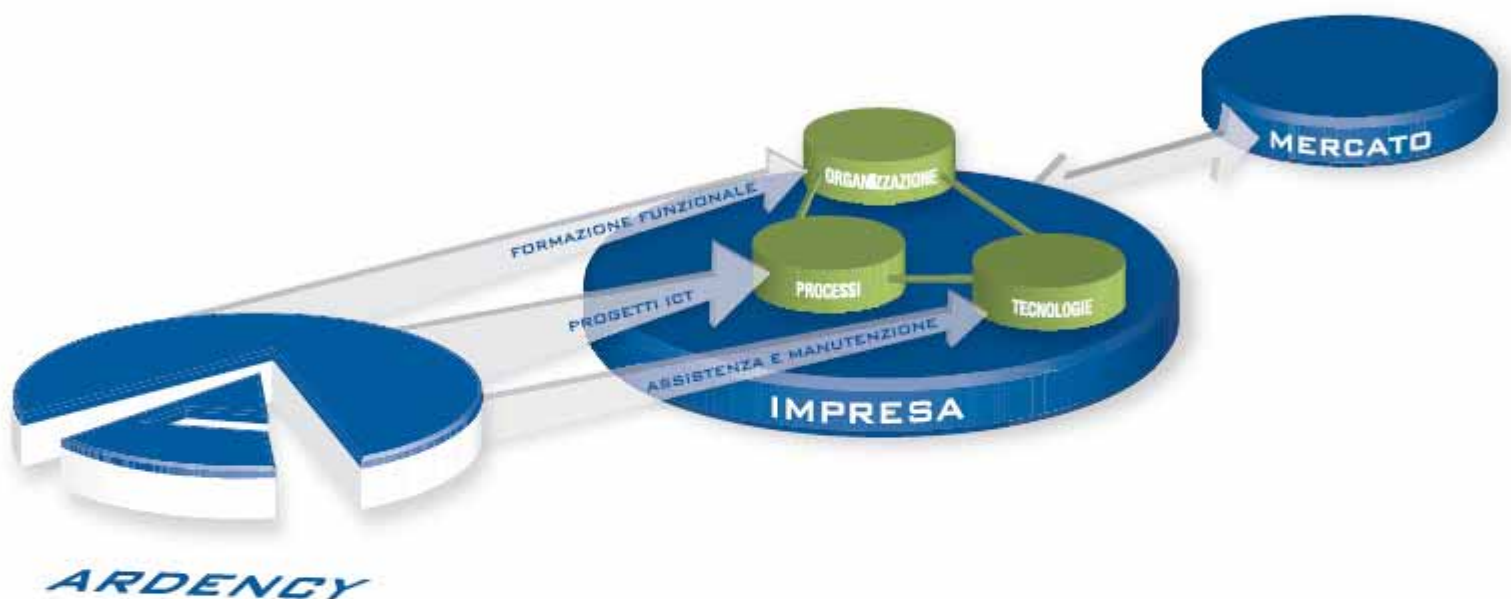
IDENTITÀ

La **Mission**: uno scouting continuo su tecnologie innovative e performanti, oltre che formazione e aggiornamento continui dei propri consulenti, fanno di Ardeny il System Integrator delle imprese orientate a incrementare il proprio vantaggio competitivo estraendo valore dal proprio patrimonio informativo.

La **Vision**: diventare il System Integrator di riferimento mondiale per le aziende che competono da leader nella 'Information Society'.

OFFERTA

Ideare, proporre e sviluppare soluzioni di **Business Intelligence e Document Management** che siano di concreto supporto alla strategia di crescita aziendale, ha fatto di Ardency un partner di riferimento per i propri Clienti. Di conseguenza il modello d'offerta di Ardency è stato plasmato attorno alle tre leve tipiche della creazione di valore di un'azienda moderna: le Tecnologie, l'Organizzazione ed i Processi.



PROGETTI ICT

Con l'implementazione di progetti ICT, Ardency favorisce le strategie di razionalizzazione e di sviluppo competitivo dei propri Clienti, intervenendo nel supportare la re-ingegnerizzazione o la creazione di nuovi processi. In qualità di System Integrator di nuova generazione, Ardency interpreta le esigenze di business del Cliente nel suo particolare settore, **disegnando, realizzando e gestendo progetti specifici per aziende anche multinazionali, on-site, ma anche in modalità outsourcing, allineando la componente ICT alle strategie aziendali.**



FORMAZIONE FUNZIONALE

Al fine di rendere i Clienti autonomi ed efficaci nell'utilizzo di tecnologie sofisticate come quelle implementate, Ardency ha sviluppato un'offerta di formazione ad-hoc: Formazione 1-1, in aula o a distanza, organizzata in logica di progetto per affiancare e supportare sia figure professionali, che i gestori tecnologici.

ASSISTENZA E MANUTENZIONE

Ardency segue i propri Clienti supportandone l'evoluzione ordinaria e garantendo loro gli interventi straordinari dei sistemi sviluppati: **interventi programmati o su chiamata garantiti fino a livelli di assistenza 24x7.**

CARATTERISTICHE DISTINTIVE

- Una semplice quanto precisa focalizzazione: Ingegneri dell'Informazione
- Una chiara visione di come la Tecnologia supporta le strategie di crescita aziendale
- Un Management con centinaia di progetti ICT di successo gestiti in decenni di esperienze
- Un team di Consulenti altamente specializzati ed in continua formazione
- Partnership con Tecnologie leader e innovative
- Capacità di lavorare per obiettivi, instaurando rapporti di lungo termine, basati semplicemente sulla reciproca stima

ADATTABILITÀ
ASCOLTO
COMPETENZA
CONCRETEZZA
EMPATIA
PROPOSITIVITÀ
RESPONSABILITÀ
TRASPARENZA
VISIONE



TECNOLOGIE DI RIFERIMENTO

L'approfondita e certificata conoscenza sia delle tecnologie leader di mercato che dei "new player" a valore aggiunto, fanno di Ardency il Partner ideale per le imprese che fanno uso della tecnologia come strumento strategico di leadership.

PROGETTI DI SUCCESSO

Credit Management KPI Application (Telecomunicazioni):

Automazione del processo di controllo dei sospesi e di preparazione della relativa lista, il tutto in un unico sistema. Predisposizione di un sistema di reporting ad-hoc sulle esigenze del reparto amministrativo, per ottenere dati sugli insoluti in tempo reale (riduzione del 30% dei tempi di attivazione del recupero crediti).

Change Management (Telecomunicazioni): Progettazione ed erogazione formazione sulle metodologie di gestione dei progetti secondo principi di sicurezza e linearità, perseguendo obiettivi di aumento della produttività e di flessibilità.

G.P. Reporting System (Grande Distribuzione): Sviluppo di un sistema centralizzato di Governance Marketing/Commerciale incentrato su una elevata accuratezza, completezza, consistenza, univocità e sicurezza dei dati della rete vendita. Fase 1: realizzazione del DWH. Fase 2: produzione e distribuzione della reportistica a tutti i negozi della catena (indicatori di carattere economico/finanziario, operativo e qualitativo).

Creazione Dashboard (Grande Distribuzione):

Predisposizione di soluzioni di Enterprise Reporting in grado di fornire una visione generale delle prestazioni di business, sia dal punto di vista finanziario che da quello operativo, in maniera tempestiva ed ubiqua.

Gestione Elettronica dei Documenti (Bancario):

Trasformazione dei flussi documentali cartacei di interesse interno ed esterno in documenti elettronici destinati o all'archiviazione o alla gestione.

DWH on line, Reporting, Cruscotti Aziendali (E-commerce CD, CD ROM, DVD):

Creazione di strumenti di fidelizzazione trasversali in grado di registrare i dati e le preferenze degli utenti tramite il loro accreditamento, remunerandoli con efficacia retroattiva senza tuttavia vincolarli all'acquisto di nuovi prodotti: un sistema di CRM all'avanguardia capace di creare profili di clienti interessanti vendibili alle altre aziende.

Sviluppo reportistica (Bancario):

Progetto di elaborazione delle previsioni di vendita e di gestione della reportistica inerente al prodotto "mutui".



"...Ardency è stato un partner ideale per lo sviluppo del nostro progetto di BI ed ha saputo fornirci la soluzione più idonea al soddisfacimento dei nostri fabbisogni informativi, nel pieno rispetto dei tempi concordati..."

Alfredo Fabbri
IT Manager
Holding dei Giochi S.p.a.

"Entusiasmo e lungimiranza, proattività e puntualità: queste le principali ragioni per le quali abbiamo scelto di affidarci alla competenza di Ardency"

Roberto Salemi
General Manager
Blurum Italia S.r.l.

Dall'implementazione del sistema ETL, alla costruzione del DWH (Grande Distribuzione): Implementazione di un sistema di estrazione, trasformazione e caricamento dei dati, unitamente alla costruzione del DWH. Fornitura di reportistica istituzionale a supporto del processo decisionale del manager e di informazioni sui singoli punti vendita.

Progetto di ECM (Grande Distribuzione): Acquisizione e trasformazione in formato elettronico dei dati inseriti all'interno delle schede di richiesta delle Fidelity Card compilate manualmente dagli utenti finali, unitamente ad implementazione di sistemi di gestione report relativi a tali profili.

Creazione di un sistema di elaborazione dati per il CRM (Grande Distribuzione): Fornitura di soluzioni personalizzate per i singoli punti vendita, basati sull'estrazione, elaborazione e caricamento dei dati di cassa nel sistema DWH, i cui risultati supportano le campagne di Marketing e le politiche di Customer Relationship Management.



ARDENCY

ARDENCY S.R.L.
VIA FALCONE, 7
20123 MILANO ITALY

TEL: +39 02 86391443
FAX: +39 02 86391407

WWW.ARDENCY.IT

