

INTEGRAZIONE DEI DATI



Epta garantisce la continuità operativa e piena trasparenza con Qlik Gold Client®



Chi è Epta

Epta è un gruppo industriale multinazionale con sede a Milano ed è specializzato nella refrigerazione commerciale, in particolare nei settori retail, food and beverage e HoReCa (hotel, ristoranti e catering). Opera sui cinque continenti e fornisce tecnologie del freddo sostenibili che creano valore per i clienti.

Per facilitare il processo di separazione da Viessmann, suo precedente partner di joint venture, Epta è ricorsa all'utilizzo di Qlik Gold Client. Grazie alla collaborazione con il team di Qlik, l'azienda ha portato a termine con successo l'estrazione di dati specifici dall'ambiente SAP condiviso con il partner. Ne è conseguita una separazione netta, trasparente ed efficace delle due attività, senza interruzioni operative e con il mantenimento della piena continuità del servizio.

«Con Qlik Gold Client, il passaggio è stato rapido e semplice. Per tutti i nostri stakeholder, l'attività è proseguita come al solito».

Federico Perego, Senior Regional Digital and IT Manager, Epta CNE



Nome del cliente

Epta

Settore

Produzione

Luogo

Milano, Italia

Funzione

IT

Sfide

- Consentire una separazione netta e accurata delle attività di Epta CNE da quelle di Viessmann
- Identificare, isolare ed estrarre grandi volumi di dati SAP
- Completare il processo in modo rapido e netto con interruzioni minime

La soluzione

Epta ha collaborato con Accenture e Qlik per implementare Qlik Gold Client, uno strumento sofisticato specializzato nella gestione e nell'elaborazione dei dati SAP.

Risultati

- Epta CNE opera oggi con successo e in completa indipendenza rispetto a Viessmann
- L'estrazione pulita è stata completata in poche settimane, con un unico strumento
- Gli utenti finali hanno potuto continuare a lavorare senza interruzioni

La leadership di mercato come vision

Epta è un'azienda in crescita dalle grandi ambizioni. Produce e commercializza una vasta gamma di brand del settore refrigerazione, con l'obiettivo di coprire molteplici casi d'uso nei mercati retail e HoReCa in tutto il mondo, dai bar e i caffè locali, alle catene globali di ipermercati.

Quando Epta ha annunciato la joint venture con Viessmann Refrigeration Solutions, aveva l'obiettivo di consolidare la propria posizione in Europa centrale e settentrionale, combinando la presenza consolidata di Epta con le competenze locali di Viessmann per creare una presenza regionale di rilievo.

«Il nostro obiettivo finale è quello di consolidare la nostra vision di innovazione e sostenibilità e di supportare i clienti con un'offerta globale completa in tutte le aree geografiche in cui siamo presenti», afferma Federico Perego, Senior Regional Digital and IT Manager di Epta Central and Northern Europe (CNE). «Le attività di fusione e acquisizione (M&A) rappresentano un aspetto importante di questa strategia».

Epta era già attiva nei Paesi nordici, così come in Austria, Germania e Polonia e la joint venture rappresentava un'ottima opportunità per consolidare ed espandere significativamente la propria presenza locale. Il successo dell'operazione ha ben presto portato alla decisione di far assumere il pieno controllo dell'attività operativa alla neonata Epta CNE e di separarsi da Viessmann.

Tale divisione avrebbe tuttavia comportato una separazione nell'ambiente SAP congiunto, per fornire a Epta i dati necessari per operare come unica entità senza compromettere i dati necessari a Viessmann.

Per conseguire questo obiettivo in modo efficace, trasparente e in tempi ridotti, Epta e Perego dovevano trovare uno strumento accettabile sia per Epta che per Viessmann. Un eventuale superamento dei tempi previsti avrebbe comportato una costosa estensione del periodo di contratto di servizio transitorio (TSA) previsto per la procedura di separazione.

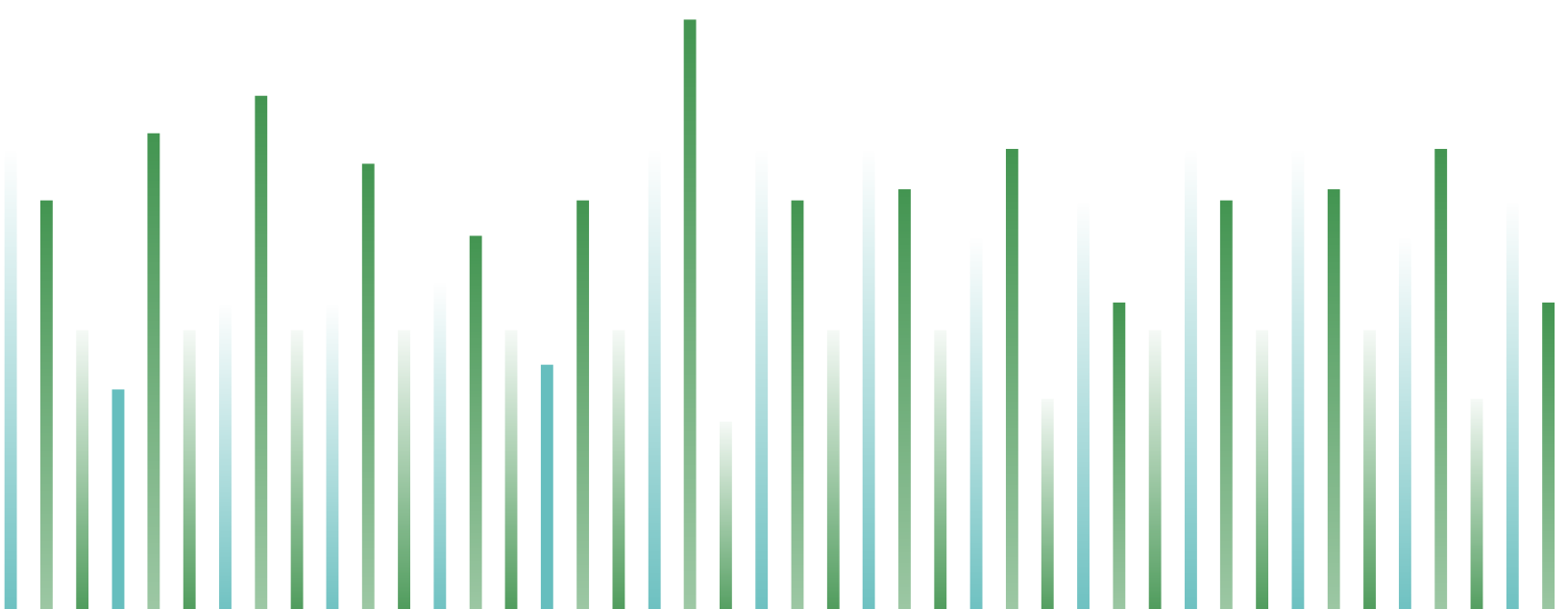
«Dovevamo separare completamente l'intero ambiente ICT da Viessmann, in particolare le istanze SAP», aggiunge. «Non c'è voluto molto per capire che non esistevano strumenti semplici per farlo. SAP aveva una sua soluzione, ma non era stata accettata da Viessmann».

Un piano chiaro con prove concrete

Epta stava lavorando ad altri progetti con Accenture, che aveva recentemente gestito una procedura molto simile per un'altra grande azienda. Il suo team ha contattato Perego e ha fornito un suggerimento.

«Accenture ha svolto un ruolo fondamentale, suggerendo Qlik Gold Client come soluzione ideale», spiega. «Non conoscevamo questo strumento, quindi abbiamo contattato Qlik per avere maggiori informazioni».

Epta ha collaborato con Qlik per definire i requisiti e stabilire in che modo Qlik Gold Client avrebbe potuto generare valore.





I suoi dati SAP rientravano in tre categorie principali: dati master, dati transazionali e dati personalizzati. Lavorare con i primi due, osserva Perego, è stato relativamente semplice.

«I cluster di dati master e transazionali sono al 100% di nostra proprietà, quindi non esisteva alcuna difficoltà», aggiunge. «Dovevamo solo definire un piano chiaro e fornire la prova delle estrazioni. Gli appositi log sono parte integrante della progettazione di Qlik Gold Client, quindi quella parte è stata facile».

L'aspetto più difficile è stata l'estrazione dei dati personalizzati, che contenevano configurazioni di sistema multi-cliente non chiaramente isolate.

«Qlik Gold Client ci ha permesso di accedere a quei dati e di dimostrare che non ci sarebbero state perdite al momento dell'estrazione», afferma Perego. «Era chiaro che si trattava di uno strumento degno di fiducia e che tale fiducia era comprovata dai log. Abbiamo potuto dimostrare che il processo era stato portato a termine con successo per tutti».

Collaborando con Qlik, Epta e Viessmann hanno iniziato l'estrazione a dicembre 2024 e sono rimasti subito sorpresi dalla velocità e dalla facilità con cui Qlik Gold Client ha raggiunto i suoi obiettivi.

«Avremmo potuto completare l'intero processo SAP in circa una settimana», aggiunge Perego. «Abbiamo impiegato più tempo solo a causa della presenza di altri sistemi satellitari, di uno strumento di e-commerce personalizzato e di altri elementi tecnici».

Fluidità e successo

Il progetto è stato completato nell'aprile 2025, nei tempi previsti, secondo i piani e con costi minimi per la TSA. Per Perego, esiste un indicatore chiaro e cruciale del risultato.

«Epta CNE è ora completamente indipendente da Viessmann», afferma. «Il progetto ha avuto successo e siamo rimasti davvero stupiti dalla rapidità con cui siamo riusciti a portarlo a termine».

La fluidità della procedura consentita da Qlik Gold Client ha garantito una separazione netta e trasparente con un unico strumento. Altrettanto importante per Perego e il suo team è stata l'assenza di interruzioni nelle attività di Epta CNE, dato che le procedure di go-live sono state completate in meno di 48 ore.

«Con Qlik Gold Client, il passaggio è stato rapido e semplice», aggiunge. «Per gli stakeholder locali, l'attività è proseguita come al solito. Utilizzano gli stessi strumenti e processi a cui sono abituati, senza complicazioni o cambiamenti su larga scala».

Il Gruppo Epta ha registrato un fatturato di 1,7 miliardi di euro alla fine del 2024 e la sua nuova posizione di dominanza sul mercato continuerà a imporsi sempre di più. Il successo di questo progetto e il considerevole ROI a esso legato aprono la strada anche a ulteriori utilizzi di Qlik Gold Client, nel contesto del proseguimento della strategia di M&A di Epta. Per Epta CNE, continuare a lavorare come sempre significa crescita.

«Le decisioni strategiche di Epta ci porteranno sia ad acquisire che a cedere alcune attività», osserva Perego. «Qlik Gold Client sarà sicuramente la nostra prima scelta per il futuro».

Qlik Gold Client potrebbe gestire lo storage non di produzione per l'istanza SAP di Epta. Inoltre, i dati chiave estratti da Qlik Gold Client vengono ora inseriti in Qlik Sense® per ottenere potenti casi d'uso analitici.

«Siamo decisamente soddisfatti dei risultati conseguiti. Non ho mai affrontato una sfida così impegnativa, ma lavorando in team con Qlik siamo riusciti ad avere successo», afferma Perego. «Ora possiamo davvero concentrare i nostri sforzi sulle azioni necessarie al raggiungimento degli obiettivi dell'azienda».

Semplifica la gestione dei dati di test SAP e le iniziative di modernizzazione SAP

Scopri di più



Informazioni su Qlik

Qlik trasforma ambienti complessi di dati in informazioni fruibili, guidando i risultati strategici di business. Con oltre 40.000 clienti in tutto il mondo, il nostro portafoglio sfrutta l'intelligenza artificiale (AI) e il machine learning (ML) avanzati di livello enterprise e una data quality pervasiva. Siamo leader nell'integrazione e nella governance dei dati, offrendo soluzioni complete che operano sulla base di fonti di dati diversificate. Le analytics intuitive e in tempo reale di Qlik portano alla luce modelli nascosti, consentendo alle persone di affrontare sfide complesse e di cogliere nuove opportunità. I nostri strumenti AI/ML, pratici e scalabili, consentono di prendere decisioni più adeguate, più rapidamente. Nel nostro ruolo di partner strategici, rendiamo più competitivi i nostri clienti grazie alla nostra tecnologia e competenza, indipendenti da qualsiasi piattaforma.

qlik.com