

# Un progetto di BI è prima di tutto un progetto di business

client:

**Fedegari**

## **Non è l'introduzione di una tecnologia ma un momento per guardare al proprio business**

Implementare un progetto di Business Intelligence significa molto più che introdurre una nuova tecnologia: è un'occasione per riflettere in profondità sul proprio business, analizzare lo stato attuale e definire la direzione futura. È un momento strategico, in cui i dati diventano uno strumento per comprendere meglio i processi aziendali, allineare le persone e individuare opportunità di miglioramento.

Méthode Success Story

# La storia di Fedegari



méthode

**FEDEGARI**

Fedegari, un'azienda che ha trasformato un bisogno di evoluzione in una solida strategia basata sull'intelligence dei dati. Un percorso di crescita che ha preso forma attraverso la collaborazione con Méthode, mettendo al centro non solo la tecnologia, ma le persone, le loro competenze e la loro visione condivisa.

Fedegari è un'azienda industriale internazionale a proprietà italiana. Fondata nei primi anni '50 a Pavia dai fratelli Fortunato e Giampiero Fedegari, l'azienda si è evoluta da una piccola realtà artigianale a partner strategico per le soluzioni di sterilizzazione e bio-decontaminazione.

Oggi Fedegari conta circa 750 collaboratori in tutto il mondo, con hub in Italia, Belgio, Singapore, USA e sedi operative in più di 100 paesi. Tra i suoi clienti figurano aziende di primo piano come Pfizer, AstraZeneca, Sanofi e GSK.

# La storia di Fedegari

### **La domanda**

In una fase di cambiamento da una gestione familiare a una più manageriale, Fedegari aveva l'obiettivo di evolvere la propria Business Intelligence (BI), fino a quel momento in stato embrionale.

Questa necessità è emersa in un momento di evoluzione strategica. L'azienda cercava un approccio strutturato per migliorare l'analisi e l'utilizzo dei dati aziendali, in particolare nel settore vendite, per supportare decisioni strategiche e allineare i diversi team coinvolti.

### **La soluzione e i servizi implementati**

Méthode ha accompagnato Fedegari in questo percorso con un approccio su misura. Il primo passo è stato proporre una survey per analizzare il livello di maturità in ambito BI.

Questo strumento ha fornito una fotografia chiara della situazione attuale, favorendo riflessioni interne e stimolando un dialogo tra i nuovi manager e le figure già presenti in azienda.

Sulla base dei risultati della survey, Méthode ha organizzato una serie

di workshop mirati, con l'obiettivo di progettare e implementare un nuovo modello di controllo per l'area vendite.

Una scelta distintiva è stata il coinvolgimento attivo di key-user e figure trasversali, promuovendo una visione collaborativa e una maggiore consapevolezza sui dati.

Grazie a questo approccio, il progetto ha assunto una forte valenza culturale, andando oltre l'aspetto tecnologico. È diventato un'occasione per ripensare il business attraverso l'intelligence dei dati e per diffondere un metodo replicabile anche in altre aree aziendali.

Con il supporto di Méthode, Fedegari ha fatto un passo decisivo verso un utilizzo più strategico e integrato dei dati, consolidando le basi per progetti futuri e un'innovazione continua.