

impresa ERP

Il futuro della Gestione Aziendale





Impresa ERP è il software di ultima generazione che consente alle imprese di raggiungere i massimi livelli di efficienza e competitività.

Oltre a ottimizzare la gestione di tutti i processi interni (acquisti, movimentazione merci, magazzini, produzione, servizi, attività commerciali e marketing, amministrazione, finanza e controllo), consente anche di comunicare e interagire in tempo reale con le filiere produttivo-commerciali e con tutto il mondo esterno: fornitori, clienti, filiali, agenti, tecnici, ecc...

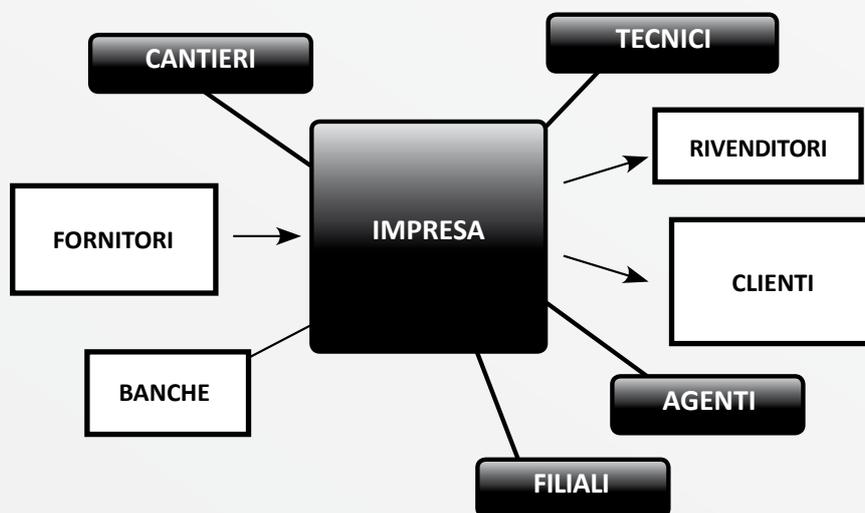
Il software può essere normalmente installato sui server aziendali oppure utilizzato via INTERNET in modalità "Cloud Computing" e SAAS. In quest'ultimo caso ogni utente può collegarsi in qualsiasi momento e da qualsiasi parte del mondo con un semplice PC per controllare e/o lavorare immediatamente sui propri dati aziendali.

La sicurezza dei dati è garantita dai server "blindati" di Centro Software ubicati presso i nuovi Data Center super protetti di Telecom Italia.



Gestire l'azienda del futuro

INNOVARE PER CRESCERE





Gestire l'impresa del futuro

Un software internazionale, integrato e tecnologicamente avanzato, che controlla produzione, magazzini, logistica, amministrazione, CRM, tracciabilità, rapporti con la filiera produttiva e commerciale, filiali esterne, portali web...

Un ERP semplice e veloce

Impresa ERP non è un semplice "ERP" (Enterprise Resource Planning), ma un **ERP MULTI-LINGUA di ultima generazione** che, oltre a gestire in modo automatizzato tutti i processi interni, comunica e interagisce in tempo reale anche con la **filiera produttiva e commerciale**, in qualsiasi parte del mondo.

Impresa ERP non è un aggregato di programmi dipartimentali nati da società diverse, ma un sistema realmente **integrato** derivante da un **progetto unico**, costantemente **aggiornato**, che raccoglie in una struttura modulare le migliori **esperienze** industriali italiane e le tecnologie più avanzate.

Impresa ERP non è un semplice "software gestionale", ma un **nuovo modello organizzativo** che incrementa l'**efficienza** aziendale con la completa **eliminazione** degli sprechi e la riduzione dei costi secondo le direttive della "LEAN Organization".

Efficienza e competitività

Impresa ERP si distingue da tutte le altre soluzioni ERP non solo per la tecnologia e la completezza delle sue funzioni, ma anche per la concreta capacità di snellire i flussi, ridurre i costi e incrementare l'efficienza.

E' possibile ad es. **personalizzare** ogni posto di lavoro secondo le specifiche esigenze di ogni operatore (personal dashboard), visualizzando grafici e dati **aggiornati in tempo reale** e provenienti dal sistema interno (*) o dal mondo esterno (**).

(*) ad es. fatturato per prodotto o agente, margini per linea di prodotto, Break Even Point, valore dei magazzini, Rolling Forecast, ABC fornitori, ecc.

(**) ad es. tutto ciò che è possibile ricevere tramite Feed RSS: news, quotazioni di borsa, prezzi materie prime, ecc...



LA STRUTTURA DELLA SOLUZIONE ERP





Indice aree e moduli

01 Area Work Flow e Dati Comuni

- WORK-FLOW DESIGN & CONTROL
- ADK (Application Designer Kit)
- Personal DASHBOARD
- CODIFICATORE AUTOMATICO ARTICOLI
- CLASSIFICATORI TECNICI COMMERCIALI
- TAGLIE E COLORI
- RILEVAMENTO PRESENZE CON TERMINALE INTERATTIVO
- ARTICOLI, CONTROPARTI, TABELLE (MODULO BASE)
- Integrazione Archiviazione documentale*
- MULTI-AZIENDALITÀ (PER SOCIETÀ DI GRUPPO)

02 Area C.R.M. (Marketing e Servizi)

- CRM1 - Marketing (pre-vendita e post-vendita)
- CRM2 - Servizi e Assistenza (post-vendita)
- PORTALE WEB MARKETING (CRM1)
- PORTALE WEB SERVIZI (CRM2)
- PORTALE WEB VENDITE (Agenti) - SFA

03 Area Commerciale

- Vendite (Listini, Offerte, Ordini Clienti)
- Gestione agenti e provvigioni
- Push Mail (invio automatico e periodico mail)
- Statistiche di vendita e Budget commerciali
- Punto Vendita - Front End clienti
- Punto Vendita - Interfaccia Registratore di Cassa
- Portale WEB CLIENTI (BtB e BtC)
- Catalogo iPad ("ERP2 Catalog")

04 Area Acquisti, Magazzini e Logistica

- Acquisti
- Magazzini

- Registro Editori
- Tracciabilità (gestione Lotti e Numeri di Serie)
- Statistiche acquisti e valutazione fornitori

05 Area Produzione

- Progettazione e PLM (Product Lifecycle Management)
- Pianificazione MRP I
- Produzione operativa
- Data Entry Avanzamento Fasi Lavorazione (PS Data Entry)

06 Area Amministrativa e Finanziaria

- Spedizioni (DDT)
- Fatturazioni
- Contabilità generale
- Tesoreria
- Gestione finanziaria
- Cespiti
- Adempimenti normativi e fiscali (IVA, 770, F24, Paghe, Rit. d'Acc., Conai, Raee, Black List ...)

07 Area Controllo di Gestione

- Budget e Analisi di Bilancio
- Calcolo margini di redditività
- Business Intelligence e Statistiche Avanzate

08 Area Intercompany e Comunicazioni

- VOIP Desk (Integrazione Telefonia IP)
- Filiera Produttivo-Commerciale (XML)

09 Area Sicurezza e Sviluppo

- Controllo Abilitazioni e Privacy
- SECURITY SYSTEM
- RGT (Report Generator Tool)

WORK FLOW E DATI COMUNI



WORK-FLOW Design & Control

Consente di oggettivare i processi di business aziendali, definendo un insieme di **regole** per ogni specifico flusso: documenti, informazioni e compiti ("TO DO List") sono conseguentemente trasmessi in automatico da un ruolo all'altro e **validati** step by step dalla "Rules Virtual Machine".

ADK (Application Designer Kit)

Framework di strumenti dedicati allo **sviluppo** e al design rapido di regole, **layout** e **programmi** applicativi; il responsabile aziendale può confezionare per ogni utente, ruolo o contesto il migliore flusso di utilizzo delle procedure per aumentare la **produttività** individuale e la **sicurezza** dei processi.

Personal DASHBOARD

Trasforma lo sfondo di Impresa ERP in un cruscotto personale, **configurabile** con **grafici** e **dati** di sintesi, **interni** ed **esterni**, utili per il proprio lavoro e aggiornati **in tempo reale**.

CODIFICATORE Automatico Articoli

Definisce le **regole di codifica** degli articoli aziendali, controlla in automatico la **creazione** dei codici, consente la ricerca degli articoli mediante "codice parlante".

CLASSIFICATORI (tecnici e commerc.)

Genera, in parallelo ai classificatori standard, ulteriori **campi speciali** da utilizzare per le ricerche in funzione delle esigenze specifiche dei diversi settori aziendali.



TAGLIE e COLORI

Gestisce le **varianti di prodotto** per identificare tutti gli articoli di uno stesso codice e modello ma diversi nella **misura** e/o nel **colore**; *taglie, colori, tipologie dei "capi", scale metriche per nazione, assortimento colori stagionali, ecc...*, consentono di descrivere le **finite** di qualsiasi tipo di prodotto con attributi che ne accompagnano la vita in tutti i processi commerciali e produttivi.

ARTICOLI, Controparti, Tabelle (Modulo BASE)

Gestione e controllo di tutte le informazioni e i dati utilizzati in comune dai moduli del sistema ERP:

- prodotti e articoli:** ogni **componente, semilavorato** o **prodotto finito** può avere **unità di misura** differenti (per acquisti, magazzino, movimentazioni, produzione, vendita), appartenere a **famiglie, gruppi, categorie omogenee**, classi di **sconto**, fasce di **provvigioni**, può avere coordinate preferenziali di magazzino (**allocazioni**), tipologie di **gestione scorte, condizioni di acquisto** e di **vendita** (quantità minima ordinabile, garanzia, ecc.) e una **scheda informativa** in cui può essere annotata qualsiasi informazione (caratteristiche, istruzioni d'uso, norme o precauzioni particolari, ecc...) anche in diverse lingue.
- "controparti"** esterne: **Clienci, Fornitori, Banche, Agenti, Dipendenti, Vettori**, con indirizzi, nominativi e riferimenti, modalità di trasporto e consegna, tipi di pagamento, banche d'appoggio, contropartite contabili, schede informative, ecc...
- tabelle generali:** Causali di Movimentazione Merci, Modalità di Consegna e Trasporto, Allocazioni di Magazzino, Zone geografiche, Dipendenti e Collaboratori, Reparti e Centri di Costo, Linee di Prodotto, Condizioni Bancarie, ecc...

Archiviazione DOCUMENTALE

Consente la completa integrazione dei **documenti** cartacei all'interno dei flussi aziendali: tutti i documenti **emessi** e tutti i documenti **ricevuti** sono automaticamente **archiviati** e collegati agli oggetti del database aziendale, con possibilità di gestire l'archiviazione sostitutiva a norma di legge. L'**interfaccia web** consente, previa autorizzazione, di accedere a tutti i documenti 24 ore su 24 e da qualsiasi ubicazione. La possibilità di catalogare **qualsiasi tipo** di documento permette di agevolare anche i processi di "avanzoprogetto" e di CRM, nonché la raccolta di documentazione tecnico/commerciale della concorrenza, dell'assistenza, ecc...

C.R.M. (Marketing e Servizi)



CRM 1 - MARKETING (pre-vendita e post-vendita)

Consente la programmazione delle **azioni commerciali** periodiche con gestione **grafica** dei **calendari** delle **attività** di ogni operatore, nonché la raccolta, catalogazione e gestione delle **informazioni marketing** di **prevendita** (riutilizzabili quando i **clienti** sono acquisiti), e di **post-vendita** (recall dei clienti, livelli di soddisfazione, proposte di ulteriori prodotti, ecc...)

CRM 2 - SERVIZI e ASSISTENZA (post-vendita)

Consente la **pianificazione**, con gestione **grafica** dei **calendari**, di tutte le **attività tecniche** per il supporto alle forze commerciali (prevendita e dimostrazioni) e per l'**assistenza post-vendita**: **installazioni**, **manutenzioni**, **assistenza tecnica** (*in garanzia, a contratto, a consuntivo*).

Permette inoltre il controllo del "**parco installato**", dei **prodotti** e delle relative **versioni** utilizzate, gestione dei "**rapportini di intervento**" per la rilevazione di **tempi** e **parti di ricambio** (con scarico automatico da magazzino), costi di **trasferta**, **rimborsi km**, **commenti** e gestione dei dati per la fatturazione automatica di ricambi, attività e contratti.



Portale WEB MARKETING (CRM 1)

Accesso web con interfaccia molto semplice e intuitiva, configurabile in funzione delle responsabilità e del ruolo aziendale, che consente di coinvolgere nei processi di business aziendali tutta la forza vendita, le filiali, i distributori (anche esteri) e i clienti finali.

Questo ambiente web diventa la fonte privilegiata da cui ottenere in modo rapido e semplice le informazioni necessarie a tutti gli "utenti in movimento": opportunità, offerte, tracking commesse, schede clienti strutturate e destrutturate, storico telefonate (integrazione con voip), e-mail, giri visita, interviste.

Portale WEB SERVIZI (CRM 2)

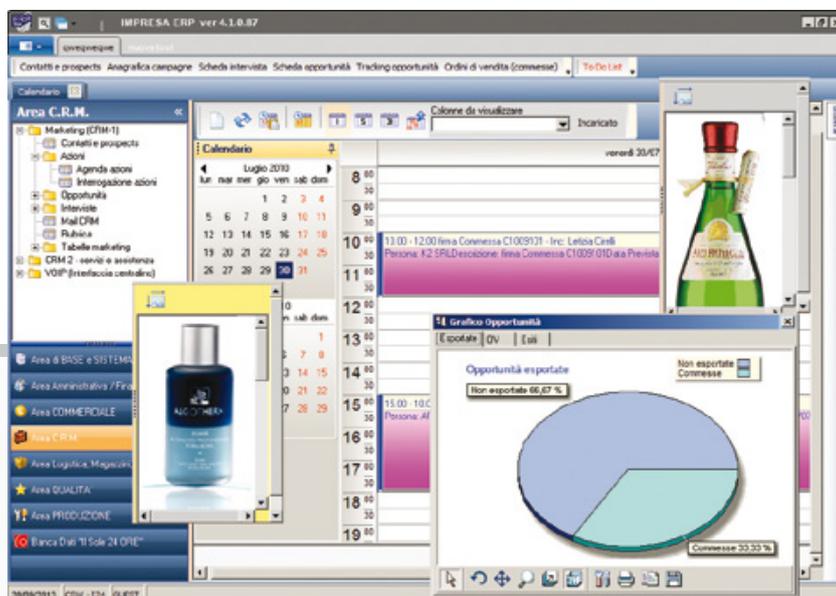
Consente al personale che opera fuori dell'azienda (tecnici dell'assistenza, consulenti, uffici tecnici di progettazione, personale in missione temporanea per progetti o attività di "avanprogetto", attività di cantiere) di verificare il proprio **workflow** e le **richieste** di attività o intervento, controllare la situazione "contabile" del richiedente, confermare gli **impegni** sul calendario condiviso, inserire le **attività consuntive** per commessa, contratto, garanzia, fuori garanzia, e permette di stampare remotamente, ove previsto, l'opportuna **modulistica**.

E' facoltà inoltre dell'azienda raccogliere via portale il riepilogo delle **spese** accessorie sostenute (alberghi, aerei, treni, km, autostrada, ristorante ecc.) annullando in tal modo i costi amministrativi connessi e riducendo tempo ed errori di fatturazione e/o consuntivazione. Per le aziende che forniscono servizi di Help Desk risulta inoltre notevolmente utile la gestione del "**Ticket**", attivabile dalla clientela telefonicamente o direttamente via web, con possibilità di verificare in completa autonomia lo stato d'avanzamento dell'assistenza richiesta.

Portale WEB VENDITE (Agenti) - SFA

Consente di utilizzare dispositivi **Smartphone, Laptop e Netbook** per

- inserire nuovi **ordini** e controllarne spedizioni e fatturazione (tracking);
- gestire i **giri-visita** con lista a calendario dei clienti da visitare e sincronizzazione con "pocket Outlook";
- consultare in tempo reale tutto ciò che riguarda i **prodotti**: catalogo, listini prezzi, giacenze di magazzino, schede tecniche con foto e immagini;
- consultare e aggiornare in tempo reale tutto ciò che riguarda i propri **clienti**: dati anagrafici, condizioni applicate, servizi già eseguiti o pianificati, ordini evasi o confermati, preventivi speciali, statistiche di vendita, spedizioni e fatture, posizione contabile (partite aperte, incassi, totale credito, fido residuo, livello di rischio).



COMMERCIALE



VENDITE (Listini, Offerte, Ordini Clienti)

Gestione dei **prezzi** e delle **condizioni** di vendita di ogni articolo e per ogni cliente, delle **offerte** e degli **ordini clienti**, con visualizzazione delle condizioni dei vari fornitori o della giacenza e disponibilità (per poter scegliere i prodotti dal magazzino, anche in base ai numeri di serie o alla data scadenza); viene segnalato quando l'importo dell'ordine è maggiore del **fido** residuo del cliente; la conferma d'ordine provoca l'**impegno** delle merci e consente l'invio della **conferma d'ordine** via fax, xml, mail o stampa; è inoltre possibile generare **ordini per l'estero**, con **descrizioni in lingua**, importi in **valuta**, emissione di "fatture **pro-forma**" e **packing list**.

AGENTI e PROVVIGIONI

Calcolo, maturazione e liquidazione delle provvigioni in base ai diversi tipi di **struttura gerarchica** e organizzazione degli **agenti**, con diversi tipologie di **relazioni** (tra clienti, articoli e agenti), **coperture** delle **zone geografiche**, e diversi **metodi di calcolo** (*sui margini, sull'imponibile, con scale quantità, ecc...*).

Mail Push (invio automatico mail)

La procedura consente l'invio periodico in automatico ad ogni agente, tramite email, di alcuni dati relativi alla situazione del credito dei propri clienti (ad es. lo scadenzario).



STATISTICHE di vendita e BUDGET commerciali

Estrazione dei dati dai vari archivi del sistema in **file storici** già predisposti per le statistiche sul **venduto** o sul **fatturato**; i dati possono quindi essere **confrontati** anche con i **dati previsionali** precedentemente inseriti a fronte di ogni articolo, linea di prodotto, cliente, zona, ecc... o disposti per la gestione dei **"rolling forecast"**.

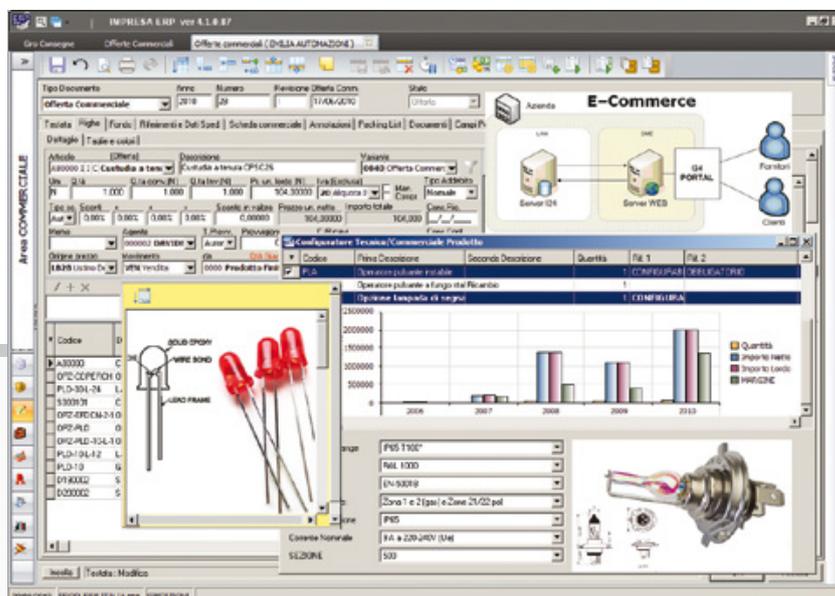
Punto Vendita

- ❑ **FRONT-END CLIENTI** - compilazione rapida e automatica dei documenti di vendita tramite lettura dei codici a barre di ogni articolo o lotto con collegamento a stampante fiscale.
- ❑ **REGISTRATORI di CASSA** - interfaccia per la comunicazione diretta tra sistema centrale e registratori di cassa; Impresa ERP invia al registratore (con sincronia predefinita) i dati relativi ad articoli e clienti e riceve in automatico i dati per l'area contabile (movimenti prima nota) e la movimentazione del magazzino (movimenti merci).

Portali WEB CLIENTI (BtB e BtC)

I nuovi portali consentono di gestire sia il **B2C** (Business to Consumer e cioè dall'azienda verso tutto il mondo) sia il **B2B** (Business to Business, e cioè da azienda verso azienda); i portali web si interfacciano perfettamente con il sistema centrale e possono essere gestiti, sia per le informazioni da visualizzare sia per l'interfaccia grafica, direttamente dall'interno del gestionale, senza necessità di alcuna conoscenza tecnica specifica relativa al WEB. In particolare sono predisposti in automatico:

- ❑ **CATALOGO WEB** → visualizzazione in **vetrina** virtuale di tutti gli articoli selezionati tra quelli presenti sul gestionale, con possibilità di strutturare un catalogo web creando apposite gerarchie e categorie e navigare on-line vedendo disponibilità, prezzi, sconti, schede tecniche, foto e immagini.
- ❑ **ORDINI ON-LINE** → gestione del **carrello elettronico** per l'inserimento di ordini on line; a seguito di conferma l'ordine viene automaticamente inserito nel gestionale come "ordine web" e il cliente può visualizzarne in tempo reale lo stato di avanzamento (**tracking**).



ACQUISTI, SCORTE, LOGISTICA



ACQUISTI

Gestione e controllo delle **condizioni** di tutti i fornitori (principali, secondari o occasionali), dei loro **listini prezzi** (con sconti, tempi di consegna e **unità di misura** multiple), degli **ordini di acquisto** (anche in valuta estera e con scaglionamento consegne, direttamente via **mail** o via **fax**), degli eventuali **solleciti** (con "ABC" delle urgenze in funzione delle reali priorità produttive o di vendita), del **controllo** di ricevimento per l'accettazione di merci e fatture, degli "**ordini quadro**" e degli "**ordini chiamata**".

MAGAZZINI e SCORTE

Gestione di tutte le ubicazioni in cui si trovano le merci (magazzini, **reparti** di produzione, **depositi** presso **clienti** e **fornitori**, ecc...), **movimentazione automatica** delle merci, con elaborazione di **quantità impegnata**, **in ordine**, o **disponibile**, calcolo di **scorta minima**, **indice di rotazione** e **tempo di copertura** per ogni articolo, **liste** degli articoli **sottoscorta** o **sovrascorta**, **valorizzazione** immediata delle giacenze anche presso le ubicazioni esterne (depositi, c/visione, c/lavoro, ecc...), inventari a rotazione, **scritture ausiliarie** per la contabilità di magazzino con relativi **registri fiscali** e **registro editori**.

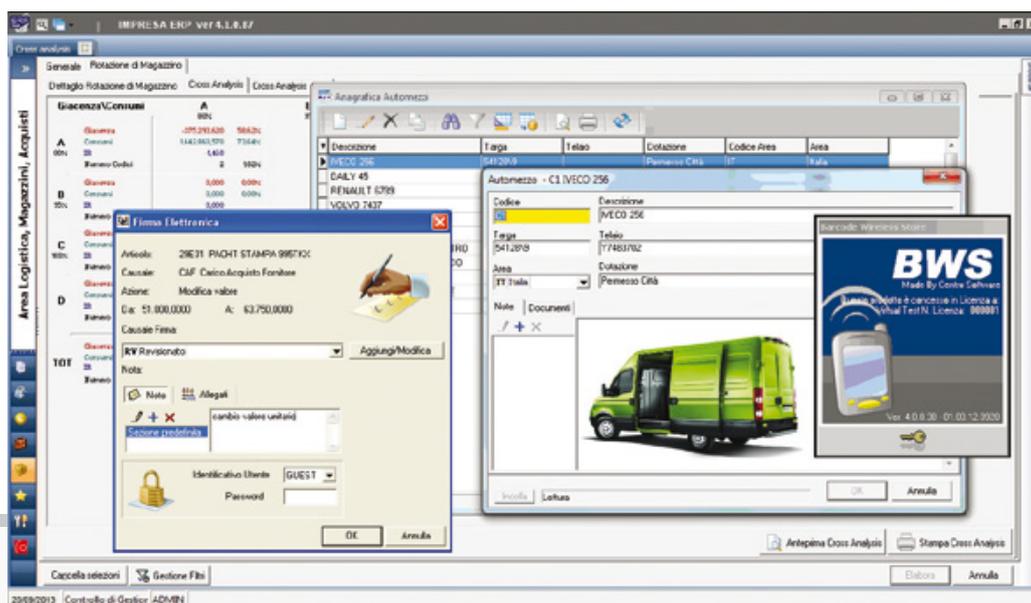


TRACCIABILITA' (LOTTI, Numeri di SERIE, tracciabilità ALIMENTARE)

Monitoraggio di tutti i movimenti dei materiali (attraverso i **numeri di serie** o **lotto**), per conoscere quindi in quali prodotti è stato utilizzato un componente (ad es. per le garanzie), o quali **provenienze** hanno i componenti di un prodotto finito (**Supply Chain Management**); gestione **dell'allocazione** di ogni articolo, magazzini di tipo **F.I.F.O.** (con **data ingresso** e **data scadenza**), collegamenti tra i DDT di entrata e uscita (registri di carico e scarico) nelle aziende che effettuano **c/Lavoro** ("conto-terzisti"), elaborazione dei lotti in scadenza, funzionalità idonee a "tracciare" qualsiasi sostanza o prodotto (*trasformato, parzialmente trasformato o non trasformato*) destinato all'alimentazione umana, in piena ottemperanza con le norme sulla circolazione degli alimenti (*Food Law CEE 178/2002*).

STATISTICHE ACQUISTI e Valutazione Fornitori

Indicazioni numeriche e grafiche sugli acquisti effettuati, sulla **economicità** e convenienza dei diversi **articoli**; **valutazione globale** dei **fornitori** secondo i requisiti necessari per la certificazione aziendale.



PRODUZIONE



PROGETTAZIONE e PLM (Product Lifecycle Management)

Consente la definizione di **lavorazioni**, **cicli di lavoro** e **distinte basi** (con disegni tecnici, immagini, documenti, edizioni per data, ecc...); le distinte possono essere generate da **CAD** e possono contenere **varianti** per produrre con **metodi diversi** o per **ottimizzare** la produzione di articoli **“similari”**; permette il calcolo di **preventivi industriali e di costo** per ogni prodotto o semilavorato e l’indicazione degli articoli **sogetti ad usura** per generare i **listini ricambi**, nonché di gestire le edizioni delle distinte basi e le relative date di inizio e fine validità in modo integrato rispetto alle disponibilità e alle scorte di magazzino. La possibilità di acquisire automaticamente i cataloghi tecnico commerciali dai fornitori di componentistica (es. formato Metel) aumenta la velocità e l’accuratezza della fase di progettazione.

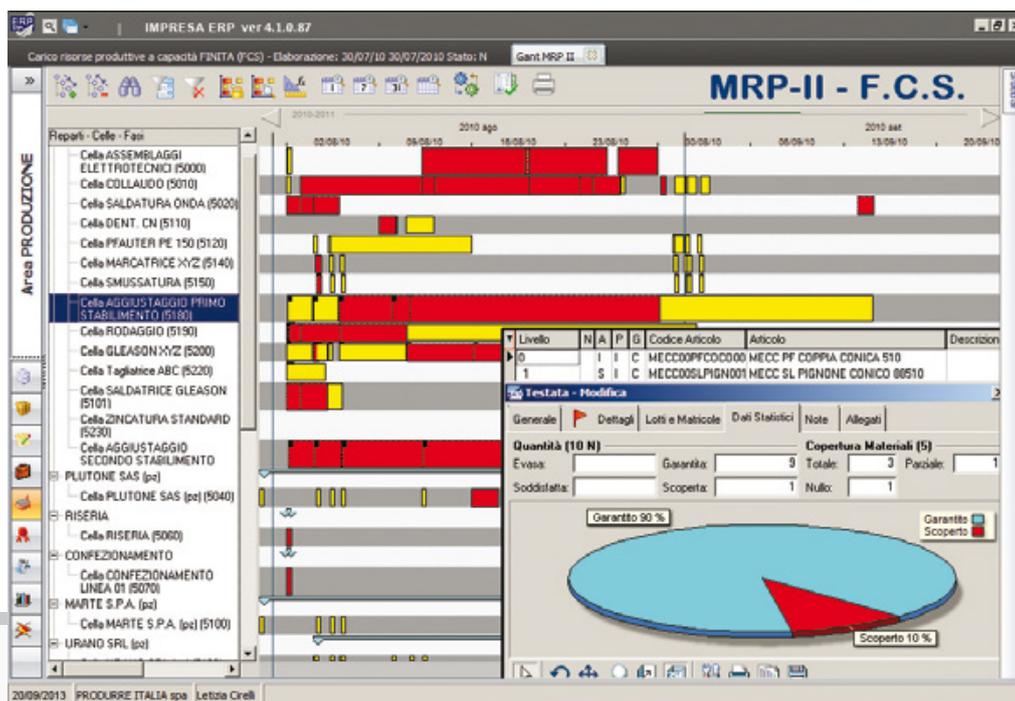
PIANIFICAZIONE MRP I

Ottimizzazione delle scorte e riduzione dei costi di stoccaggio mediante **calcolo** delle **merci da acquistare o da produrre** e per quali **scadenze**, tenendo conto delle **giacenze** di magazzino e della **“disponibilità dinamica”** (quantità già **impegnata** o **mancante** e **fabbisogni** relativi a ordini di vendita e produzione già confermati), ordini di acquisto e produzione già emessi ed eventuali **previsioni** di vendita (**MPS**), con gestione integrata di programmi di consegna, ordini **aperti** clienti, ordini **quadro** e ordini a chiamata fornitori; il sistema **propone** automaticamente **gli ordini** (di acquisto, produzione o c/lavoro) in base ai **tempi di consegna** richiesti, ai fornitori più idonei e ne evidenzia le eventuali **criticità** (tempi insufficienti, necessità di anticipare ordini già emessi, ecc...).



PRODUZIONE OPERATIVA

Gestione completa di tutte le **fasi** della produzione **operativa**, sia **in azienda**, sia presso fornitori **esterni**: ordini di produzione, distinte di **prelievo** e **schede di lavorazione**, verifica preventiva di “prelevabilità” (per lotti di O.P. o commesse), **avanzamento fasi** di lavoro, **rilevamento tempi**, gestione **c/lavoro** e **lavorazioni esterne**, immediato **controllo** e **valorizzazione** del lavoro effettuato, delle lavorazioni in corso (Work In Progress), degli impegni e della **disponibilità** materiali.



AMMINISTRATIVA e FINANZIARIA



SPEDIZIONI e FATTURAZIONE

Documenti di **trasporto**, **ricevute fiscali**, **fatture immediate o differite**, **note di credito**, **packing list**, con generazione automatica dei **movimenti** di magazzino e di **prima nota**, **ripartizione** delle **spese accessorie**, **invio dei documenti** in automatico (via **e-Mail**, **XML** o via **FAX**, per *eliminare le attività di spedizione postale!*), elaborazione automatica dei dati per i modelli **Intrastat**; fatturazione singola, **globale** o **periodica**, con aggancio di tutte le condizioni predefinite per ogni articolo e cliente.

CONTABILITÀ GENERALE

Registrazione delle scritture contabili per la completa ottemperanza di tutti gli adempimenti "civili" e "fiscali"; le funzioni di **prima nota** sono completamente **automatizzate**, a norme IVA, con gestione automatica di contropartite, protocolli, registri diversi, "multi-valuta", movimenti "provvisori" o "extra-contabili", **saldaconto** sulle partite aperte, **bilanci di verifica** e a norme UE, **estratti conto** e **solleciti**, **ratei** e **risconti**, **ritenute d'acconto** e **previdenziali** (con stampa delle distinte di versamento e la certificazione dei compensi per i percipienti), **enasarco**, **plafond esportatori**, esportazione dati per elenchi **clienti-fornitori**, ecc...

TESORERIA

Controllo **scadenziari** ed esecuzione delle operazioni legate alla **movimentazione** del **denaro**: **mandati di pagamento** a fornitori, **avvisi di scadenza**, lettere di **sollecito** a clienti, **ricevute bancarie** al SBF o al "dopo incasso", gestione **insoluti**, calcolo **interessi di mora**, movimenti cambiali, **riconciliazione** automatica della movimentazione **bancaria** tramite tracciati **CBI**, ecc...



Gestione FINANZIARIA

Controllo e previsione dei **flussi finanziari** dell'azienda per poter coordinare al meglio le operazioni di tesoreria; in particolare, utilizzando gli **elementi** di costo o ricavo "**pre-contabili**" (*ordini di acquisto o vendita, DDT, ecc...*) e i movimenti **provvisori** di prima nota (uscite previste per mutui, leasing, assicurazioni, stipendi, tasse, ecc...), si possono **simulare i saldi futuri** per la cassa e **per ogni C/C bancario** (*c/c ordinari, castelletti SBF, ecc...*), evidenziandone la **disponibilità netta** (fido - saldo); è inoltre possibile controllare l'**esposizione di rischio** di ogni cliente.

CESPITI

Gestione della vita amministrativa di tutti i **beni aziendali** ammortizzabili (materiali o immateriali) e in particolare della categoria, dell'**allocazione** e della **storia** di ognuno (*acquisti, incrementi, rivalutazioni, alienazioni totali o parziali, ecc...*); si possono effettuare **simulazioni** di ammortamento, elaborare gli **ammortamenti definitivi** (civili e fiscali), i **costi di manutenzione**, il libro cespiti, ecc...

Altri adempimenti Fiscali

Elaborazione diretta di tutti gli adempimenti fiscali relativi a Gestione **RAEE** (*rifiuti da apparecchiature elettriche ed elettroniche*), Gestione **CONAI** (*consorzio nazionale imballaggi*), **Black List** - elenco clienti / fornitori, oltre che gestione integrata delle **Ritenute d'Acconto** e collegamento alle procedure fiscali de Il Sole 24 Ore **Adempimenti24: Dichiarazioni IVA** (Dichiarazione Iva Annuale, Comunicazione Iva, Dichiarazioni di intento ricevute), **Modelli 770, Deleghe** (Modello F24), **Certificazioni** Compensi (utilizzato per Mod.770), **Bilancio Europeo**, nonché interfaccia con la procedura **PAGHE On-Line** de Il Sole 24 Ore, ecc...



CONTROLLO DI GESTIONE



BUDGET e ANALISI di BILANCIO

Confronto tra i dati **previsionali di bilancio** (budget) e i dati **consuntivi di contabilità generale**, con elaborazione di **riclassificazioni** in cascata, gestione **budget per commesse, centri di costo, o aree di business**, per un successivo confronto con i dati consuntivi ricavati dai bilanci analitici.

CALCOLO MARGINI di GUADAGNO e REDDITIVITÀ (ordini e commesse)

Funzioni semplificate e immediate con cui è possibile analizzare la **redditività** specifica per ogni singola commessa, fattura o cliente.

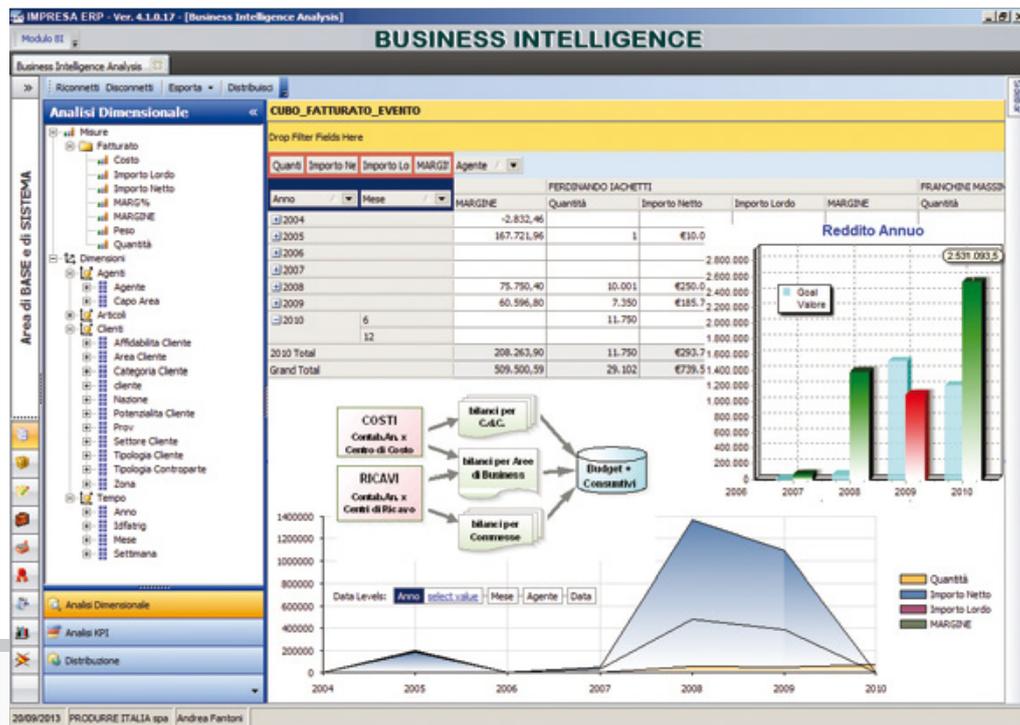
Pur in assenza di un impianto integrato di Contabilità Analitica e Industriale è in ogni caso possibile calcolare in modo molto semplice il **marginale operativo** e l'**utile aziendale** a fronte di ogni singolo ordine, commessa, fattura o addirittura per ogni cliente.

La procedura verifica, per ogni singola voce di **ricavo** (ricevute fiscali, fatture, ordini evasi, prodotti ordinati), i relativi **costi** presenti nel sistema: costo ultimo d'acquisto, costo ultimo di produzione, costo standard, quotazione articolo fornitore, nonché i costi derivanti da movimenti di magazzino e i costi di servizi o interventi correlati.



Business Intelligence e Statistiche Avanzate

Estrazione automatica delle **informazioni di sintesi** necessarie per monitorare e guidare tutta l'impresa, con immediata generazione di **break-even-point**, **diagrammi** e **grafici** per facilitarne l'analisi ed interpretazione; i risultati di queste elaborazioni sono elementi indispensabili affinché la direzione aziendale possa poter prendere le migliori decisioni operative e strategiche nelle diverse aree.



INTERCOMPANY, FILIALI ESTERE, COMUNICAZIONI



Integrazione Telefonia IP (VOIP-Desk)

Oltre alle funzioni di un centralino evoluto l'integrazione con centralino software VOIP permette un **abbattimento** dei costi di telefonia perché sfrutta la rete **Internet** per **telefonare** e collegare direttamente le **sedì o filiali** distribuite sul territorio come fossero numeri interni; produce inoltre in automatico statistiche immediate su tutto il traffico telefonico e abbate i costi di manutenzione perché elimina la rete interna (utilizza la stessa cablatura informatica).

L'integrazione con il **sistema gestionale** consente inoltre:

- ☑ **il riconoscimento immediato dell'interlocutore telefonico** con visualizzazione in tempo reale dei dati anagrafici del chiamante e delle informazioni utili presenti sul gestionale aziendale;
- ☑ **migliore qualità** di servizio percepita dalla **clientela**, con **riduzione** dei **tempi d'attesa** e a seguito dell'indirizzo automatizzato verso il **miglior interlocutore aziendale**;
- ☑ **la configurabilità** della **visualizzazione dei dati in base a chi riceve** la telefonata: ad es. si possono aprire immediatamente gli estratti conto e gli scadenzari per l'amministrazione, la lista dei prodotti in manutenzione per l'assistenza, gli ordini e offerte per gli agenti e i commerciali, le consegne dei fornitori per l'ufficio acquisti, ecc...;
- ☑ l'apertura automatica sul sistema gestionale ERP di **attività** marketing o assistenza legate alla tipologia di chiamata, con successiva **tracciabilità** delle chiamate rispetto alle **azioni** eseguite e gestione della **"to do list"** per ogni utente.



Filiera Produttivo-Commerciale (XML)

Trasmissione e ricezione automatica EDI (Electronic Data Interchange) con tecnologia "XML" di tutti i tipi di **documenti** all'interno delle **filieri produttive e commerciali**: commesse, bolle, fatture, movimenti contabili, clienti, fornitori, vettori, banche, indirizzi alternativi, ecc.

XML Import

(importazione e carico diretto in SAM dei dati da altri sistemi informatici)

XML Generator

(trasmissione dei dati da SAM ad altri sistemi informatici)

IMPRESA ERP ver 4.1.0.87

Business Intelligence Analysis

Riconnetti Disconnetti Esporta Distribuisce

Analisi Dimensionale

Misure

- Fatturato
 - Costo
 - Importo Lordo
 - Importo Netto
 - MARG%
 - MARGINE
 - Peso
 - Quantità
- Dimensioni
 - Agente
 - Capo Area
 - Articoli
 - Clienti
 - Affidabilità Cliente
 - Area Cliente
 - Categoria Cliente
 - cliente
 - Nazione
 - Potenzialità Cliente
 - Priv
 - Settore Cliente
 - Tipologia Cliente
 - Tipologia Controparte
 - Zona
 - Tempo
 - Anno
 - Diffabrig
 - Mese
 - Settimana

Drop Filter Fields Here

Imp Impx MA Agente /

Anno	MARGINE	Quantità	PERDINANDO IACCHETTI
2004	-2.832,46		
2005	167.721,96	1	
2006			
2007			
2008	75.790,40	10.001	
2009	60.996,80	7.350	
2010	208.263,90	11.750	
Grand Total	509.900,59	29.102	

Area di BASE e di SISTEMA

Analisi Dimensionale

Analisi KPI

Distribuzione

2009/2013 PRODURRE ITALIA spa Andrei

Platform Client - Registrato a Centro Software srl

Telefono

Inviare Ricevute Contatti 157 Casella vocale Azione

051 813324

VOIP

Invia messaggio di testo

Chiama quando libero

Identifica il cambiamento di stato

Parifica azione

Chiama cellulare: 3334128801

Invia e-mail: ebonora@centrossoft

Modifica/Nostra

Clicca in

Copia in

Sposta in

Utenti

Utenti	Interno
Bartoli Alessandra	402
Battaglini Lorenzo	500
Benvenuti Silvia	301
Bertelli Davide	253
Biondi Dino	502
Bonora Lutz	503
Bonora Enrico	504
Buratti Mirco	505

500000

0

-500000

2004

- Inserime
- Pagamento Online
- Tracking Ordine Web

2009/2013 PRODURRE ITALIA spa Andrei

SICUREZZA E STRUMENTI DI SVILUPPO



Controllo Abilitazioni e Privacy

L'amministratore di sistema può definire i singoli **utenti** oppure creare **gruppi di utenti** e per ognuno di essi può indicare le funzioni alle quali è impedito l'accesso e quelle a cui è possibile accedere, specificando se l'abilitazione è "full-control" o "in sola lettura".

Questo sistema di controllo accessi è in piena ottemperanza con le ultime normative e con le disposizioni legislative che regolano la **Privacy**.

SECURITY SYSTEM

Ulteriore livello di "Security" che consente un controllo più approfondito con la gestione delle **limitazioni** per ogni utente (o per ogni gruppo) anche **sui singoli campi** di ogni finestra o **barra strumenti**: ogni campo può essere "modificabile", "in sola lettura", con "compilazione obbligatoria" o con "accesso negato" (possono così essere inibite anche le visualizzazioni di alcune specifiche informazioni). La possibilità di agire anche sulla barra degli strumenti di ogni finestra permette di negare, ad esempio, la possibilità di effettuare stampe o ricerche di un certo tipo.

Il modulo consente inoltre di gestire l'**approvazione dei documenti** a **più livelli**.



Stampe e Report personalizzabili (RGT)

Il sistema è dotato di oltre **900 stampe standard** di base (**documenti, tabulati, report**) ma ogni azienda può avere esigenze o desideri specifici.

Report Generation Tool (RGT) è lo strumento che, utilizzando un **ambiente grafico**, permette di modificare in modo **semplice e autonomo** le stampe esistenti o di creare nuovi layout di report e documenti.

The screenshot displays the IMPRESA ERP v.4.1.0.87 interface. On the left, a navigation tree lists various system areas, including 'Area di BASE e di SIST...', 'Area di BASE e di SISTEMA', and 'Area ESTESA'. The main window shows a 'SECURITY' configuration screen for 'Gruppo di Limitazione - GENERALE'. It includes a calendar for June 2010, a flowchart diagram for 'SDK' (START, SPL_PROD, SW_COLL, MAIN, PROC, EXTERNAL, algoritmo B), and a list of system files and executables. A table on the right shows user groups and their access permissions.

Nome Gruppo	Azienda
FULL	CSW
GENERALE	Database Stati
GENERALE	Database Voip
GENERALE	TECH
GENERALE	CSW

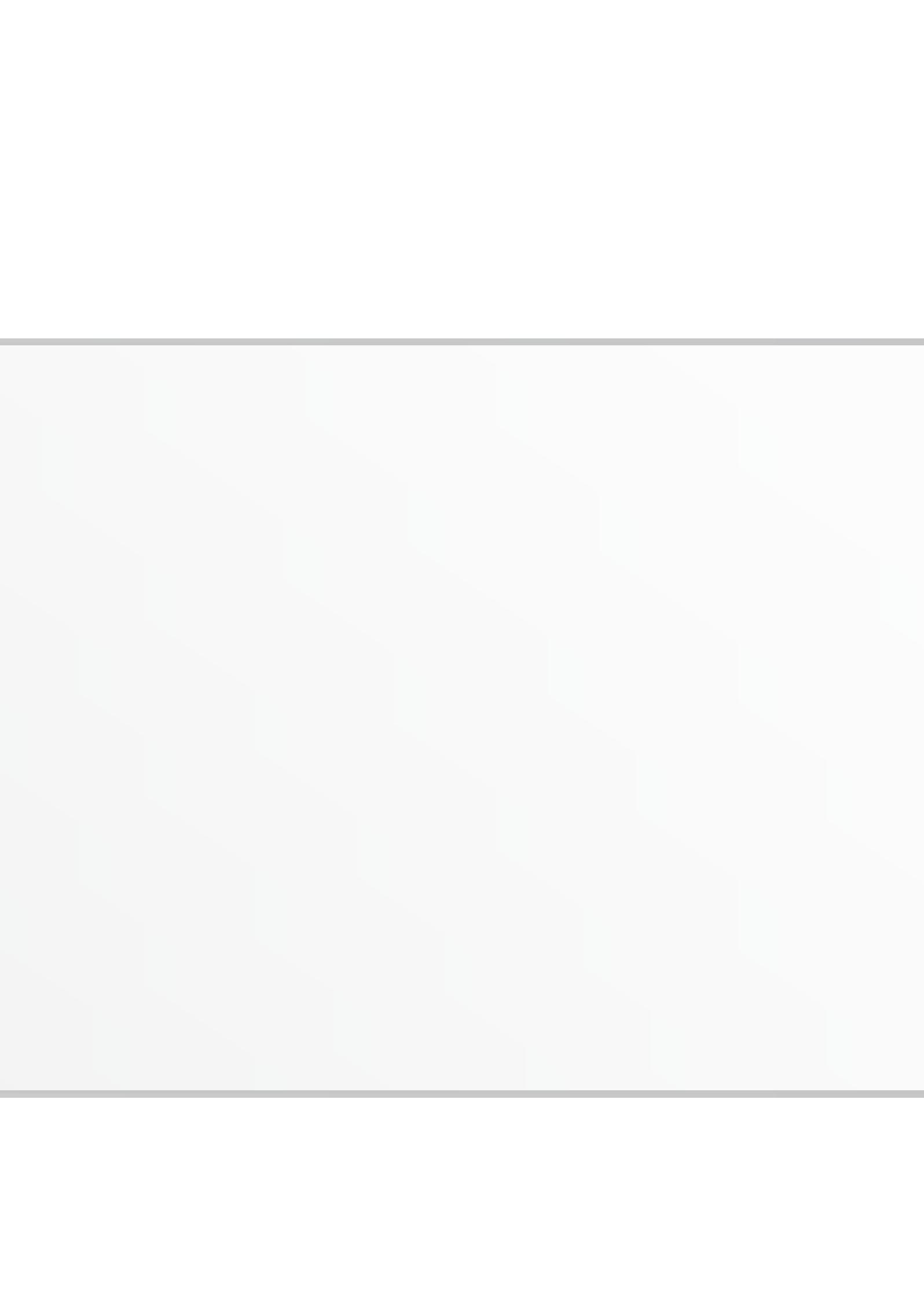
Limitazioni di Accesso

- Contabilità generale
- Ritenute d'acconto
- Versamento ritenute d'acconto (distinte)
- Certificazione
- Modello 770 quadro ST
- Liquidazione emarsco agenti
- Riepilogo emarsco
- Riepilogo INPS
- Cespiti
- Tesoreria
- Gestione finanziaria
- Predizione finanziaria (cash flow)
- Scheda credito, scoperto e rischio cliente
- Gestione Alti Clienti
- Statistiche fatture e abc clienti/territori
- Scarico dati statistici contabili

Oltre 2.500 clienti, con filiali in tutto il mondo e protagonisti nei principali settori di mercato: alimentare, chimico, cosmetico, farmaceutico, medical device, meccanico, automazione, macchine automatiche, impianti e robotica, automotive, elettrico, elettronico, commercio, servizi, automotive, moda e sport, carta e plastica, legno e arredamento, ecc...

Imprese dinamiche ed eccellenti, che insieme fatturano più di 11 Miliardi di euro del PIL nazionale, esempio quotidiano di quanto l'imprenditorialità italiana possa esprimere in termini di qualità, efficienza e competitività.







GESTIRE L'AZIENDA DEL FUTURO



Tel +39 051 813324 - Fax +39 051 813330
info@centrosoftware.com - www.centrosoftware.com