



L'ERP DE IL SOLE 24 ORE

L'INNOVAZIONE CHE FA CRESCERE LA TUA AZIENDA



GRUPPO **24** ORE

LA GARANZIA DI UN SOLIDO GRUPPO



LA GARANZIA DI UN SOLIDO GRUPPO

Il Gruppo 24 ORE è il principale gruppo editoriale multimediale italiano attivo nel settore dell'informazione economica, finanziaria, professionale e culturale. Il giornale del Gruppo più noto e diffuso è Il Sole 24 ORE, il quotidiano economico più diffuso d'Europa, leader nell'informazione economica, finanziaria e normativa da cui deriva l'alto profilo del brand che caratterizza l'intera attività del Gruppo.

L'offerta informativa a disposizione dei lettori è integrata anche con l'Agenzia di stampa Radiocor (leader nell'informazione finanziaria), il portale www.ilsole24ore.com e l'emittente radiofonica Radio 24. Nei servizi ai Professionisti, alle imprese e nell'editoria specializzata occupa una posizione di mercato fortemente competitiva con i suoi libri, riviste, banche dati, servizi on line, corsi di formazione e software gestionali.

A questo si aggiunge una presenza importante nell'organizzazione di mostre e appuntamenti culturali e nella gestione di grandi patrimoni di immagini. Oggi il Gruppo 24 ORE rappresenta un punto di riferimento del mondo dell'economia e della finanza, con oltre 140 testate giornalistiche e circa 2.000 dipendenti, di cui oltre 470 giornalisti.

MISSION E VALORI

Il gruppo editoriale Il Sole 24 ORE è insieme istituzione, anima civile e culturale del proprio Paese, Forte dei 142 anni della propria storia, Il Sole 24 ORE misura il grado di trasparenza del Paese e ne favorisce la libera iniziativa e l'efficienza, interpretando, con un'informazione completa ed indipendente, i valori del libero mercato e di una comunità economica pienamente integrata nell'Unione europea.

Voce insostituibile del mondo dell'impresa, delle professioni, dei mercati finanziari, Il Sole 24 ORE, restando fedele alla propria identità storica, continua a promuovere l'apertura dei mercati, la concorrenza, la cultura dell'innovazione e l'internazionalizzazione; una guida quotidiana e in tempo reale alla complessità del mondo globale e multimediale.

Il gruppo Il Sole 24 ORE, con tutte le sue pubblicazioni e attività, si propone di dare corpo quotidiano allo spirito ed ai valori d'impresa, diffusi in qualunque tipologia e dimensione aziendale.

PUNTO DI RIFERIMENTO PER IL SOFTWARE GESTIONALE

Il Gruppo 24 ORE, una delle principali realtà italiane dell'informazione economica, finanziaria e professionale, occupa anche una posizione competitiva importante nel mercato dei software dedicati a professionisti e imprese, grazie alle linee di soluzioni software de Il Sole 24 ORE ed alle acquisizioni di importanti società leader ICT.

Il Gruppo 24 ORE riveste quindi ora il ruolo di industria nazionale d'eccellenza nel software presidiando con soluzioni specifiche il mercato di imprese, professionisti e PA, mettendo a fattor comune i punti di forza delle singole realtà operative e generando così valore per i clienti.

La soluzione ERP Impresa²⁴, progettata in base ai modelli organizzativi più evoluti e dotata delle tecnologie più avanzate, rappresenta oggi la punta di eccellenza nel panorama dei software per la gestione delle imprese.



L'INNOVAZIONE CHE FA CRESCERE LA TUA AZIENDA



L'INNOVAZIONE CHE FA CRESCERE LA TUA AZIENDA

GESTIONE EVOLUTA DELL'IMPRESA

Impresa²⁴ è un ERP evoluto che consente il **controllo completo** di tutti i **processi aziendali**, interni ed esterni. Impresa²⁴ è un sistema **tecnologicamente avanzato**, che utilizza anche il **web** e la **telefonia IP** per raggiungere i migliori risultati in termini di **efficienza**, **produttività** e **competitività**.

Impresa²⁴ è un ERP **semplice** da usare, completamente **configurabile e scalabile** in base alla crescita dell'azienda, **aperto** al mondo esterno ma allo stesso tempo dotato di appositi strumenti per **la sicurezza e la privacy**.

CICLO VITALE DI UN'IMPRESA



ERP DI 2° GENERAZIONE

Impresa²⁴ non è un semplice ERP, ma un **ERP MULTI-LINGUA di 2° 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. Impresa²⁴ non è un aggregato di programmi dipartimentali, ma un sistema realmente **integrato**, un progetto **unico, certificato e costantemente aggiornato**, che raccoglie in una struttura modulare le migliori **esperienze** industriali italiane e le **tecnologie** più avanzate. Impresa²⁴ 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"**.

CONTENUTI EDITORIALI E FORMATIVI (personal dashboard)

Impresa²⁴ si distingue da tutte le altre soluzioni ERP non solo per la tecnologia e la completezza delle sue funzioni, ma anche per i contenuti informativi e formativi che solo il know how editoriale de Il Sole 24 ORE può garantire.

Direttamente sul **Desktop** di ogni PC è possibile consultare la **Banca Dati** giornalistica de Il Sole 24 ORE contenente **news** economiche e finanziarie sui settori produttivi, materie prime, legislazioni, dossier.

Grazie ad un'apposita maschera di ricerca è possibile richiamare un'ampia rassegna stampa estratta da **Il Sole 24 ORE**, con tutte le informazioni utili a seguire l'andamento dell'economia del proprio settore e della propria area geografica, per essere sempre aggiornati e pronti a cogliere le opportunità del mercato.

E' possibile inoltre personalizzare ogni posto di lavoro di Impresa²⁴ secondo ogni singola esigenza, visualizzando, sullo sfondo del programma, **grafici e dati aggiornati** in tempo reale provenienti dal sistema interno (*) o dal mondo esterno (**)

(*) Fatturato per prodotto o agente, margini per linea di prodotto, Break Even Point, valore dei magazzini, Rolling Forecast, ABC fornitori, etc.

(**) Tutto ciò che è possibile ricevere tramite Feed RSS: news, quotazioni di borsa, prezzi materie prime, etc...



Il **PERSONAL DASHBOARD** trasforma lo sfondo di Impresa²⁴ in un cruscotto personale, configurabile con grafici e dati di sintesi, interni ed esterni, aggiornati in tempo reale.

I PUNTI DI FORZA DI UNA SOLUZIONE VINCENTE



I PUNTI DI FORZA DI UNA SOLUZIONE VINCENTE

Controllare e snellire tutti i processi aziendali

Il miglioramento dell'efficienza aziendale si ottiene anche con nuovi strumenti di controllo e sviluppo: il WORK FLOW Desing & Control, ad esempio, valida i passaggi delle informazioni e aiuta il controllo delle attività all'interno dei processi di business, migliorando la qualità dei servizi e abbassando la difettosità dei prodotti, mentre l'ADK (Application Designer Kit) consente di disegnare in tempo reale le funzioni di cui ogni settore aziendale ha bisogno per incrementare la propria produttività.

Utilizzare nuovi “canali di vendita”

Far conoscere il prima possibile i propri prodotti e rendere immediatamente operative le proprie strategie commerciali è più semplice se si dispone di portali INTERNET B2B e B2C perfettamente integrati nell'ERP: si possono così comunicare in tempo reale alla forza vendita e alla clientela i propri “punti di forza”, che sempre più spesso coincidono non solo con un prezzo ma con un “servizio” e con le informazioni che corredano il prodotto (certificati qualità, informazioni tecniche, manuali, best practices di utilizzo ecc.).

Incrementare le attività commerciali

Per “aumentare il numero dei centri a volte occorre aumentare il numero dei tiri”; attraverso il CONFIGURATORE TECNICO/COMMERCIALE è possibile velocizzare la fase di progettazione e grazie alla compilazione automatica delle “varianti” tecniche molti più operatori in azienda possono redigere correttamente offerte anche complesse. L'integrazione dell'ERP con il “GEOMARKETING” consente inoltre di “vedere” dove sono prospect e clienti e di prendere decisioni migliori non solo per la logistica ma anche rispetto a offerte o budget.

Velocizzare la catena di fornitura

In un momento in cui la domanda è “schizofrenica” diventa indispensabile adottare un PORTALE FORNITORI per ridurre sensibilmente sia il lead time complessivo sia la difettosità sui materiali o servizi acquistati; l'applicazione della logica “PULL” (compro perché ho venduto) abbassa l'immobilizzo finanziario per scorte eccessive e il rischio di obsolescenza dello stock. Il portale fornitore permette inoltre di lasciare “aperto l'ufficio acquisti 24H”, indispensabile per trattare con fornitori del “far east”.

Ottimizzare la Logistica e la mov. merci

Organizzare la logistica interna e la gestione delle merci in magazzino con il riconoscimento e la movimentazione in radiofrequenza con Bar-Code (BWS) permette di abbassare drasticamente il lead time commerciale di prodotti e servizi, oltre che azzerare le non conformità di consegna. Anche i costi accessori legati all'organizzazione dei TRASPORTI possono essere ridotti aumentando la resa di “ogni

km”, individuando il vettore migliore in base alle caratteristiche dei prodotti, rispettando i vincoli dei clienti e calcolando, con le funzioni di geo-navigazione i percorsi migliori.

Limitare l'immobilizzo di denaro

Per le aziende manifatturiere nei momenti di riduzione delle linee di credito (“credit crunch”) risulta vitale limitare l'immobilizzo finanziario anche nei processi produttivi, ed è quindi fondamentale evolvere verso un MRP a “ciclo chiuso” FCS. Comprare solo il materiale che serve e farlo entrare in azienda solo quando è possibile lavorarlo permette di raggiungere risparmi finanziari e logistici che in precedenza venivano erroneamente ignorati o sottovalutati. Le ulteriori analisi sulla marginalità rese possibili dalle funzioni di “controllo di gestione” e “contabilità industriale” contribuiscono alla continua ricerca di una maggiore redditività anche in tutte le altre aree.

Sviluppare il business del “post-vendita”

Migliorare l'efficienza nel “post vendita” consente di ridurre i costi della gestione operativa e, nello stesso tempo, di migliorare il livello di servizio reso al Cliente. Una completa gestione del “Ticket” di servizio, con tracciabilità, stato di avanzamento, e con gestione grafica dei calendari per tutte le attività da pianificare o erogare, consente di organizzare al meglio l'assegnazione degli interventi di assistenza e degli eventuali ricambi richiesti. Con l'apposito “PORTALE SERVIZI” anche i tecnici esterni possono accedere al sistema in piena mobilità e da qualsiasi parte del mondo possono visionare e condividere le azioni necessarie per risolvere una problematica, le eventuali parti di ricambio consigliabili, la situazione del “parco installato”, e infine inserire i costi sostenuti per le trasferte, favorendo in tal modo sia il controllo di gestione che l'eventuale processo di fatturazione.

Analizzare i dati e distribuirli agli utenti

Gestire i processi aziendali con un ERP evoluto è la garanzia per poter disporre in tempo utile di “dati” consistenti da cui trarre indicazioni di carattere strategico. Con il DATA MINING, basato su Analysis Services di SQL 2008 e integrato con i moduli di Business Intelligence, è possibile non solo elaborare dati di sintesi, dash board e statistiche ma anche distribuirli in modo veloce e automatico per ruoli, indipendentemente dalla loro ubicazione fisica e geografica.

Dialogare con il resto del mondo

Oggi come non mai è necessario essere in continuo contatto con tutto il pianeta, e tutte le aziende che hanno filiali all'estero o che desiderano colloquiare con altri operatori in lingua locale devono poter utilizzare un'unica struttura dei dati e un unico sistema di gestione. Impresa²⁴ è utilizzabile con interfaccia in Italiano, Inglese, Francese, Spagnolo, Tedesco ed è ulteriormente localizzabile in base alle specifiche esigenze di ogni impresa.

LA SOLUZIONE ERP DEL GRUPPO 24 ORE



WORK FLOW

AREA COMMERCIALE

C.R.M. (MARKETING E SERVIZI)

PRODUZIONE

ACQUISTI, MAGAZZINI E LOGISTICA



AREA AMMINISTRATIVA E FINANZIARIA

CONTROLLO DI GESTIONE

INTERCOMPANY, FILIALI ESTERE, COMUNICAZIONI

SICUREZZA E

STRUMENTI DI SVILUPPO



INDICE MODULI APPLICATIVI



01

Area WORK FLOW

- WORK-FLOW Design & Control (WFD)
- AUDIT TRAIL (AT)
- ADK (Application Designer Kit)
- Personal DASHBOARD
- CODIFICATORI AUTOMATICI articoli
- CLASSIFICATORI tecnici e commerciali
- TAGLIE e COLORI
- ARTICOLI, CONTROPARTI, TABELLE (Modulo Base)
- Integrazione con Archiviazione DOCUMENTALE

02

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

- MARKETING (pre-vendita e post-vendita) – CRM1
- SERVIZI e ASSISTENZA (post-vendita) – CRM2
- PORTALE WEB SERVIZI
- Integrazione con GEO-MARKETING

03

Area COMMERCIALE

- CONFIGURATORE commerciale
- VENDITE (Listini, Offerte, Ordini Clienti)
- PIANIFICAZIONE Vendite (M.P.S.)
- AGENTI e PROVVIGIONI
- Push MAIL (invio automatico e periodico mail)
- STATISTICHE di VENDITA e BUDGET Commerciali
- PUNTO VENDITA (Front-End clienti e Registr. di Cassa)
- PORTALI WEB CLIENTI (BtB e BtC)

04

Area ACQUISTI, MAGAZZINI e LOGISTICA

- ACQUISTI
- PORTALE WEB FORNITORI
- MAGAZZINI e SCORTE
- TRACCIABILITA' (LOTTI e Num. di SERIE)
- LOGISTICA BWS (Movimentazione Wireless con BAR-CODE)
- STATISTICHE ACQUISTI e Valutazione Fornitori
- TRASPORTI
- CROSS-ANALISYS di Magazzino e classificazioni ABC

05

Area PRODUZIONE

- PROGETTAZIONE e PLM (Product Lifecycle Management)
- PIANIFICAZIONE MRP-I
- SCHEDULAZIONE MRP-II a capacità INFINITA (CRP)
- SCHEDULAZIONE MRP-II a capacità FINITA (FCS)

- PRODUZIONE OPERATIVA
- CONTROLLO AVANZAMENTO ORDINI (MES)
- CANTIERI di produzione

06

Area QUALITA'

- CONTROLLI QUALITÀ
- CICLI di COLLAUDO
- ATTREZZATURE e STRUMENTI di MISURA
- Gestione "NON CONFORMITÀ"
- RISORSE e COMPETENZE

07

Area AMMINISTRATIVA e FINANZIARIA

- SPEDIZIONI e FATTURAZIONE
- CONTABILITÀ GENERALE
- TESORERIA
- Gestione FINANZIARIA
- CESPITI
- Altri adempimenti FISCALI

08

Area CONTROLLO di GESTIONE

- BUDGET e ANALISI di Bilancio
- CONTABILITÀ ANALITICA e INDUSTRIALE
- CONTABILITÀ MULTI-DIVISIONALE
- BUSINESS INTELLIGENCE e Statistiche Avanzate
- DATA MINING

09

Area INTERCOMPANY, FILIALI ESTERE, COMUNICAZIONI

- MULTI LINGUA
- VOIP Desk (Integrazione Telefonia IP)
- Interfaccia FAX e MAIL
- MAIL Collector
- EDI (Electronic Data Interchange)
- XML IMPORT e Generator

10

Area SICUREZZA e Strumenti di SVILUPPO

- Controllo Abilitazioni e Privacy
- SECURITY SYSTEM
- RGT (Report Generator Tool)
- SDK (Software Development Kit)

WORK FLOW E DATI COMUNI

Dall'ottimizzazione dei propri processi ogni Azienda ottiene importanti risultati: un aumento della consistenza delle informazioni, un aumento della produttività individuale, un miglioramento delle comunicazioni interne e dei servizi, oltre che delle condizioni di lavoro e del "clima aziendale", a totale beneficio della qualità erogata alla clientela, nonché una sensibile riduzione dei tempi e dei costi operativi.



02

CRM (MARKETING E SERVIZI)

Le attività nei confronti del mercato e dei clienti, sia in fase di pre-vendita (marketing) che di post-vendita (servizi), sono da sempre il motore dello sviluppo dell'impresa. La cura con cui l'impresa affronta i temi del C.R.M. (Customer Relationship Management), insieme con la gestione di tutte le informazioni tecniche e commerciali relative ai clienti acquisiti o ai potenziali clienti, è oggi un elemento fondamentale per poter competere in mercati sempre più frenetici e dinamici.



MARKETING (PRE-VENDITA E POST-VENDITA) - CRM1

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

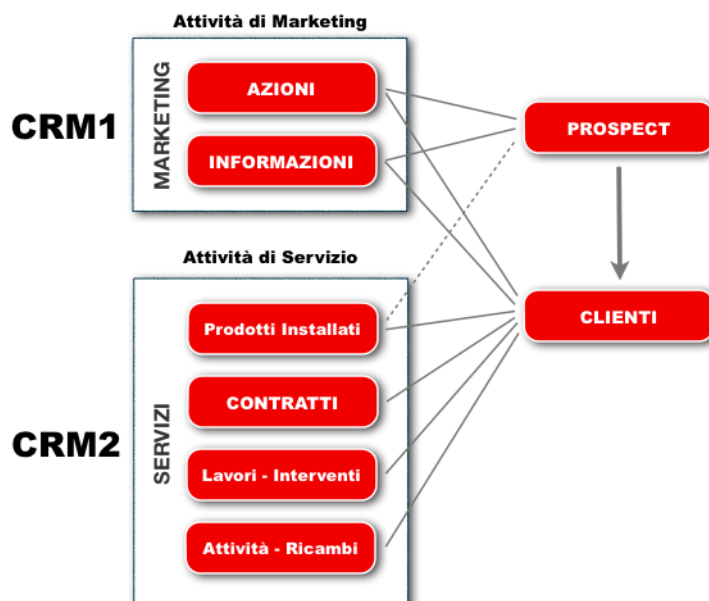
SERVIZI E ASSISTENZA (POST-VENDITA) - CRM2

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 o a consuntivo).

Permette inoltre il controllo del "parco installato", dei prodotti e delle relative versioni utilizzate, gestione dei "rapporti 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 SERVIZI

Consente ai collaboratori normalmente operanti al di fuori dell'azienda (tecnici dell'assistenza, consulenti, uffici tecnici di progettazione, personale interno in missione temporanea per progetti e/o attività di avan-progetto, attività di cantiere ecc.) 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.

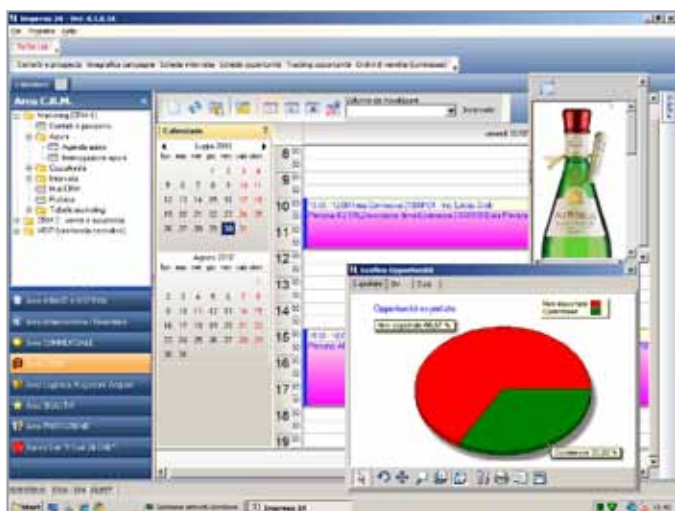
E' facoltà inoltre dell'azienda raccogliere via portale il riepilogo delle spese accessorie sostenute (alberghi, aerei, treni, km, autostrada, ristorante ecc.) annullando in tal modo i costi amministrativi connessi e riducendo tempo ed errori di fatturazione e/o consuntivazione.

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.

INTEGRAZIONE GEO-MARKETING

Consente di utilizzare la cartografia digitale per visualizzare la posizione geografica di molte informazioni aziendali e le relazioni tra i dati e il territorio.

Strumento ideale per la localizzazione dei Target, al fine di pianificare e ottimizzare le attività di marketing sul territorio, oppure dei Clienti, per verificare sia in base alla fascia di fatturato che alle distanze, il livello di copertura territoriale e pianificare al meglio le reti degli agenti, dei punti vendita, dell'assistenza tecnica o di piattaforme logistiche.



03

AREA COMMERCIALE

Le attività commerciali rappresentano il primo momento in cui l'immagine aziendale si concretizza nei confronti del cliente, ma anche il primo passo da cui dipende l'efficienza delle successive fasi aziendali, siano esse attività di servizio o di produzione. Strumenti come il configuratore e i portali web sono i primi mezzi con cui si soddisfano le esigenze dei clienti, ma la pianificazione MPS, l'organizzazione dei listini e delle offerte, nonché un corretto utilizzo delle statistiche, contribuiscono a rendere coordinato ed efficiente tutto ciò che consegue la conferma di un ordine.



CONFIGURATORE COMMERCIALE

Strumento flessibile e personalizzabile che, attraverso una serie di domande e campi controllati da regole tecnico/commerciali, consente anche ad utenti inesperti di configurare un nuovo prodotto e compilare automaticamente un offerta o un ordine. La variante di prodotto diventa un'opportunità e non un ostacolo, e il sistema redige automaticamente, in funzione delle preferenze del Cliente, una variante "commerciale" della distinta base immediatamente sottoponibile all'MRP.

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.

PIANIFICAZIONE M.P.S. (MASTER PRODUCTION SCHEDULE)

Gestione del "piano previsioni vendite" per poter programmare gli approvvigionamenti (acquisti o produzione di finiti o semilavorati) in modo disgiunto o congiunto con il reale portafoglio ordini, anche in assenza di ordini effettivi; predisposto anche per la gestione di programmi di consegna ed ordini aperti per i settori automotive, alimentare, g.d.o.,

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, etc.. o disposti per la gestione dei "rolling forecast"

GESTIONE PUNTI 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; Impresa24 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)

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, etc.).

PUSH MAIL (INVIO AUTOMATICO E PERIODICO MAIL)

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

PORTALI WEB PER CLIENTI (B2B E B2C)

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).



04

ACQUISTI, SCORTE, LOGISTICA

Snellire i rapporti con i fornitori, velocizzare la movimentazione delle merci, eliminarne gli errori di ricevimento, ottimizzare le scorte e la gestione dei magazzini sono le prime azioni da adottare per ridurre i costi e incrementare l'efficienza generale dei processi aziendali. Tracciabilità, rintracciabilità e ottimizzazione dei trasporti sono gli ulteriori strumenti necessari per certificare i propri flussi e poter competere sui mercati di oggi.



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".

PORTALE WEB FORNITORI

Consente una comunicazione immediata con i propri fornitori per richieste di quotazioni, conferme d'ordine, date di consegna, aggiornamenti, generazione etichette con bar-code per lotti o singoli prodotti stampabili direttamente dai fornitori (per una immediata identificazione degli articoli al ricevimento); consente quindi una notevole riduzione di tempi e costi nella trasmissione delle informazioni e, soprattutto se associato al modulo per la "Logistica" (BWS), nello spostamento delle merci all'interno della filiera produttiva

MAGAZZINI E SCORTE

Gestione di tutte le ubicazioni in cui si trovano le merci (magazzini, reparti di produzione, depositi presso clienti e fornitori, ...), 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, etc.), 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))

LOGISTICA CON BAR-CODE (BWS - BARCODE WIRELESS STORE)

Riconoscimento e movimentazione delle merci mediante lettura dei bar-code utilizzando terminalini wireless collegati in tempo reale con il sistema centrale: ingressi, spedizioni, prelievi, trasferimenti, ma anche inventari, controlli, etc.. gestione dei Vani (Corsie/Piani/Colonne), delle "unità di carico", ottimizzazione degli spazi, mappatura dinamica dei magazzini, etc.

STATISTICHE ACQUISTI E VALUTAZIONE FORNITORI

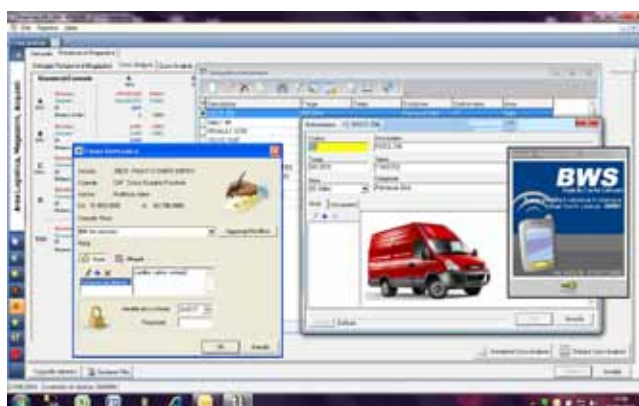
Indicazioni numeriche e grafiche sugli acquisti effettuati, sulla economicità e convenienza dei diversi articoli; valutazione globale dei fornitori secondo i requisiti necessari per la certificazione aziendale.

TRASPORTI

Consente di organizzare la consegna delle merci gestendo le caratteristiche dei mezzi di trasporto per prodotto e cliente (portata, tipo sponda, refrigerazione...) e il prezzario costi (per trasportatore, pallet, chilo, volume ecc.). Dalla funzione di "verifica spedibilità" si ottiene una proposta dei trasportatori che possono effettuare le consegne sulla base dei "giri predefiniti", degli scarichi e delle zone coperte, ed è inoltre possibile eseguire rapide simulazioni per inserire, nel "giro di ritorno", l'eventuale ritiro merci da fornitori, con verifica finale mediante geo-localizzazione. Il prospetto per la fattura del trasportatore viene prodotto automaticamente velocizzando, in tal modo, il controllo delle fatture, il passaggio diretto in contabilità e l'imputazione esatta dei costi di trasporto sui prodotti per un completo controllo di gestione.

"Cross-ANALISYS" di Magazzino e classificazioni ABC

I risultati della logica ABC vengono applicati e incrociati con i valori di giacenza e di consumo per ottenere matrici che indicano quali sono gli articoli che hanno scorte più alte o più basse del necessario (rischi di obsolescenza o esaurimento/ stock-out).



05 PRODUZIONE

Pianificare e controllare la produzione con un ERP evoluto, gestendo in modo automatico tutte le fasi dei processi produttivi sia interni che esterni all'azienda, rappresenta oggi un elemento fondamentale per poter diminuire i tempi di risposta globali ai clienti e ridurre i costi finanziari e logistici. Anche l'ottimizzazione e la riduzione delle scorte dipendono sempre più dalla cura con cui si affronta l'organizzazione dei processi produttivi fin dalle fasi progettuali.



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, etc.); 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 soggetti 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.

SCHEDULAZIONE MRP II a capacità INFINITA (CRP)

Assegnazione dei lavori alle risorse e agli impianti aziendali (centri di lavoro) in base alla pianificazione degli ordini e alle relazioni che esistono tra fasi di lavorazione e celle di produzione, e individuazione, attraverso l'analisi dei carichi, delle eventuali situazioni critiche o delle risorse necessarie a soddisfare le richieste del mercato. Si può visualizzare per

ogni reparto il carico giornaliero (evidenziando commesse e clienti) e per ogni O.P. il relativo diagramma di Gantt.

SCHEDULAZIONE MRP II a capacità FINITA (FCS)

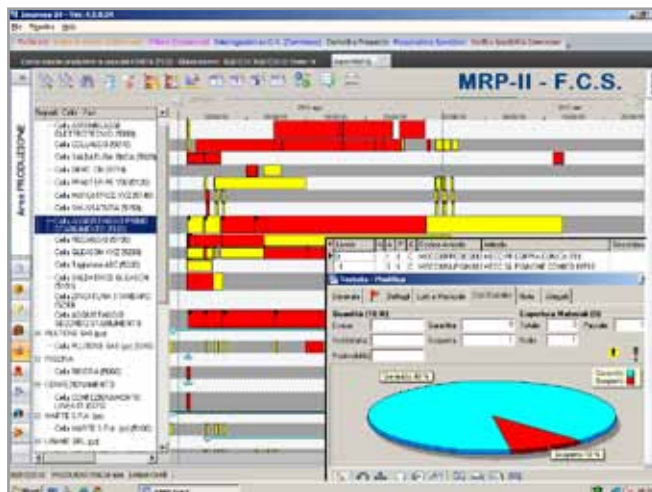
Assegnazione dei lavori alle risorse aziendali, con previsione delle date di consegna e della disponibilità dei prodotti non solo in base alla pianificazione degli ordini (MRP-I), ma anche delle reali capacità produttive dell'azienda, tenendo quindi conto di macchine, impianti, calendari, priorità e delle relazioni che esistono tra fasi di lavorazione, celle di produzione e reparti o centri di costo; per un controllo immediato e un intervento completo sono disponibili le "liste di dispacciamento" (sequenze di lavoro su ogni risorsa produttiva), l'analisi delle "code" e i diagrammi di Gantt per ogni O.P., sui quali è possibile intervenire graficamente per modificare la schedulazione, con possibilità di elaborare e memorizzare diversi piani di schedulazione.

Controllo AVANZAMENTO di Produzione (MES)

Controllo in tempo reale dello stato e dell'utilizzo delle risorse (macchine, impianti, personale) mediante pannello sinottico; consente il rilevamento dei tempi di produzione tramite barcodes, l'autoapprendimento dei cicli di lavoro, il rilevamento presenze del personale per la quadratura ore, grafici per il controllo immediato del rendimento di ogni risorsa, la manutenzione di macchine e impianti.

CANTIERI di produzione

Gestione cantieri civili e industriali: preventivi e prezzi per opere e lavori da eseguire, gestione e ubicazione mezzi, movimentazione materiali, rapportini giornalieri, controllo dei costi (manodopera, materiali, mezzi, spese generali, ammortamenti), misure delle opere eseguite (ricavi), S.A.L. (stati avanzamento lavori), consuntivi cantiere (bilancio costi-ricavi), e statistiche.



06 QUALITÀ

Per differenziarsi dai concorrenti sono indispensabili due caratteristiche: creatività e qualità; la fantasia necessaria per poter alimentare la prima deve essere pari al rigore e alla determinazione con cui deve essere perseguita la seconda. Una completa gestione dei controlli di qualità sui prodotti e sui materiali passa attraverso rigide procedure di accettazione delle merci, cicli di collaudo ben definiti, una precisa e ricorrente valutazione dei fornitori, una puntuale catalogazione delle risorse e delle competenze aziendali.



CONTROLLI QUALITÀ

Gestione degli articoli che devono essere sottoposti a controlli di accettazione in acquisto (fasi di ricevimento merci) o nei processi produttivi (interni ed esterni, sia "in process" che "post process") e assegnazione dei relativi cicli di collaudo; i controlli consentono l'avanzamento degli ordini di produzione con i contemporanei "monitoraggi" di qualità (operazioni di misura e controllo statistico di processo) associati ai cicli di lavorazione e alle specifiche fasi di lavoro degli O.P.

CICLI di COLLAUDO

Gestione delle sequenze di operazioni necessarie per verificare che il prodotto o la lavorazione rientrino nei parametri di qualità richiesti; ogni ciclo può essere eseguito sui singoli pezzi oppure a campione sulle partite di articoli.

ATTREZZATURE e STRUMENTI di MISURA

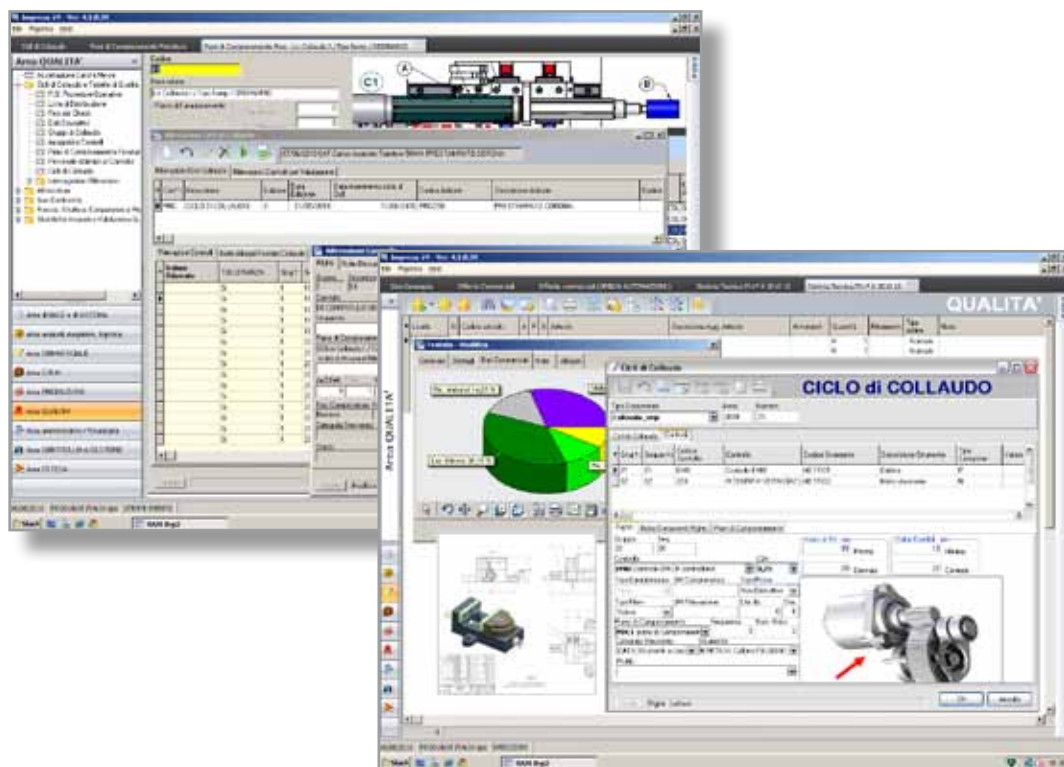
Procedure e norme di manutenzione, con liste di distribuzione dei documenti e delle procedure operative (manuale della qualità) per tutte le attrezzature che vengono utilizzate nei processi di controllo della qualità, e con relativo scadenziario automatico per "stato" attrezzatura.

Gestione "NON CONFORMITÀ"

Rilevamento e formalizzazione delle eventuali contestazioni ai fornitori per il non soddisfacimento dei requisiti relativi a prodotti o a servizi, con relativi suggerimenti per le eventuali azioni correttive.

RISORSE e COMPETENZE

Gestione del "valore intangibile" delle risorse umane interne ed esterne previste dalla Vision 2000 - ISO 9004: processi e procedure organizzative, infrastrutture, corsi, mansionari, competenze, percorsi formativi, background di esperienze e aspirazioni; cruscotto aziendale per identificare tutte le risorse (dipendenti, collaboratori, fornitori, contatti), per monitorare le loro proposte migliorative (relative a processi, linee di prodotto, singoli prodotti, strutture), e per coinvolgere e motivare con opportuni incentivi e riconoscimenti, stimolando l'atteggiamento propositivo e la creatività, oltre che per verificare l'efficacia dell'addestramento impartito e la consapevolezza dell'importanza del proprio ruolo ai fini del raggiungimento degli obiettivi qualitativi.



AREA AMMINISTRATIVA E FINANZIARIA

La serenità necessaria per dirigere un'impresa non può prescindere dalla piena fiducia che deve essere riposta nelle funzioni amministrative e finanziarie. La precisione dei processi contabili, la certezza nell'espletamento di tutti gli adempimenti fiscali, il controllo puntuale della tesoreria e di tutti i flussi finanziari, con possibilità di prevedere i saldi futuri per ogni C/C bancario nonché l'esposizione di rischio di ogni cliente, sono la base su cui deve fondarsi una moderna gestione amministrativa.



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, etc..

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, etc..

Gestione FINANZIARIA

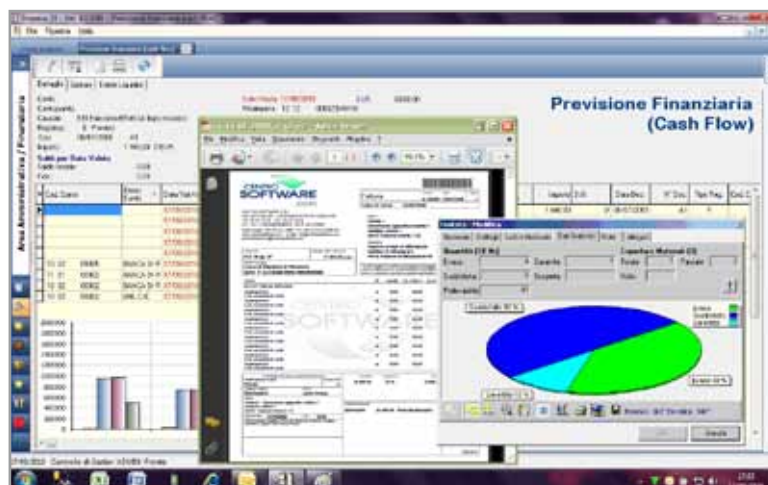
Controllo e previsione dei flussi finanziari dell'azienda per poter coordinare al meglio le operazioni di tesoreria; in particolare, utilizzando gli elementi di costo o ricavo "pre-contabili" (ordini di acquisto o vendita, DDT, etc.) e i movimenti provvisori di prima nota (uscite previste per mutui, leasing, assicurazioni, stipendi, tasse, etc.), si possono simulare i saldi futuri per la cassa e per ogni C/C bancario (c/c ordinari, castelletti SBF, etc.), 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, etc...); si possono effettuare simulazioni di ammortamento, elaborare gli ammortamenti definitivi (civili e fiscali), i costi di manutenzione, il libro cespiti, etc..

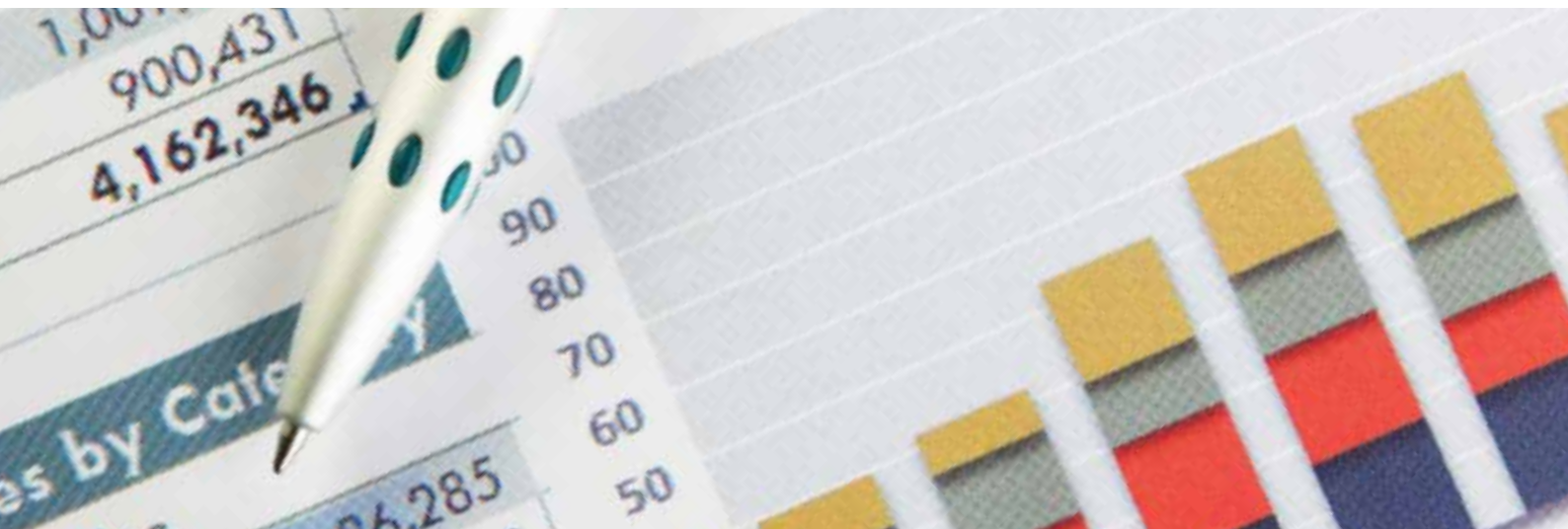
Altri adempimenti Fiscali

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, ecc.



CONTROLLO DI GESTIONE

La direzione aziendale deve oggi confrontarsi con mercati e scenari economici che cambiano rapidamente; per poter guidare l'azienda in ambienti sempre più dinamici è necessario dotarsi di un ponte di comando in cui siano presenti strumenti di controllo avanzati: non solo una contabilità analitica in grado di elaborare in tempo reale i margini e la redditività per prodotti, commesse, divisioni, etc., ma anche Business Intelligence, Statistiche Avanzate e Data Mining per poter prendere le migliori decisioni operative e strategiche.



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.

CONTABILITÀ ANALITICA e INDUSTRIALE

Ripartizione di costi e ricavi in modo dettagliato e per destinazione, con 2 obiettivi principali: contabilità per commesse (che produce bilanci analitici per zone, agenti, articoli, ecc., calcolando i margini di redditività) e contabilità per centri di costo, che raccoglie i costi imputati a ogni reparto e permette di calcolare i costi di unità d'opera (costo orario lordo del personale o degli impianti); la contabilità per aree di business (o divisioni) permette inoltre di ottenere bilanci settoriali per filiali, linee di produzione, divisioni aziendali, etc..

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.

Contabilità Multi-DIVISIONALE

Ripartizione automatica di costi e ricavi sulle diverse divisioni o "linee di business"; ad ognuna di esse (definita anche come "centro di bilancio") possono inoltre essere associati

uno o più "centri di costo" e uno o più "centri di ricavo": filiali, linee di prodotto, zone del mercato, aree geografiche, ecc.; utilizzando gli appositi filtri in tutte le funzioni di "interrogazione" è possibile estrarre o lavorare solo sugli elementi di una specifica divisione: bolle, fatture, schede contabili, gestione effetti, gestione incassi, saldaconto, bilanci di verifica, ecc.; le stese aggregazioni vengono mantenute per l'elaborazione dei bilanci analitici e per le funzioni di contabilità industriale.

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.

DATA MINING

Consente di utilizzare la tecnologia di Analysis Services SQL2008 per ottenere "misure" e "dimensioni" direttamente sui CUBI OLAP (on-line analytical processing), garantendo ottime prestazioni nell'analisi di grandi quantità di dati. L'Ambiente di analisi ad oggetti con funzionalità avanzate ed interattive consente inoltre la "schedulazione" e l'invio automatico delle analisi statistiche sia agli operatori interni all'azienda che agli operatori esterni (agenti, tecnici, filiali).



INTERCOMPANY, FILIALI ESTERE, COMUNICAZIONI

Le imprese devono oggi dialogare sempre di più e in modo sempre più automatico con la propria filiera produttiva e commerciale e con il mondo esterno; il sistema informatico deve inoltre essere utilizzabile anche da chi opera con lingue diverse, anche lontano dalla sede principale dell'azienda. L'integrazione all'interno dell'ERP di tutte le nuove tecnologie (VOIP, Mail, EDI, XML) consente di raggiungere questi obiettivi avvicinando in modo semplice e naturale i processi aziendali a tutti gli interlocutori esterni: filiali, distributori, venditori, tecnici, consulenti, clienti e fornitori.



MULTI-LINGUA

Consente a tutte le realtà aziendali che hanno filiali e sedi operative all'estero o che desiderano colloquiare con altri operatori nella loro lingua locale di utilizzare un'unica struttura dei dati e un unico sistema di gestione aziendale. I menù, le descrizioni, i messaggi, i commenti, gli help online di tutte le funzioni sono automaticamente visualizzati nella lingua dell'operatore che accede al sistema (Inglese, Francese, Spagnolo, Tedesco, ...)

Integrazione TELEFONIA IP (VOIP)

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 sedi 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

- 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 della clientela, con riduzione dei tempi d'attesa e a seguito dell'indirizzo automatizzato verso il miglior interlocutore aziendale
- 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, etc...),
- 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

Interfaccia FAX & MAIL

Consente la visualizzazione immediata delle anteprime di stampa di tutti i documenti e l'eventuale spedizione contestuale in formato .PDF via mail, via fax (con interfacciamento automatico al motore fax), o via XML (vedi).

Mail Collector

Consente di ricondurre il "disordinato flusso della posta elettronica" all'interno della "value stream". L'integrazione dell'ERP, in particolare delle funzioni dell'area CRM, con il server di posta (Outlook o Notes) mediante un "parsing" dotato di "euristica interpretativa" dei testi in relazione alle basi dati di clienti, nominativi, prospect, sedi secondarie, offerte, commesse, etc., permette la protocollazione automatica di ogni messaggio ricevuto da un qualsiasi account di un cliente verso un qualsiasi account interno e viceversa. La protocollazione e l'assegnazione automatica di "classificatori" alle mail aziendali permettono di portare all'interno del sistema ERP un patrimonio informativo oramai fondamentale in quanto è prassi comune che richieste di informazioni commerciali e tecniche, proposte di variazioni sia commerciali sia tecniche, spostamenti di date di consegna, quantità, etc., avvengano sempre più spesso in via "destrutturata" e "para-formale" tramite posta elettronica.

Filiera Produttivo-Commerciale (XML)

trasmissione e ricezione automatica EDI con tecnologia "XML" di tutti i tipi di documenti all'interno delle filiere 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)



10

SICUREZZA E STRUMENTI DI SVILUPPO

Il sistema informatico è memoria storica e cuore pulsante di tutte le attività aziendali; come tale va difeso da ogni eventuale utilizzo inadeguato con funzioni che ne consentono il completo controllo e l'assoluta sicurezza per gli accessi e le operazioni. La possibilità di sviluppare funzioni personalizzate, oltre a migliorare l'efficienza e le performance di tutti i processi, consente poi di poter adattare il sistema ai cambiamenti aziendali futuri e salvaguardarne così i relativi investimenti.



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 la firma dei documenti con approvazione in catena.

Stampe e Report personalizzabili

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.

Sviluppo software speciali (SDK)

Consente di sviluppare con la massima semplicità programmi e applicazioni verticali che si integrano perfettamente con le strutture dei Data Base esistenti, sfruttandone la "business logic" e mantenendo la coerenza e l'integrità dei dati.

Con SDK è infatti possibile esportare o inglobare in applicazioni esterne le numerose funzionalità contenute all'interno del sistema: gestione articoli, gestione documenti di vendita, DDT, Fatture, etc., e utilizzare queste stesse operazioni da un qualsiasi altro programma o ambiente che supporti chiamate a DLL, senza preoccuparsi delle logiche interne legate ad ogni singola funzionalità.

Si ha così il vantaggio di scrivere solamente la parte di codice relativa alla personalizzazione senza farsi carico dell'aggiornamento delle funzioni standard che avviene comunque in automatico ad ogni nuova release del prodotto.



GRUPPO 24 ORE

Il Sole 24 ORE SpA - Via Monterosa 91 - 20149 Milano - www.Impresa24.ilsole24ore.com