

# ERP ESTESO

AREA **FINANCE**

AREA **DISTRIBUTION**

AREA **MANUFACTURING**

La scelta di un prodotto software flessibile e aperto, capace di rispondere alle necessità di integrazione imposte dall'evoluzione delle tecnologie e di seguire il continuo sviluppo delle strutture aziendali È indispensabile per raggiungere i livelli di competitività richiesti dal mercato.

esseNZA<sup>®</sup>

## MAGAZZINO

Oggi più che mai, quest'area aziendale è considerata il polmone del sistema produttivo, consapevoli della centralità della logistica quale fondamentale elemento di raccordo tra produzione e distribuzione. Sistemi automatizzati di movimentazione e di identificazione dei prodotti, sempre più sofisticati ed efficienti, conferiscono al magazzino una nuova identità: non immobilizzo di scorte, ma investimento con ritorno economico.

### CARATTERISTICHE GENERALI

- Struttura multilivello dei depositi.**
- Tracciamento completo della movimentazione.**
- Gestione lotti e matricole.**
- Piani d'inventario totale, a rotazione e campione.**
- Proposte di riordino.**

### STRUTTURA DEI DEPOSITI

La struttura dei depositi è stata studiata per rispondere alle esigenze di un sistema multaziendale integrato e consente di definire sia gli aspetti fisici, dalla collocazione geografica alla mappatura interna, che gestionali.

La mappatura interna consente di indicare le coordinate, le dimensioni ed il carico limite delle ubicazioni del deposito e costituisce la base dati per l'ottimizzazione dei processi e la razionalizzazione degli spazi.

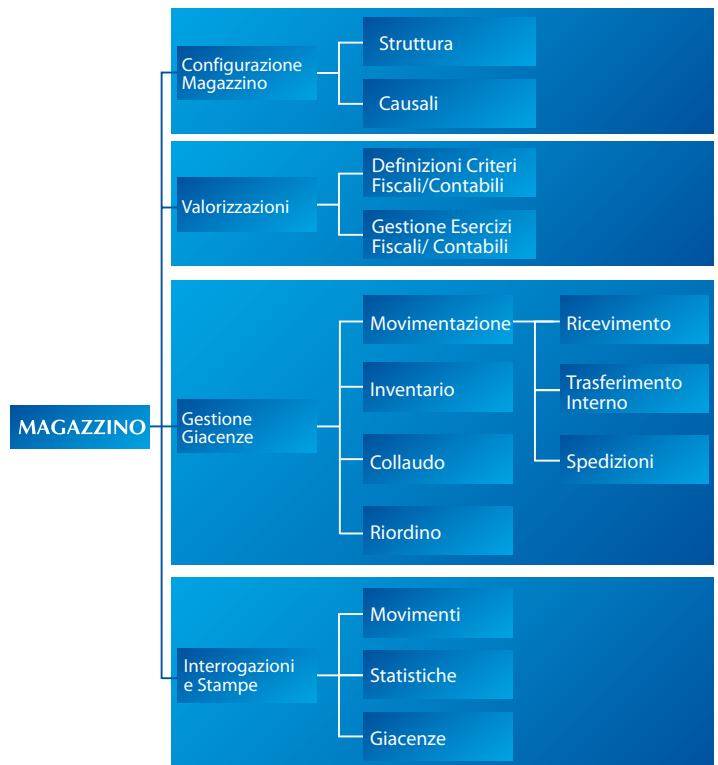
### MOVIMENTO DI MAGAZZINO

Il movimenti di magazzino, come ogni altro evento aziendale in **ESSENZAdistribution**, sono registrati da appositi documenti che costituiscono la struttura portante dell'organizzazione dei dati.

I documenti di magazzino consentono la gestione completa della movimentazione: ricevimenti, trasferimenti, spedizioni, rettifiche inventariali, e declassamenti.

I documenti sono configurabili dall'utente tramite l'uso di causali che definiscono sia il layout dell'interfaccia utente sia gli effetti sulla consistenza delle scorte e tutti gli indicatori di magazzino: indice di rotazione, costo ultimo, ect. Tutti i documenti prevedono la possibilità di specificare da quale lotto effettuare i prelievi.

I documenti di **ESSENZAdistribution** rendono trasparente l'introduzione di apparecchiature per la rivelazione automatica della movimentazione, quali lettori ottici, sistemi di radiofrequenza per il



ricevimento merci.

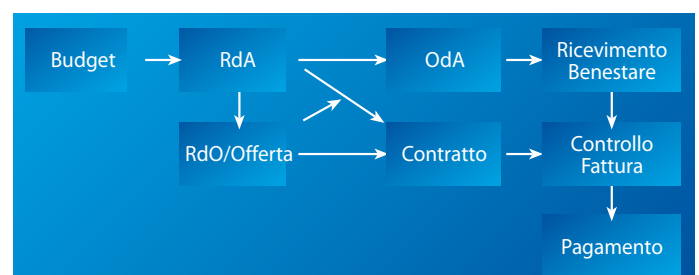
La bolla di entrata può essere generata in modo automatico reperendo le informazioni da altri documenti di **ESSENZAdistribution**: ordine d'acquisto, reso da cliente o spedizione, etc.

### ACQUISTI

Il settore degli acquisti nelle aziende moderne è ormai uno dei settori strategici per il business.

Il responsabile acquisti e il direttore amministrativo sono sempre più impegnati a migliorare la gestione dei costi di acquisto, aumentare il controllo e rafforzare l'attività di reporting al fine di ridurre i costi delle scorte, affidandosi ad informazioni tempestive ed affidabili.

Alla luce di queste considerazioni, le aziende ricercano una maggiore "scorrevolezza" ed efficienza operativa per mantenere il passo con le continue evoluzioni del mercato.



**ESSENZAdistribution** risponde a queste richieste supportando:

**Razionalizzazione della base di fornitura.**

**Aumento del controllo sugli acquisti "accessori".**

**Ciclo completo di gestione dell'acquisto di servizi e prestazioni.**

**Monitoraggio delle prestazioni dei fornitori in termini di lead time, quantità e qualità.**

**Riduzione dei tempi operativi grazie all'indirizzamento automatico dei documenti tramite il workflow.**

**Gestione "distribuita" degli acquisti: RdA (richiesta d'acquisto) a livello locale e/o centralizzato.**

## VENDETE

L'area vendite è la prima a recepire i cambiamenti del mercato, sia in termini di prodotti di vendita che in flessibilità nell'attività commerciale, sia verso il cliente che l'agente; deve fornire un reporting estremamente potente al fine di ridurre le analisi in sintesi chiare e tempestive.

**ESSENZAdistribution** risponde a queste richieste:

**Plasma il comportamento del sistema utilizzando il potente motore di parametrizzazione (esteso tra l'altro in tutto il programma) con formule.**

**Offre cicli completi di gestione della vendita (materiale, servizi e prestazioni).**

**Riduce i tempi operativi grazie all'indirizzamento automatico dei documenti tramite il workflow.**

**Genera automaticamente gli ordini di produzione da ordine del cliente.**

## ANAGRAFICA CONTATTI, CLIENTI E FORNITORI

**Anagrafica cliente e fornitore unica o separata.**

**Gestione di sede amministrativa, di più sedi commerciali, destinazioni merce e indirizzi di spedizione documenti.**

**Attribuzione di sconti (standard e personali), listino (standard e personali), spese, vettore, pagamenti di default selezionabili con formula.**

**Gestione periodi critici di pagamento anche diversi da quelli generali della ditta.**

**Gestione banche del cliente e del fornitore.**

**Visualizzazione dati fido su clienti e fornitori, aggiornati in tempo reale. Possibilità di bloccare l'immissione di ordini e consegne per i clienti e fornitori fuori fido.**

**Eventuale superamento del blocco del fido tramite inserimento di password.**

## ANAGRAFICA ARTICOLI

**Struttura in categorie merceologiche fino a 6 livelli gerarchici.**

**Possibilità di definire illimitati livelli di varianti.**

**Gestione di illimitate descrizioni e immagini.**

**Gestione di codici articoli alternativi (siano essi clienti, fornitori o interni).**

**Gestione di illimitate unità di misura per lo stesso articolo.**

**Aggiornamento dati di magazzino, su illimitati depositi (fino a 6 livelli gerarchici), in tempo reale.**

**Gestione dati relativi alle politiche di approvvigionamento (scorta minima, massima, punto di riordino).**

**Gestione articoli virtuali (non movimentati a magazzino).**

**Gestione della obsolescenza, con possibilità di bloccare l'ordine di articoli obsoleti.**

**Gestione dei costi del prodotto (LIFO, FIFO, medio esercizio, ultimo, standard, produzione) con la possibilità di aggiungere illimitati costi configurabili dall'utente.**

**Gestione delle informazioni dimensionali dell'articolo (peso, volume, colli, etc.).**

**Possibilità di definire illimitate tipologie di raggruppamento articoli, definibili dall'utente e trasversali alle categorie merceologiche.**

**Ricerca articoli estremamente flessibile (su codice, descrizione, classificazione, categoria, codici alternativi), esatta su parte di codice e per stringa contenuta.**

## GESTIONE LISTINI

**Possibilità di definire listini di vendita e di acquisto, standard o propri del cliente-fornitore (personali), sia in divisa base che in divisa estera.**

**Possibilità di definire per ciascun listino illimitate versioni.**

**Gestione della data di validità a livello di versione listino o a livello di singolo articolo contenuto nel listino.**

**Possibilità di definire prezzi per variante, per scaglioni di quantità, per unità di misura, o attraverso l'uso di formule.**

## GESTIONE SCONTI

**Sconti per classe unica.**

**Possibilità di definire classi di sconto sia per gli acquisti che per le vendite, standard o proprie del cliente-fornitore (personali). Possibilità di definire per ciascuna classe di sconto illimitate versioni.**

**Gestione della data di validità a livello di versione.** Introduzione degli sconti (fino a 5) nelle classi di sconto a livello di categorie merceologiche (di qualsiasi livello gerarchico esse siano).

**Sconti per classe cliente e classe articolo.**

**Possibilità di definire classi di sconto clienti-fornitori da assegnare ai clienti-fornitori.**

**Possibilità di definire classi di sconto articoli da assegnare agli articoli.**

**Definizione degli abbinamenti tra classe di sconto clienti-fornitori e articoli per le attribuzioni delle percentuali di sconto (fino a 5).**

## **CICLO DOCUMENTALE ATTIVO E PASSIVO E PRIMA NOTA DI MAGAZZINO**

**Semplicità d'uso grazie allo studio del front-end comune a tutti i documenti.**

**Specularità di funzioni (dove possibile) tra documenti ciclo attivo e passivo.**

## **POSSIBILITÀ DI GESTIRE IN TESTATA DOCUMENTO LE SEGUENTI INFORMAZIONI**

**Divise e cambi.**

**Sedi commerciali.**

**Illimitate spese parametrizzabili dall'utente (attraverso formule) o a gestione manuale.**

**Informazioni necessarie alla compilazione dei modelli INTRASTAT.**

**Pagamenti (con illimitate rate su IVA, imponibile, totale in combinazione.**

**Sconto finanziario, con possibilità di gestione sulla singola riga del documento o sul totale documento.**

**banca di appoggio.**

**Definizione degli agenti e supervisor per la gestione delle provvigioni.**

**Modalità di trasporto e spedizione.**

**Definizione della destinazione delle merci e dei vettori.**

**Definizioni delle informazioni specifiche del tipo di documento.**

## **POSSIBILITÀ DI GESTIRE NELLE RIGHE DEL DOCUMENTO, LE SEGUENTI INFORMAZIONI:**

**Quantità in unità di misura alternative alla principale.**

**Definizione di prezzi e sconti diversi dalle condizioni contrattuali.**

**Possibilità di inserimento note aggiuntive sia ad uso interno che per il destinatario del documento.**

**Definizione a livello di riga di aliquote IVA e conto**

**di contropartita (se diverse da quanto previsto su anagrafiche).**

**Definizione delle informazioni dimensionali degli articoli (peso netto e lordo, volume, colli).**

**Definizione delle informazioni inerenti a movimentazioni di magazzino (causali di magazzino, deposito di carico e scarico).**

**Definizione delle informazioni specifiche del tipo di documento.**

**La catena documentale del ciclo attivo è composta dalle seguenti classi di documento :**

Offerte clienti

Contratti clienti

Ordini clienti

Allestimenti

Documenti di trasporto

Fatture (riepilogative e accompagnatorie)

Note di variazione

Fatture proforma

**La catena documentale del ciclo passivo è composta dalle seguenti classi di documento:**

Richieste di offerta

Contratti fornitori

Ordini fornitori

Documenti di carico

Fatture fornitori (riepilogative o accompagnatorie)

Note di variazione

**La catena documentale della prima nota di magazzino è composta dalle seguenti classi di documento:**

Movimenti di carico

Movimenti di scarico

**Le informazioni passano da un documento all'altro secondo la gerarchia di gestione dell'informazione.**

**I passaggi di dati da una classe di documento all'altra (es. ordine > DDT ) sono reversibili.**

**Possibilità di spostare le righe a documento già emesso (drag & drop).**

**Possibilità di fare copia integrale di un documento.**

**Possibilità di visualizzare in modo sintetico un documento (lista delle righe), delle sue scadenze di pagamento, dei suoi totali.**

**Possibilità di stampare ogni singolo documento in modalità grafica (con inclusione del logo aziendale, senza ricorrere a moduli tipografici), o in modalità testo (da utilizzare con stampante ad aghi e moduli tipografici).**

**Stampe riassuntive per ogni classe di documento.**

## **TIPICITÀ DELLE CLASSI DI DOCUMENTO OFFERTE CLIENTI**

**Possibilità di generazione ordini direttamente dalle**

*offerte clienti.*

*Possibilità di stampa lettere di sollecito a clienti.*

*Gestione delle date di validità delle offerte.*

## ORDINI CLIENTI

*Gestione della fattura di acconto all'ordine.*

*Gestione della data di inizio decorrenza del pagamento.*

*Gestione evadibilità ordine (solo completa o parziale-stato evadibilità dell'ordine)*

*Generazione di ordine a fornitori da ordini clienti.*

## ALLESTIMENTI

*Gestione dello stato di allestimento della merce.*

## DDT EMESSI

*Generazione del documento da evasione ordini (più ordini possono essere evasi sullo stesso documento).*

*Generazione del documento da allestimento.*

*Possibilità di emissione documenti di trasporto inerenti il conto lavorazione, il conto visione, il prestito d'uso, con conseguente doppia movimentazione di magazzino.*

## FATTURE EMESSE

*Generazione fatture da DDT (fatturazione riepilogata) o da ordine cliente e allestimenti (fatturazione immediata).*

*Controllo criteri di raggruppamento DDT in fase di fatturazione riepilogata.*

*Gestione immediata del magazzino per la fatturazione immediata e/o accompagnatoria.*

*Contabilizzazione automatica delle fatture.*

## FATTURE PROFORMA

*Possibilità di generazione del documento direttamente da ordini, documenti di trasporto, fatture già emesse.*

## RICHIESTE DI OFFERTA A FORNITORI

*Possibilità di indirizzare la stessa richiesta di offerta a più fornitori.*

*Possibilità di generazione ordini fornitori direttamente dalle richieste di offerta.*

*Possibilità di stampa lettere di sollecito a fornitori.*

## ORDINI A FORNITORI

*Gestione dei solleciti di consegna.*

## DDT RICEVUTI

*Generazione del documento da evasione ordini (più ordini possono essere evasi sullo stesso documento).*

*Possibilità di registrazione documenti di trasporto inerenti il conto lavorazione, il conto visione, il prestito d'uso, con conseguente doppia movimentazione di magazzino.*

## FATTURE RICEVUTE

*Registrazione fatture da DDT ricevuti o da ordine fornitore.*

*Controllo criteri di raggruppamento DDT in fase di fatturazione e analisi di controllo del documento ricevuto.*

*Gestione in tempo reale del magazzino per le fatture accompagnatorie ricevute (sia con ordine che senza ordine).*

*Contabilizzazione automatica delle fatture ricevute.*

## GESTIONE PROVVIGIONI - (MODELLO SEMPLICE)

*Provvigioni con calcolo personalizzato e con formula.*

*Provvigioni modello semplice, con possibilità di attribuzione parametrica della percentuale di provvigione all'agente, alla categoria cliente, al cliente, alla categoria articolo, all'articolo, alla zona.*

*Definizione degli agenti su anagrafica cliente (massimo 2 agenti).*

*Le provvigioni sono presenti sui documenti a partire dagli ordini.*

*Possibilità di attribuire agenti e percentuali direttamente sul documento.*

*Le provvigioni sono modificabili manualmente dopo le eventuali attribuzioni automatiche effettuate.*

*Gestione tabelle personalizzabili (gestione campi custom).*

E' possibile definire da parte dell'utente, e senza intervento alcuno da parte della software house, illimitati campi aggiuntivi, contenenti informazioni non native dell'applicativo. Per ciascuna informazione aggiuntiva, si può definire il formato, la dimensione, il layout di presentazione. Si possono preimpostare i valori ammessi per poi sceglierne i valori attraverso finestre di dialogo.

Queste informazioni possono essere memorizzate

per i seguenti insiemi di dati:

- Articoli
- Clienti
- Fornitori
- Contatti

**Su tutti i documenti del ciclo attivo e passivo, sia a livello di testata che di riga, attraverso la creazione di strutture, è possibile creare set di informazioni aggiuntive, limitate alle informazioni trattate.**

**Gestione dell'ereditarietà delle informazioni reimpostate (es. da articoli a righe d'ordine).**

**Possibilità di stampa delle informazioni aggiuntive sui documenti.**

## GESTIONE PROVVIGIONI - (MODELLO AVANZATO)

**Possibilità di gestire le provvigioni in funzione di un mandato dato all'agente. Nella valutazione del mandato vengono considerate le seguenti variabili :**

- Zona
- Categoria cliente
- Clienti
- Categoria merceologica

**Al mandato definito per l'agente possono essere attribuite percentuali di provvigioni diverse in funzione delle seguenti variabili:**

- Categoria cliente
- Clienti
- Categoria merceologiche
- Articoli
- Divise
- Marchio
- Sconti (da 1 a 5)
- Sconto medio
- Prezzo Netto
- Prezzo Lordo

**Possibilità di decurtare la base imponibile del secondo agente della provvigione del primo agente (e viceversa).**

**Possibilità di gestire le provvigioni per differenza prezzo, ovvero: dato un listino di riferimento per l'agente, la provvigione viene attribuita all'agente come differenza sul prezzo di vendita effettivo.**

## BUDGET AGENTI

**Possibilità di definire un budget di vendita per singolo agente, agendo per la ripartizione sui mesi in percentuale. Il budget viene definito in termine di quantità venduta, valore del venduto, valore degli omaggi.**

**I criteri di accorpamento dei dati di budget sono i seguenti:**

- Agente
- Anno
- Raggruppamento scelto (uno tra categoria merceologica, campo statistico 1, 2, 3, 4, 5 )

**Possibilità di copiare il budget di un agente su altri agenti.**

**Estrazione dei dati del venduto e comparazione con i dati di budget previsti (sia in consultazione che in stampa).**

## STATISTICHE E GENERATORE DI REPORTS INTERNO

**È possibile definire da parte dell'utente, e senza intervento alcuno da parte della software house, il proprio catalogo di statistiche e stampe.**

**Viene messo a disposizione dell'utente finale un tool grafico con le potenzialità dell'ambiente di sviluppo dove sarà possibile:**

**Definire il set di dati necessario alla statistica, attraverso selezione grafica (drag & drop) dal data dictionary del database.**

**Definire il layout grafico, il livello di aggregazione richiesto, etc.**

**Aggiungere al set di dati della statistica campi calcolati durante l'elaborazione.**

**Definire appositi filtri da compilare in modo parametrico al momento del lancio della statistica.**

**Definire il layout di stampa delle informazioni qualora la sola visualizzazione non fosse sufficiente.**

**Rappresentare attraverso grafici il risultato della statistica.**

**È inoltre possibile concatenare le suddette statistiche tra loro, attraverso la funzione di zoom (es. dal fatturato dei clienti, fare doppio click su un cliente per avere il fatturato per articolo del singolo cliente).**

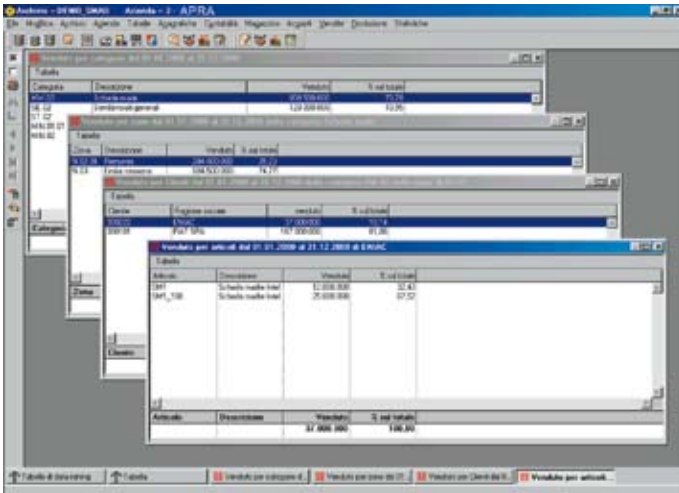
**È possibile istanziare ciascuna statistica, direttamente nel contesto in cui è necessaria (es. fatturato per cliente, dalla finestra di emissione fatture).**

**Tutte le statistiche generate sono memorizzate nel database, e quindi autoaggiornanti in caso di aggiornamento eventuale di release.**

## GESTIONE DEL CONTRIBUTO CONAI SUI DOCUMENTI

**Il modulo permette di assolvere agli obblighi di legge relativamente all'immissione di materiale di imballaggio sul territorio nazionale. Queste le funzionalità:**

**Tabella tipologie di materiali e tariffe**



### **Tabelle tipologie imballaggi**

*Distinta Conai di ciascun articolo che utilizza imballi, con possibilità di escludere articoli non soggetti a Conai*

*Possibilità di definizione del tipo di calcolo Conai per ciascun cliente-fornitore*

*Possibilità di gestione della percentuale di esenzione del cliente-fornitore*

*Calcolo automatico del Conai sui documenti di vendita*

*Stampa del contributo Conai scorporato sui documenti*

*Riassuntivi del contributo Conai, atti a fornire le informazioni per la compilazione dei moduli di legge*

### **GESTIONE LOTTI**

*Possibilità di gestire i lotti di materiali in entrata e uscita, e rilevarne la tracciabilità.*

**Ogni lotto generato offre la possibilità di gestire:**

- Data di creazione*
- Data di fabbricazione*
- Data di scadenza*

*Possibilità di consultare le seguenti informazioni:*

- Giacenze del lotto*
- Movimenti effettuati sul lotto*
- Matricole appartenenti al lotto*

### **GESTIONE CONTO LAVORO ESTERNO DA DOCUMENTI**

*Gestione del conto lavorazione senza avere abilitato il modulo della produzione.*

*All'emissione dell'ordine fornitore, si attribuisce un numero di partita che seguirà tutto il ciclo di conto lavoro.*

*Possibilità di emettere documenti di invio in C/L*

*tramite l'esplosione della distinta base (monolivello o scalare, con esplosione di eventuali gruppi fantasma).*

*Possibilità di emettere documenti di reso da lavorazione con scarico automatico di distinta base, e carico del prodotto lavorato (attraverso un unico documento).*

*Possibilità di consultare e stampare la situazione di una partita di conto lavorazione.*

*Possibilità di rivalutazione dei carichi di prodotto reso dal lavorante, al termine della partita (ovvero quando si sono consolidati tutti i costi della partita).*

### **GESTIONE MATRICOLE**

*Gestione delle matricole articolo sia per gli articoli prodotti che per gli articoli acquistati.*

*Possibilità di generare le matricole, secondo numeratori progressivi in automatico o in modo manuale, sia in carico da produzione che in carico da documenti.*

*Possibilità di assegnare matricole prima della effettiva produzione del prodotto.*

*Possibilità di gestire la movimentazione successiva al carico della matricola, fino alla effettiva cessione o utilizzo come semilavorato.*

*Possibilità di consultazione movimenti per matricola e di rintracciabilità del prodotto dalla matricola.*

### **CONFIGURATORE COMMERCIALE DI PRODOTTO**

*Il configuratore commerciale guida l'operatore nell'acquisizione/variazione dell'ordine cliente, consentendo una presa ordini veloce e senza errori anche per configurazioni molto complesse.*

*Il configuratore commerciale si rende estremamente utile nell'inserimento dell'ordine cliente permettendo di scegliere fra le condizioni di variabilità del prodotto, sia a livello di componenti che a livello di cicli.*

*L'interfaccia del configuratore commerciale è ispirata ai massimi criteri di linearità al fine di poter essere utilizzata anche da operatori poco esperti.*

### **GESTIONE DEL POST-VENDITA**

*Gestione completa dell'attività cliente/prodotto (gestione assistenza, etc.)*

### **E-COMMERCE - (B2B ESSENZIA)**

*L'esclusiva tecnologia web client, permette, sca-*

ricando un plug-in gratuito di 330 Kbytes, di fare girare le finestre del programma direttamente nel browser (Explorer o Netscape), con la possibilità di accesso diretto (opportunamente filtrato) ai dati aziendali o con database separato. (La velocità di questa soluzione è da 10 a 30 volte maggiore della normale pagina HTML).

E' la soluzione finalizzata alla gestione del negozio virtuale indirizzata agli ordini via internet.

**B2B ESSENZIA** copre tutti gli aspetti legati all'area commerciale dell'azienda che vuole vendere con internet ed in particolare:

*La gestione di ordini che possono essere caricati direttamente da un utente abilitato via internet (agente o cliente).*

*Le caratteristiche del cliente (listino, sconti, condizioni, etc.) vengono assunte in automatico tramite la password di accesso al negozio virtuale.*

*Controllo centrale del cliente.*

*Le caratteristiche di integrazione del modulo B2B con modulo vendite, nell'ottica di un sistema informativo unico/integrato, sono tali da consentire un allineamento in tempo reale degli "eventi" che il sistema stesso genera nei confronti di tutti gli altri sottosistemi.*

