

# SAP® Business One



**SAP BUSINESS ONE:  
TANTE IMPRESE DA RACCONTARE**

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™





# DAI NOSTRI CLIENTI, PER I NOSTRI CLIENTI

L'innovazione di processo e di prodotto è il vero vantaggio competitivo di un'azienda di successo. Ciò che avvia e mantiene in movimento la macchina industriale proviene dall'invenzione di nuovi prodotti e nuove metodologie di produzione e distribuzione, dall'apertura di nuovi mercati, dall'ideazione di nuove impostazioni organizzative che l'impresa stessa crea.

Nel nostro Paese non mancano esempi di successo e modelli di innovazione, anche e soprattutto nelle piccole aziende, che denotano grandi capacità di gestione e di approccio al mercato.

Questo volume racchiude esempi di imprese che hanno innovato i processi e il modo di relazionarsi con il mercato, facendo leva sulla piattaforma SAP Business One, creando valore aggiunto e nuovi vantaggi competitivi.

Le soluzioni SAP hanno risposto in maniera puntuale alle esigenze specifiche di queste piccole e medie imprese, indipendentemente dai loro mercati di provenienza.

Dedichiamo questo volume ai nostri Clienti, che hanno trovato in SAP le soluzioni migliori per lo sviluppo del loro business. Ma lo dedichiamo anche ai nostri Clienti futuri, affinché questa semplice raccolta di testimonianze possa essere un valido incentivo per avvicinarsi a SAP, alle nostre soluzioni e, soprattutto, alle nostre persone.

# L'IMPEGNO DI SAP PER LA PICCOLA E MEDIA IMPRESA ITALIANA

Il settore delle piccole e medie imprese è altamente diversificato e rappresenta, come è noto, la colonna portante del nostro Sistema Economico.

Tale Sistema è sottoposto a continue pressioni competitive derivanti da fenomeni legati sia a dinamiche interne, sia al mercato internazionale, caratterizzato sempre più da strategie di globalizzazione e delocalizzazione produttiva.

In tale panorama, l'*Information Technology* acquisisce un ruolo di importanza strategica nella creazione del valore economico. Ogni attività che l'impresa svolge al fine di creare valore per il cliente è costituita da una componente fisica (lavoro umano e tecnologia) e una componente relativa all'informazione, necessaria per lo svolgimento dell'attività stessa.

Le imprese di successo, di qualsiasi dimensione, sono quelle che sanno innovare, non solo nelle componenti "fisiche" dei sistemi che producono valore (innovazioni di prodotto), ma anche e soprattutto nelle componenti organizzative (innovazioni di processo).

Flessibilità e rapidità di cambiamento sono, infatti, le principali competenze distintive che caratterizzano l'impresa di successo e l'IT è l'elemento cardine che favorisce tale innovazione.

SAP conosce bene queste esigenze, grazie alla sua esperienza pluriennale e alla leadership che ha acquisito a livello mondiale nello sviluppo di sistemi ERP per la piccola e per la grande impresa.

Per questo ha sviluppato una nuova piattaforma applicativa, **SAP Business One**, specifica per le esigenze di flessibilità e velocità di risposta della piccola impresa.

SAP Business One è, di fatto, la leva strategica che incide in maniera strutturale sui processi per affrontare i mercati esteri, reggere la competizione e gestire la crescita.

Grazie alla sua tecnologia, tale piattaforma offre la flessibilità necessaria per integrarsi facilmente con i sistemi preesistenti e mettere a disposizione gli strumenti opportuni per rendere più flessibili tutti i processi organizzativi e, quindi, modificare, laddove opportuno, la gestione della catena del valore all'interno dell'organizzazione e nei rapporti con l'ecosistema.

Miglior accesso ai fornitori specializzati, raggio d'azione globale nell'acquisto delle materie prime, ottimizzazione delle giacenze di magazzino, miglior controllo nella gestione degli standard di qualità, ottimizzazione dei volumi di produzione, gestione e controllo omogeneo delle filiali produttive e commerciali, massima cooperazione con clienti e fornitori: questi e altri sono i vantaggi offerti da SAP Business One, la piattaforma ERP per la piccola e media impresa italiana.

# SAP BUSINESS ONE: LA SOLUZIONE GESTIONALE PER LE IMPRESE IN CRESCITA

SAP Business One offre una serie di funzionalità esclusive, tra cui la navigazione intelligente attraverso i dati, l'utilizzo di potenti strumenti di analisi e reporting, contabilità multidivisa e funzionalità di integrazione con applicazioni preesistenti.

Grazie a una navigazione di tipo intuitivo, SAP Business One garantisce una semplicità di utilizzo senza precedenti. La soluzione può essere perfettamente integrata con le applicazioni desktop normalmente utilizzate, tra cui la posta elettronica, per analizzare i dati su fogli di lavoro elettronici o per creare campagne di direct mail con il vostro elaboratore di testi.

Inoltre, queste funzioni sono integrate con opportune interfacce transazionali, in grado di soddisfare le esigenze specifiche delle piccole imprese.

Dotato di funzionalità SAP Drag&Relate™, SAP Business One consente un facile e rapido utilizzo: per esempio, la possibilità di visualizzare tutte le fatture relative a un cliente specifico, trascinando semplicemente con il mouse il nome di quel cliente sulla voce 'fatture' di SAP Business One. In questo modo, con un semplice clic del mouse, gli utenti possono eseguire attività aziendali anche complesse.

## Acquisisci il pieno controllo della tua azienda



SAP Business One offre un sistema di gestione ERP che integra tutti i processi di business che animano l'impresa.

Nelle pagine successive sono elencate alcune principali funzionalità della piattaforma, per le diverse aree di processo.

### **Amministrazione e contabilità**

Gestione della contabilità generale, configurazione e aggiornamento del piano dei conti, gestione multivaluta, gestione del budget.

### **Vendite**

Creazione e aggiornamento delle offerte, gestione pricing e scontistica, analisi della pipeline commerciale, registrazione degli ordini cliente, gestione dei termini di consegna.

### **Acquisti**

Gestione dei fornitori, tra cui contratti, ordini d'acquisto, aggiornamenti livello giacenze, gestione resi, note di credito, ciclo di fatturazione.

### **Rapporti con le banche**

Gestione di tutte le operazioni finanziarie, tra cui le entrate di cassa, depositi, pagamenti anticipati, pagamenti con carta di credito e riconciliazione estratti conto bancari.

### **Gestione del magazzino**

Gestione anagrafica dei materiali, delle giacenze, movimentazione tra magazzini e valorizzazione merce a magazzino.

### **Assemblaggio componenti di prodotto**

Definizione di distinte base, creazione di ordini di lavorazione, verifica e segnalazione di disponibilità di prodotti e materiali.

### **Controllo di gestione**

Definizione dei centri di profitto e delle relazioni con il piano dei conti, generazione di report sui profitti e perdite per singolo centro di costo.

### **Reporting**

Creazione di report mirati per qualsiasi area e attività dell'impresa, tra cui situazioni debitorie di clienti/fornitori, vendite, flusso di cassa, storico contatti clienti, contabilità, stock magazzino, conto economico.

### **Gestione del Database Aziendale (Business partner)**

Gestione e rappresentazione univoca di tutte le informazioni relative a clienti, rivenditori e fornitori, tra cui anagrafiche, storico contatti, sconti effettuati e ottenuti.

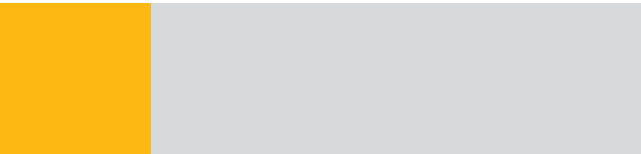
# IL VALORE DI SAP

SAP è leader mondiale nella fornitura di soluzioni software per il business.

Più del 60% delle implementazioni SAP risiedono nel segmento della piccola e media impresa, il che significa circa 12 milioni di utenti nel mondo e più di 80.000 installazioni.

Grazie ai propri investimenti di Ricerca e Sviluppo, SAP aggiorna continuamente le proprie soluzioni, includendo le “best practice” per settore di mercato, ricavate dalle esperienze maturate presso i nostri clienti.

Questo è il valore aggiunto che SAP vi offre: la scelta di un leader e di un partner per la vostra azienda, in grado di fornirvi sempre le soluzioni che meglio si adattano al vostro business.



# LA PAROLA AI CLIENTI



# INDICE

<b>Alu Build</b>	Commercio metalli non ferrosi	14
<b>Auxo</b>	Forniture alberghiere	16
<b>BD Plast</b>	Metalmeccanico	18
<b>I Borghi</b>	Intrattenimento	20
<b>Bruel</b>	Moda, calzature e accessori	22
<b>Connecticut</b>	Finiture per l'edilizia	24
<b>D.A.F. al.</b>	Agroalimentare e chimico	26
<b>EFFEDI</b>	Vending machine e Information Technology	28
<b>ESU Gestioni e Servizi</b>	Ristorazione	30
<b>Festival</b>	Ristorazione commerciale	32
<b>Fratelli D'Amato</b>	Trasporti marittimi	34
<b>I-Trade</b>	Commercio avanzato	36
<b>Innovative Nutrition &amp; Pharma</b>	Produzione di integratori alimentari	38
<b>Insigna</b>	Produzione e commercializzazione di insegne luminose	40
<b>Iotti Frigoriferi</b>	Commercio all'ingrosso	42
<b>Isaff</b>	Arredamento	44

<b>Logic</b>	Automazione industriale	46
<b>Netfabbrica</b>	Soluzioni ICT	48
<b>Officina Idee</b>	Marketing/Commerciale	50
<b>OMER PRODUZIONE</b>	Metalmeccanico	52
<b>Omnia</b>	Servizi alle imprese	54
<b>I Peccatucci di Mamma Andrea</b>	Dolciumi	56
<b>Plastica Sud</b>	Mercato ortofrutticolo	58
<b>Pro Trend</b>	Operazioni di promozione, fidelizzazione, incentivazione business to business	60
<b>Sarat</b>	Componentistica automotive	62
<b>Siav Sistemi</b>	ICT	64
<b>Symbolic</b>	Informatica	66
<b>Zelger</b>	Commercio	68



14

## Alu Build

[www.alubuild.it](http://www.alubuild.it)

<b>Ragione sociale</b>	■ Alu Build S.r.l.
<b>Sede</b>	■ Via C. Carrà, 64 - 42100 Reggio Emilia
<b>Settore di mercato</b>	■ Commercio metalli non ferrosi
<b>Fatturato</b>	■ 2.500.000 euro
<b>Prodotti / servizi</b>	■ Pannelli in alluminio composito, barre d'alluminio, macchinari, accessori, sottostrutture e software per pannelli d'alluminio composito
<b>Dipendenti</b>	■ 7
<b>N° utenti</b>	■ 7
<b>Funzionalità implementate</b>	■ Gestione materiali e magazzini

Alu Build si affianca al lavoro di architetti, serramentisti, costruttori, imprese di costruzione e geometri: distribuisce in Italia barre di alluminio, sottostrutture, accessori, macchinari e pannelli in materiale composito, utilizzati nell'edilizia industriale per il rivestimento di esterni, la realizzazione di facciate ventilate e di sottostrutture in alluminio. Quello di Alu Build è il più fornito magazzino in Italia di pannelli compositi, con oltre 50.000 metri quadri di materiale in pronta consegna. Proprio per gestire la logistica di un magazzino così fornito e caratterizzato da tempi di consegna stringenti occorre una soluzione ERP. È stato un partner commerciale di Alu Build, uno dei principali fornitori di pannelli, a suggerire l'adozione della soluzione SAP Business One, che ha consentito di ridurre il margine d'errore nella gestione del magazzino e di offrire un servizio migliore ai clienti, per quanto riguarda i tempi di consegna e l'accuratezza delle forniture.

**“ SAP si è rivelata una soluzione molto versatile ed efficace per la gestione del nostro magazzino: abbiamo razionalizzato le scorte e diminuito i tempi di approvvigionamento. ”**

*Paolo Alberto Guidetti, a.u., General Manager - Alu Build*



16

# Auxo

[www.auxonline.it](http://www.auxonline.it)

- Ragione sociale** ■ Auxo S.r.l.
- Sede** ■ Via Fonteschiava, 9 - 62010 Mogliano (MC)
- Settore di mercato** ■ Forniture alberghiere
- Fatturato** ■ 1.000.000 euro
- Prodotti / servizi** ■ Apparecchiature, utensili e accessori per strutture ricettive, servizio di progettazione e consulenza, servizio di vendita, servizio di assistenza tecnica
- N° utenti** ■ 5
- Funzionalità implementate** ■ Contabilità civilistica e fiscale  
Controllo di gestione  
Gestione materiali e magazzini  
Gestione acquisti e ordini a fornitore  
Gestione relazioni con il cliente (CRM)  
Reporting aziendale  
Gestione delle opportunità di vendita (CRM)  
Gestione delle vendite  
Pagamenti

Auxo è un'azienda marchigiana specializzata nel commercio all'ingrosso di impianti e attrezzature per ristoranti, bar e macellerie; clienti a cui fornisce anche servizi di assistenza tecnica e riparazione, lavanderia, vendita on line di accessori e attrezzature per cucine professionali, distribuzione o catering completo.

Per gestire le due aree principali delle attività aziendali, la vendita e l'assistenza tecnica, occorre poter contare su un unico strumento integrato: per questo Auxo ha scelto la soluzione SAP Business One. Il sistema ha permesso di ottenere maggiore redditività delle vendite, aumentando la produttività, riducendo costi ed errori, ottimizzando il workflow. La possibilità di fruire di statistiche estrapolate dal software con rapidità e precisione permette di avere un controllo costante della gestione aziendale, ed è possibile interagire con il gestionale anche in modalità remota. Grazie a SAP Business One, Auxo ha migliorato la qualità del servizio al cliente, l'efficienza dei processi e, quindi, l'integrazione delle diverse aree aziendali.

**“ La soluzione SAP Business One ci permette di operare con precisione, tempestività e flessibilità. I dati inseriti vengono resi disponibili a tutti gli utenti abilitati; grazie all'interfaccia decisamente user-friendly le informazioni presenti nel sistema sono facilmente richiamabili; in qualsiasi istante si possono verificare le situazioni relative a vendite, acquisti, pagamenti e bilanci. Ciò permette di ottimizzare al meglio le risorse aziendali, di perfezionare la comunicazione interna tra i reparti e, soprattutto, di rendere un servizio migliore al cliente, la cui posizione è costantemente visibile. ”**

*Massimiliano Cortigiani, Responsabile marketing - Auxo*



## BD Plast

[www.bdplast.com](http://www.bdplast.com)

<b>Ragione sociale</b>	■ BD Plast Filtering Systems S.r.l.
<b>Sede</b>	■ Via Copernico, 32 - 44012 Bondeno (FE)
<b>Settore di mercato</b>	■ Metalmeccanico
<b>Fatturato</b>	■ 4.500.000 euro
<b>Prodotti / servizi</b>	■ Impianti per il filtraggio dei polimeri
<b>Dipendenti</b>	■ 39
<b>N° utenti</b>	■ 20
<b>Funzionalità implementate</b>	■ Contabilità civilistica e fiscale Controllo di gestione Gestione materiali e magazzini Gestione acquisti e ordini a fornitore Distinte basi Gestione relazioni con il cliente (CRM) Reporting aziendale Gestione delle opportunità di vendita (CRM) Gestione delle vendite Pagamenti Gestione produzione (MRP)

Da vent'anni BD Plast opera nella produzione di cambiafiltri (manuali, oleodinamici e speciali) per linee di estrusione delle materie plastiche. BD Plast ha saputo crescere assieme alla propria clientela, tenendo sempre nella massima considerazione le richieste più particolari e complesse, fornendo soluzioni adeguate ed efficaci in funzione di una gamma di prodotti molto vasta e personalizzabile.

Dal punto di vista gestionale, questa azienda emiliana soffriva della frammentazione di diversi sistemi custom realizzati negli anni. In visita allo SMAU 2003, il management assiste alla demo di SAP Business One e da lì l'immediata decisione di adottare la soluzione, partecipando a un progetto pilota di implementazione che si conclude dopo circa due mesi con il "go live" del sistema. Della soluzione, BD Plast apprezza l'alto livello di integrazione dei diversi moduli e la completezza funzionale, il che migliora la qualità del controllo di gestione.

È in corso l'implementazione dei moduli per la gestione della produzione.

**“ Con SAP abbiamo notevolmente migliorato il grado di affidabilità delle informazioni a sistema rendendole, contemporaneamente, fruibili a un più ampio numero di utenti. SAP Business One per noi rappresenta, oltre a un valido strumento di gestione e controllo, un importante mezzo di comunicazione aziendale. ”**

*Clarissa Frazzoli, Responsabile Controllo di gestione - BD Plast*



<b>Ragione sociale</b>	■ I Borghi S.r.l.
<b>Sede</b>	■ Via della Conciliazione, 4 - 00193 Roma
<b>Settore di mercato</b>	■ Intrattenimento
<b>Fatturato</b>	■ 2.000.000 euro
<b>Prodotti / servizi</b>	■ Configurazioni di spazi e servizi per la realizzazione di eventi culturali, spettacoli e convegni
<b>Dipendenti</b>	■ 6
<b>N° utenti</b>	■ 4
<b>Funzionalità implementate</b>	■ Contabilità civilistica e fiscale Controllo di gestione Gestione materiali e magazzini Gestione acquisti e ordini a fornitore Distinte basi Reporting aziendale Gestione delle vendite Pagamenti

Auditorium Conciliazione, uno spazio che a Roma vanta una lunga tradizione nel settore dell'intrattenimento e che gode di una collocazione a elevato potenziale di immagine. Uno spazio da riqualificare, offrendo servizi per la realizzazione di eventi culturali, spettacoli e convegni.

I Borghi è la società nata con la missione di valorizzare questo patrimonio. Occorreva uno strumento gestionale flessibile, capace di rispondere alle esigenze derivanti dalla gestione delle iniziative legate all'Auditorium.

Grazie a SAP Business One, I Borghi potrà sfruttare al massimo la capacità produttiva dell'Auditorium in relazione al programma delle iniziative attivate, contribuendo a ottimizzare i processi organizzativi e a ridurre i costi.

Il miglioramento del servizio ai clienti e il controllo dell'efficienza dei fornitori costituiscono ulteriori elementi di vantaggio, che si uniscono alla standardizzazione dei processi organizzativi garantita dal sistema SAP.

**“ SAP Business One agevola e facilita il raggiungimento degli obiettivi aziendali volti alla creazione di un centro di eccellenza nel settore dell'intrattenimento, attraverso lo sviluppo di competenze interne, l'efficienza del modello di gestione, lo sviluppo di partnership per i servizi complementari e la creazione di un 'brand' qualificato e appetibile sul mercato delle sponsorizzazioni. ”**

*Alessandro D'Amico, Partner - Ribes Solutions*



22

## Bruel

[www.bruelmoda.it](http://www.bruelmoda.it)

<b>Ragione sociale</b>	■ Bruel S.r.l.
<b>Sede</b>	■ Via S. Donnino, 5/7 25028 Verolanuova (BS)
<b>Settore di mercato</b>	■ Moda, calzature e accessori
<b>Fatturato</b>	■ 7.300.000 euro
<b>Prodotti / servizi</b>	■ Calzature e accessori dal concept stilistico d'impatto, dalla forte personalità, prodotti con materiali esclusivi e d'effetto
<b>Dipendenti</b>	■ 12
<b>N° utenti</b>	■ 12
<b>Funzionalità implementate</b>	■ Contabilità civilistica e fiscale Controllo di gestione Gestione acquisti e ordini a fornitore Distinte basi Gestione relazioni con il cliente (CRM) Reporting aziendale Gestione delle vendite Pagamenti Gestione produzione (MRP)

Un'azienda rivolta alla ricerca e all'innovazione nel campo della moda: la mission di Bruel è radicata nella tradizione italiana, ma è rivolta al futuro. L'attenzione alle nuove tecnologie, la meticolosa cura dedicata al prodotto e un'efficiente rete di vendita hanno portato Bruel a posizionare il marchio BRUNO PREMI® nelle maggiori capitali mondiali della moda.

La filosofia di vendita Bruel si basa sulla flessibilità. SAP Business One è stato scelto come strumento di supporto alle strategie di configurazione dei prodotti nelle loro molteplici varianti e per la pianificazione di una produzione basata sugli ordini di vendita. La soluzione SAP ha permesso di ridurre i margini d'errore, aumentare l'efficienza dei flussi informativi aziendali e migliorare l'organizzazione. L'azienda ha ottenuto una maggiore elasticità nella gestione degli articoli, riducendo tempi e costi di codifica e di configurazione delle collezioni e dei listini di vendita, elevando gli standard qualitativi nella gestione della produzione e nel servizio offerto ai clienti.

**“ SAP Business One ci offre la possibilità di ottenere informazioni certe e tempestive, migliorare la collaborazione con la forza vendita, gestire i tempi e i carichi di lavoro imposti dalla ‘stagionalità’ e dalle molteplici varianti dei modelli, caratteristiche tipiche del nostro settore. Il risultato è la possibilità di supportare e favorire la forte crescita del successo aziendale ottenuta in tempi molto stretti. ‘Sviluppo e controllo’ è esattamente quanto è stato cercato e ottenuto dalla direzione aziendale. ”**

*Maurizio Confortin, IT Manager - Bruel*



## Connecticut

<b>Ragione sociale</b>	■ Connecticut S.r.l.
<b>Sede</b>	■ Via Nerviano, 33 - 20020 Lainate (MI)
<b>Settore di mercato</b>	■ Finiture per l'edilizia
<b>Prodotti / servizi</b>	■ Porte per interni in laminato
<b>Dipendenti</b>	■ 16
<b>N° utenti</b>	■ 5
<b>Funzionalità implementate</b>	■ Contabilità civilistica e fiscale Gestione materiali e magazzini Gestione acquisti e ordini a fornitore Distinte basi Pagamenti

Impegnata fin dagli anni '50 nel settore delle materie plastiche, Connecticut si è specializzata nella produzione di porte interne in laminato, alluminio e PVC. Questa azienda utilizzava un gestionale ormai datato e cercava una soluzione completa, affidabile, scalabile, di facile utilizzo e soprattutto frutto dell'esperienza di un'azienda leader del settore.

Il maggior pregio di SAP Business One si è evidenziato nella fruibilità immediata di informazioni relative alla maggior parte dei dati aziendali: contabilità, acquisti, vendite, preventivi, articoli a magazzino, numeri di telefono, tutto a portata di clic. La disponibilità immediata di informazioni, oltre a comportare un immediato beneficio in termini di tempo risparmiato e di precisione dei dati, rende possibile un controllo critico e ragionato delle diverse funzioni aziendali. Il sistema aiuta a tramutare i dati "quantitativi" restituiti dall'ERP in informazioni e in azioni finalizzate al miglioramento delle attività aziendali.

**“ Usare SAP Business One è un po' come farsi consigliare da un consulente sempre ben preparato, preciso e aggiornato; che parla una lingua immediatamente comprensibile e che ci aiuta a prendere delle decisioni in tempi brevi. ”**

*Federico Battello, Amministratore Delegato - Connecticut*



## D.A.F. al. AGRI D.A.F.

[www.dafal.it](http://www.dafal.it)

<b>Ragione sociale</b>	■ D.A.F. al. S.r.l.
<b>Sede</b>	■ Via Privata Fioruzzi, 1 29019 S. Giorgio Piacentino (PC)
<b>Settore di mercato</b>	■ Agroalimentare e chimico
<b>Fatturato</b>	■ 8.000.000 euro
<b>Prodotti / servizi</b>	■ Alimentari (conservas alimentari in scatola) e chimici (alcool etilico cosmetico per detergenza)
<b>Dipendenti</b>	■ 32
<b>N° utenti</b>	■ 7
<b>Funzionalità implementate</b>	■ Contabilità civilistica e fiscale Controllo di gestione Gestione materiali e magazzini Gestione acquisti e ordini a fornitore Distinte basi Reporting aziendale Gestione delle vendite Pagamenti Gestione produzione (MRP)

Agri D.A.F. produce e commercializza, attraverso la propria società commerciale D.A.F. al., mais dolce e piselli in scatola a marchio proprio e a marchio privato. D.A.F. al. produce e commercializza, inoltre, alcool etilico denaturato in flaconi presente nella grande distribuzione organizzata. È un'azienda informatizzata da molti anni con applicativi custom che era necessario far evolvere.

SAP Business One colpisce per la navigabilità, la completezza funzionale e la ricchezza della reportistica, oltre che per l'apertura verso piattaforme open source. Il primo gennaio 2005 viene completata la prima fase dell'implementazione delle componenti di contabilità: SAP dà prova di essere un sistema solido ed espandibile, prestandosi a personalizzazioni complesse, come quelle richieste per adempiere ai requisiti normativi in materia di tracciabilità dei prodotti agricoli.

**“ SAP Business One è flessibile, facile da ‘navigare’ e semplice da usare: i processi tipici del nostro settore, previsti al suo interno, ci consentono di lavorare correttamente massimizzando efficacia ed efficienza. ”**

*Cesare Vincini, Responsabile Sistemi informativi - D.A.F. al.*



28

## EFFEDI

[www.effedi.com](http://www.effedi.com)

- Ragione sociale** ■ EFFEDI S.a.s. Di Flavio Fiorazzo & C.
- Sede** ■ Via Arno, 5 - sede operativa in Via Edison, 45  
37136 Verona
- Settore di mercato** ■ Vending machine e Information Technology
- Prodotti / servizi** ■ Videodispenser / CED Outsourcing
- Dipendenti** ■ 13
- N° utenti** ■ 5
- Funzionalità implementate** ■ Contabilità civilistica e fiscale  
Controllo di gestione  
Gestione materiali e magazzini  
Gestione acquisti e ordini a fornitore  
Distinte basi  
Gestione relazioni con il cliente (CRM)  
Reporting aziendale  
Gestione delle opportunità di vendita (CRM)  
Gestione delle vendite  
Pagamenti  
Gestione produzione (MRP)

Dal 1988 il team EFFEDI progetta, produce e commercializza Vending Machine per il noleggio e la distribuzione automatica di film in DVD e VHS. È presente anche un ramo d'azienda dedicato al supporto informatico per le aziende piccole e medie, che offre la gestione in outsourcing dell'infrastruttura sistemistica e applicativa, con particolare riferimento agli aspetti di networking, Internet e sicurezza.

La forte crescita che sta vivendo questa società veneta ha richiesto la revisione dei processi di gestione complessivi dell'azienda, oltre a quelli contabili e amministrativi. È nata, quindi, l'esigenza di un nuovo sistema informativo, in grado di accompagnare tutte le attività aziendali nel processo produttivo. In SAP Business One, EFFEDI ha trovato uno strumento per conseguire maggiore efficienza dei processi di business, aumentare la produttività, ridurre i costi, ottimizzare il workflow, ridurre i margini di errore. Dopo l'implementazione i processi sono stati ottimizzati, garantendo in tal modo la tracciabilità delle attività e dei materiali, oltre a una migliore gestione dei clienti.

**“ Per EFFEDI, SAP è sinonimo di qualità e organizzazione; grazie alle sue soluzioni per la piccola impresa, siamo in grado di controllare l'intero ciclo di produzione, monitorando la qualità dei prodotti e il time to market. ”**

*Dino Bellini, General Manager - EFFEDI*



30

## ESU Gestioni e Servizi

[www.esugestioniservizi.it](http://www.esugestioniservizi.it)

<b>Ragione sociale</b>	■ ESU Gestioni e Servizi S.r.l.
<b>Sede</b>	■ Cittadella Universitaria "Agripolis" Viale della Università, 16 35020 Legnaro (PD)
<b>Settore di mercato</b>	■ Ristorazione
<b>Prodotti / servizi</b>	■ Ristorazione a 360° - gestioni alloggi universitari
<b>Dipendenti</b>	■ 30
<b>N° utenti</b>	■ 5
<b>Funzionalità implementate</b>	■ Contabilità civilistica e fiscale Controllo di gestione Gestione materiali e magazzini Gestione acquisti e ordini a fornitore Distinte basi

ESU Gestioni e Servizi S.r.l. è un'azienda attiva nei servizi di ristorazione, specializzata nella conduzione di mense universitarie. Le sue esigenze dal punto di vista gestionale riguardavano principalmente l'importanza di ridurre al minimo gli errori di trascrizione e di registrazione in fase di inserimento dei dati, oltre a un bisogno immediato di analizzare il rapporto tra costi e ricavi in modo articolato per differenti centri di costo. SAP Business One è la soluzione implementata da ESU Gestioni e Servizi con un progetto pilota che, in tempi brevi, ha portato questa azienda di servizi nelle condizioni di analizzare in qualsiasi momento la propria situazione contabile, in modo immediato e in tempo reale.

**“ Con SAP Business One abbiamo drasticamente ridotto il margine di errore nell'imputazione dei dati e abbiamo ottenuto una trasparenza assoluta nella scrittura dei dati contabili: ogni errore commesso rimane scritto e può essere verificato. ”**

*Alberto Ghezzo, Direttore - ESU Gestioni e Servizi*



32

## Festival

[www.apioil.com](http://www.apioil.com)

<b>Ragione sociale</b>	■ Festival S.p.A.
<b>Sede</b>	■ Corso d'Italia, 6 - 00198 Roma
<b>Settore di mercato</b>	■ Ristorazione commerciale
<b>Fatturato</b>	■ 500.000 euro
<b>Prodotti / servizi</b>	■ Format di ristorazione in franchising (Festival, Festival Snack Bar, Festival Store & Bar, Festival Ristorante, Festival Express, Pizza Subito)
<b>Dipendenti</b>	■ 1
<b>N° utenti</b>	■ 3
<b>Funzionalità implementate</b>	■ Contabilità civilistica e fiscale Controllo di gestione Gestione materiali e magazzini Gestione acquisti e ordini a fornitore Distinte basi Gestione relazioni con il cliente (CRM) Reporting aziendale Gestione delle opportunità di vendita (CRM) Gestione delle vendite Pagamenti Gestione produzione (MRP)

Festival è una società di ristorazione commerciale in franchising, nata alla fine degli anni '90 da un'idea del gruppo petrolifero api – anonima petroli italiana. L'azienda ha dato vita a diversi format commerciali (Festival Snack Bar, Festival Store & Bar, Festival Ristorante, Festival Express e Pizza Subito) per locali di taglio compreso tra i 50 e i 300 mq, e oggi questa catena vanta 88 punti vendita attivi.

La necessità di raccogliere e gestire le informazioni relative a una rete così estesa e avere sempre una visione del business aggiornata in tempo reale ha convinto il management del gruppo api a scegliere SAP Business One per le consociate, a cominciare da Festival.

La soluzione offre un accesso rapido e semplice ai dati, con l'opportunità di elaborare rapporti e statistiche in maniera immediata senza dovere coinvolgere altri sistemi. Ciò si traduce in un miglior servizio ai clienti interni ed esterni, in particolare nell'area della gestione del credito.

**“ SAP Business One offre capacità di analisi approfondite per un migliore controllo del business. Il sistema è integrabile con le applicazioni di Microsoft Office, eliminando così lunghe procedure di esportazione e formattazione dei dati. Inoltre, è facile da utilizzare e offre agli utenti funzioni di reporting avanzate, accesso ai dati e capacità di gestione in tempo reale. ”**

*Sara Marsecane, Ref. Area consociate - api e api holding*



34

## Fratelli D'Amato

[www.fratellidamato.com](http://www.fratellidamato.com)

<b>Ragione sociale</b>	■ Fratelli D'Amato S.p.A.
<b>Sede</b>	■ Via dei Fiorentini, 21 - 80133 Napoli
<b>Settore di mercato</b>	■ Trasporti marittimi
<b>Fatturato</b>	■ 191.000.000 euro - al 31.12.2004
<b>Prodotti / servizi</b>	■ Acquisto, vendita, noleggio ed esercizio di navi e imbarcazioni da diporto e da traffico
<b>Dipendenti</b>	■ 45 (al 31.12.2004)
<b>N° utenti</b>	■ 9
<b>Funzionalità implementate</b>	■ Contabilità civilistica e fiscale Controllo di gestione Reporting aziendale

La Fratelli D'Amato nasce negli anni '80 e trae le sue radici da quattro generazioni di armatori che, dal 1870, hanno accumulato esperienze nel settore del trasporto marittimo mondiale. Oggi la società opera nel settore del trasporto navale con una flotta composta da navi di proprietà e navi noleggate dai principali armatori mondiali.

La società aveva necessità di uno strumento software internazionale per gestire gli aspetti contabili, finanziari e gestionali espressi in diverse valute. Alla flessibilità e alle caratteristiche funzionali, doveva unirsi una notevole facilità di utilizzo.

Con SAP Business One, la Fratelli D'Amato ha conseguito un nuovo livello di ottimizzazione dei processi e una sensibile riduzione del margine di errore nelle operazioni amministrative. Oltre a una migliore efficienza operativa, è aumentata notevolmente anche l'integrazione con altri sistemi contabili. Ciò si è tradotto in un aumento della capacità di fornire tempestivamente informazioni aggiornate in tempo reale.

**“ Con SAP Business One le informazioni che servono sono sempre aggiornate e disponibili on line, a portata di clic. ”**

*Massimiliano Discepolo, Direttore Amministrativo - Fratelli D'Amato*



## I-Trade

[www.regalandia.com](http://www.regalandia.com)  
[www.gelandia.com](http://www.gelandia.com)  
[www.kristai.com](http://www.kristai.com)

<b>Ragione sociale</b>	■ I-Trade S.r.l.
<b>Sede</b>	■ Via San Donato, 30/1 35013 Cittadella (PD)
<b>Settore di mercato</b>	■ Commercio avanzato
<b>Fatturato</b>	■ 5.000.000 euro
<b>Prodotti / servizi</b>	■ Rete in franchising per la distribuzione di articoli da regalo, prodotti per gelaterie, minuterie in cristallo
<b>Dipendenti</b>	■ 12
<b>N° utenti</b>	■ 9.000 al mese (Web)
<b>Funzionalità implementate</b>	■ Contabilità civilistica e fiscale Gestione materiali e magazzini Gestione acquisti e ordini a fornitore Reporting aziendale Gestione delle vendite Pagamenti

Cosa unisce una candela profumata, un cono gelato, una miniatura in cristallo? Un operatore in franchising molto innovativo. Dal 1996 a oggi, I-Trade S.r.l. ha creato e sviluppato tre attività in franchising: Regalandia (articoli da regalo), Gelandia (gelaterie) e Kristai (miniature in cristallo). Oggi questa rete conta più di sessanta negozi affiliati, distribuiti nei più affollati centri commerciali e nelle maggiori piazze d'Italia.

L'obiettivo di I-Trade è di allargare ulteriormente la propria rete di vendita: in quest'ottica la scelta di SAP Business One è dovuta all'esigenza di far interagire direttamente i siti Web di vendita on line con i sistemi gestionali e i terminali dei negozi affiliati. Realizzando questo collegamento, la soluzione SAP ha permesso di acquisire una maggiore efficienza nei processi di business, aumentando la produttività e ottimizzando il flusso di lavoro. Quando la soluzione sarà a regime, I-Trade si attende una riduzione dei costi operativi e il miglioramento del servizio ai clienti.

**“ SAP Business One è stato installato da pochi mesi ed è in continua fase di implementazione. Più ci lavoriamo, più ci rendiamo conto delle grandi potenzialità di questo strumento di gestione. ”**

*Franco Mietto, Responsabile Commerciale - I-Trade*



## Innovative Nutrition & Pharma

[www.innovarsi.com](http://www.innovarsi.com)

<b>Ragione sociale</b>	■ Innovative Nutrition & Pharma S.r.l.
<b>Sede</b>	■ Via Sicilia, 70/G - 56030 Perignano (PI)
<b>Settore di mercato</b>	■ Produzione di integratori alimentari
<b>Fatturato</b>	■ 100.000 euro
<b>Prodotti / servizi</b>	■ Integratori alimentari
<b>Dipendenti</b>	■ 4
<b>N° utenti</b>	■ 3
<b>Funzionalità implementate</b>	■ Contabilità civilistica e fiscale Controllo di gestione Gestione materiali e magazzini Gestione acquisti e ordini a fornitore Reporting aziendale Gestione delle vendite Pagamenti

Innovative Nutrition & Pharma è una giovane azienda che si occupa principalmente della ricerca & sviluppo e della produzione di integratori alimentari. Ha scelto SAP Business One come programma gestionale, incuriosita dalle grandi potenzialità del software e stimolata dall'opportunità di poter monitorare costantemente l'andamento del business, sotto qualsiasi aspetto e da qualsiasi profilo.

L'utilizzo di SAP si è rivelato vantaggioso sotto molti aspetti, primo fra tutti la riduzione del margine d'errore: il sistema impedisce, infatti, qualsiasi correzione su fatture, bolle, documenti, assicurando l'accuratezza delle informazioni inserite. Il software permette, inoltre, di risolvere in modo efficiente i problemi inerenti la gestione dei rapporti con clienti, fornitori, dipendenti e collaboratori.

**“ Contiamo di riuscire a sfruttare pienamente le grandi potenzialità della soluzione, certi che un quotidiano utilizzo di SAP ci consentirà di calarci perfettamente nella 'mentalità' del software SAP, un'impostazione coerente che non lascia spazio ad alcun tipo di incertezza. ”**

*Titina Nisticò, Ufficio Amministrativo - Innovative Nutrition & Pharma S.r.l.*




40

## Insigna

[www.insigna.com](http://www.insigna.com)

<b>Ragione sociale</b>	■ Insigna S.r.l.
<b>Sede</b>	■ Via San Francesco D'assisi, 35 20090 Opera (MI)
<b>Settore di mercato</b>	■ Produzione e commercializzazione di insegne luminose
<b>Fatturato</b>	■ 4.000.000 euro
<b>Prodotti / servizi</b>	■ Produzione e commercializzazione insegne luminose - mega poster - impianti pubblicitari permanenti - segnaletica direzionale
<b>Dipendenti</b>	■ 30
<b>N° utenti</b>	■ 6
<b>Funzionalità implementate</b>	■ Gestione relazioni con il cliente (CRM)

Le insegne luminose decorano e abbelliscono, ma solo le più eleganti e le più innovative catturano l'attenzione. Insigna è specializzata nella realizzazione di insegne dal forte impatto visivo da oltre 50 anni e oggi è un punto di riferimento per i servizi di identificazione luminosa, poster e segnaletica direzionale. L'offerta di Insigna non si esaurisce con la fornitura di insegne o totem, ma prevede rilievi esecutivi, progettazione grafica, installazione, espletamento delle pratiche amministrative, manutenzione.

Per la gestione degli aspetti commerciali legati alla propria attività, Insigna cercava uno strumento applicativo flessibile e facile da utilizzare, che offrisse un supporto operativo al personale di vendita. Il modulo di CRM di SAP Business One è stato rapidamente implementato, migliorando la gestione operativa delle attività commerciali e offrendo anche alla direzione aziendale uno strumento per il monitoraggio del flusso delle azioni in corso, dal primo contatto alla formalizzazione contrattuale e all'esecuzione.

**“ Utilizziamo SAP Business One da poco tempo, limitatamente al modulo di CRM, ma sono già evidenti i benefici introdotti dal sistema, sia per quanto riguarda gli aspetti operativi e di contatto, sia nel monitoraggio dell'andamento delle trattative commerciali e nel miglioramento delle relazioni con i clienti. ”**

*Flavio Ferrari, Amministratore Unico - Insigna*



42

## Iotti Frigoriferi

[www.iottifrigoriferi.it](http://www.iottifrigoriferi.it)

<b>Ragione sociale</b>	■ Iotti Frigoriferi S.r.l.
<b>Sede</b>	■ Via Cafiero, 31 - 42100 Reggio Emilia
<b>Settore di mercato</b>	■ Commercio all'ingrosso
<b>Prodotti / servizi</b>	■ Refrigerazione industriale e attrezzature per la ristorazione (noleggio e vendita)
<b>Dipendenti</b>	■ 20
<b>N° utenti</b>	■ 6
<b>Funzionalità implementate</b>	■ Controllo di gestione Gestione materiali e magazzini Gestione relazioni con il cliente (CRM) Reporting aziendale Gestione delle opportunità di vendita (CRM) Gestione delle vendite Pagamenti

lotti Frigoriferi è leader in Italia nel noleggio e nella vendita di attrezzature refrigeranti. Offre ai propri clienti una gamma completa di sistemi e attrezzature per la ristorazione: frigoriferi, banchi frigo, vetrine, lavabicchieri, lavastoviglie. Sono più di trent'anni che questa azienda di Reggio Emilia opera con clienti italiani ed europei, e l'acquisizione di un sistema gestionale a supporto delle attività commerciali e amministrative era fortemente voluta dalla direzione. SAP Business One, implementato nei moduli più legati alle attività commerciali, ha offerto uno strumento di supporto all'operatività del personale di vendita, aiutando a ridurre al minimo gli errori nella configurazione delle offerte e facilitando le relazioni con i clienti. In più, il sistema offre il vantaggio di poter gestire la disponibilità a magazzino da postazioni diverse, ottimizzando la disponibilità delle informazioni per tutta la rete degli agenti.

**“ SAP Business One è stato appena implementato, ma i vantaggi derivanti dalla sua acquisizione sono già evidenti, a cominciare dalla disponibilità di informazioni aggiornate e coerenti per tutti i diversi operatori che in azienda concorrono al processo commerciale. ”**

*Stefano Bargiacchi, Amministratore unico - lotti Frigoriferi*



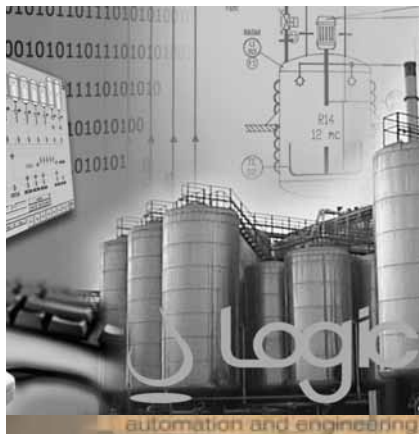
## Isaff

<b>Ragione sociale</b>	■ Isaff S.r.l.
<b>Sede</b>	■ Via F. Turati, 41/A 42020 Quattro Castella (RE)
<b>Settore di mercato</b>	■ Arredamento
<b>Fatturato</b>	■ 4.850.000 euro
<b>Prodotti / servizi</b>	■ Arredi e giochi per l'infanzia
<b>Dipendenti</b>	■ 34
<b>N° utenti</b>	■ 8
<b>Funzionalità implementate</b>	■ Gestione materiali e magazzini Gestione acquisti e ordini a fornitore Distinte basi Gestione relazioni con il cliente (CRM) Gestione delle vendite Pagamenti

Isaff produce arredi per l'infanzia, le scuole, le comunità e i parchi gioco secondo uno stile e una metodologia di ricerca continua, di ascolto e di osservazione, per costruire ambienti e "attrezzi" in grado di favorire e qualificare le attività del bambino. L'attività di Isaff comincia negli anni '60 e vanta oggi oltre 10.000 clienti in Italia e all'estero. Un'efficace presentazione di SAP Business One a pochi mesi dal lancio ha portato l'azienda a decidere di abbandonare un vecchio gestionale UNIX e, dopo poco più di un mese di lavoro di sviluppo per implementare il sistema e importare le anagrafiche, la soluzione SAP è entrata in produzione senza che il business dovesse subire alcuna interruzione. In Isaff, SAP Business One dimostra le sue doti di semplicità d'uso, ricchezza funzionale e completezza di reportistica, distinguendosi per la facilità con cui è possibile navigare tra le informazioni aziendali secondo diverse viste.

**“ Usare SAP Business One è di una semplicità senza paragoni rispetto alla soluzione con cui eravamo abituati a lavorare: basta un clic per ottenere le informazioni che servono, a diversi livelli di aggregazione e secondo diverse viste: per il nostro lavoro è un supporto notevole. ”**

*A. Saccani, Amministratore delegato - Isaff*



## Logic

[www.logic-pavia.it](http://www.logic-pavia.it)

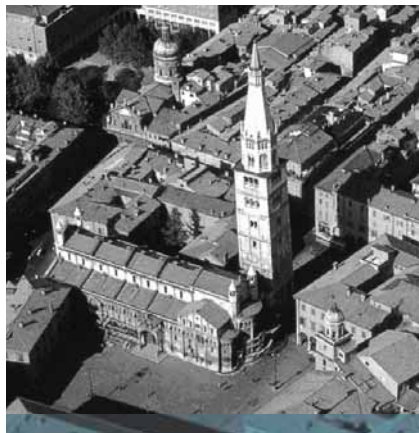
- Ragione sociale** ■ Logic S.r.l.
- Sede** ■ Via Del Tovo, 5/3  
27020 Travacò Siccomario (PV)
- Settore di mercato** ■ Automazione industriale
- Fatturato** ■ 1.500.000 euro
- Prodotti / servizi** ■ Engineering, Hardware, Software e servizi relativi all'automazione di processi industriali specifici del settore resine e prodotti vernicianti
  
- Dipendenti** ■ 11
- N° utenti** ■ 3
- Funzionalità implementate** ■ Contabilità civilistica e fiscale  
Gestione materiali e magazzini  
Gestione acquisti e ordini a fornitore  
Distinte basi  
Gestione relazioni con il cliente (CRM)  
Reporting aziendale  
Pagamenti

Dal 1981 Logic opera nel settore dell'automazione industriale e nel controllo di processo di impianti per la fabbricazione di resine e prodotti vernicianti. Fornisce un insieme omogeneo di prodotti e servizi specifici del settore e finalizzati alla realizzazione di impianti "chiavi in mano", con attività che comprendono il controllo di processo e la supervisione di tutti gli aspetti relativi al processo produttivo e allo stoccaggio di materie prime e prodotti finiti, compresa la realizzazione completa della sala controllo e delle relative apparecchiature.

La necessità di integrare le varie attività informative e gestionali in un sistema omogeneo e impostato su una base dati univoca, a cui fanno riferimento tutte le funzioni aziendali e i relativi applicativi, ha portato all'adozione di un sistema ERP: SAP Business One. Oltre a una maggiore efficienza dei processi e all'aumento della produttività, Logic ha migliorato i livelli di servizio, grazie a una completa tracciabilità dei dati relativi alla storia della relazione aziendale con i clienti.

**“ Il miglior controllo delle funzioni e delle dinamiche aziendali che abbiamo ottenuto con SAP Business One consente di reagire rapidamente a mutate condizioni operative, elemento indispensabile per ottenere risultati positivi in un mercato fortemente innovativo e concorrenziale. Per questo intendiamo sfruttare appieno le potenzialità di integrazione che SAP offre, implementando progressivamente altre funzionalità. ”**

*Giulio Menini, Consigliere - Logic*



## Netfabrica

[www.netfabrica.it](http://www.netfabrica.it)

<b>Ragione sociale</b>	■ Netfabrica S.r.l.
<b>Sede</b>	■ Via Pancaldi, 71 - 41100 Modena
<b>Settore di mercato</b>	■ Soluzioni ICT
<b>Fatturato</b>	■ 400.000 euro
<b>Prodotti / servizi</b>	■ Soluzioni di rete per la sicurezza dei sistemi
<b>N° utenti</b>	■ 2
<b>Funzionalità implementate</b>	■ Contabilità civilistica e fiscale Controllo di gestione Gestione materiali e magazzini Gestione acquisti e ordini a fornitore Gestione relazioni con il cliente (CRM) Reporting aziendale Gestione delle opportunità di vendita (CRM) Gestione delle vendite Pagamenti

A Modena e in Emilia, Netfabrica è un punto di riferimento per tutti gli aspetti relativi alla gestione del networking e della sicurezza: opera come rivenditore per dispositivi come firewall, router, switch e offre servizi evoluti di vulnerability assessment, network auditing e troubleshooting.

Questa azienda, che vanta una solida e attiva struttura commerciale, aveva riscontrato alcuni problemi con il gestionale adottato ed è passata a SAP Business One verso la fine del 2004.

Due mesi di implementazione e il sistema è rilasciato a febbraio con i primi moduli di contabilità e magazzino.

Il sistema dimostra subito l'elevato livello di integrazione dei diversi componenti e la facilità di esportare informazioni verso gli applicativi di Microsoft Office.

**“ Siamo stati colpiti dalla completezza funzionale di SAP Business One: ‘c’è dentro tutto quello che serve’ e stiamo sfruttando solo una piccola parte delle funzionalità implementate. Nel nostro percorso di approfondimento delle potenzialità del sistema, abbiamo potuto usufruire anche di un supporto di ottimo livello. ”**

*Marco Cavani, Partner - Netfabrica*



50

## Officina Idee

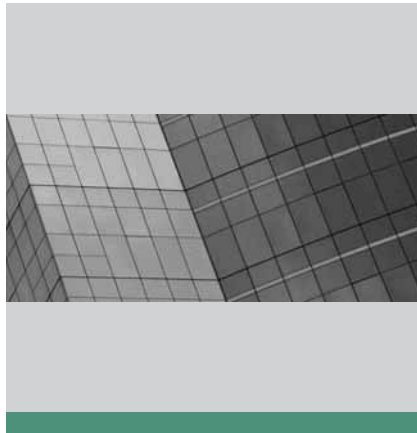
[www.officinaidee.com](http://www.officinaidee.com)

- Ragione sociale** ■ Officina Idee S.r.l.
- Sede** ■ Via Ponchielli, 4  
20063 Cernusco sul Naviglio (MI)
- Settore di mercato** ■ Marketing/Commerciale
- Prodotti / servizi** ■ Fashion, Web, Comunicazione
- Dipendenti** ■ 12
- N° utenti** ■ 6
- Funzionalità implementate** ■ Contabilità civilistica e fiscale  
Controllo di gestione  
Gestione materiali e magazzini  
Gestione acquisti e ordini a fornitore  
Reporting aziendale  
Gestione delle vendite  
Pagamenti

Officina Idee è una società di servizi commerciali (marketing e vendite) dedicata allo sviluppo di business attraverso l'utilizzo dei nuovi media e, in particolare, di Internet. Non una singola attività, quindi, ma diversi progetti uniti dalla comune caratteristica di essere innovativi, come la commercializzazione di abbigliamento firmato "Giro d'Italia", la gestione del portale **www.autoprontaconsegna.com**, un marketplace dedicato alla promozione di auto on line, e le attività di commercio elettronico sui siti **www.tifoshop.com** e **www.giroditaliastore.it**. Naturalmente ciò comporta la realizzazione di siti Web e la commercializzazione di articoli di merchandising. Per gestire un insieme di attività così diversificate, occorre una soluzione gestionale che assicurasse coerenza a tutte le informazioni aziendali. Per questo Officina Idee ha scelto SAP Business One: per dare una gestione integrata alle diverse attività aziendali, per contare sull'affidabilità di SAP, per sfruttare l'espandibilità della soluzione, aggiungendo nuove funzionalità in relazione alle esigenze del business.

**“ Avevamo bisogno di una base solida sulla quale costruire le nostre attività e offrire la necessaria affidabilità ai nostri partner e clienti: l'abbiamo trovata in SAP Business One. ”**

*Nicola Siano, Socio fondatore - Officina Idee*



52

# OMER PRODUZIONE

[www.omerproduzione.it](http://www.omerproduzione.it)

<b>Ragione sociale</b>	■ OMER PRODUZIONE S.r.l.
<b>Sede</b>	■ Via Meucci, 34 - 10060 Roletto (TO)
<b>Settore di mercato</b>	■ Metalmeccanico
<b>Fatturato</b>	■ 10.000.000 euro
<b>Prodotti / servizi</b>	■ Lavorazione lamiera
<b>Dipendenti</b>	■ 80
<b>N° utenti</b>	■ 26
<b>Funzionalità implementate</b>	■ Contabilità civilistica e fiscale Controllo di gestione Gestione materiali e magazzini Gestione acquisti e ordini a fornitore Distinte basi Gestione relazioni con il cliente (CRM) Reporting aziendale Gestione delle opportunità di vendita (CRM) Gestione delle vendite Pagamenti Gestione produzione (MRP)

OMER PRODUZIONE opera da quarant'anni nel settore della lavorazione della lamiera, con particolare riferimento al taglio e alla piegatura. Il successo dell'azienda, tramandato di padre in figlio fin dalle origini, è basato sull'esperienza maturata nella gestione di complesse attività aziendali, nonché sulla ricerca costante di soluzioni innovative nei settori amministrativo-produttivo. A questa azienda familiare, l'implementazione di SAP Business One ha apportato una maggiore efficienza nei processi di business, un abbattimento del margine di errore, un aumento della produttività. Il tutto unito a una decisa riduzione dei costi di gestione.

**“ SAP Business One, con il modulo integrato per la gestione della produzione e contabilità industriale 'Expert One', ha migliorato notevolmente la gestione dei rapporti con i business partner e apportato una maggiore affidabilità dei processi aziendali, sia in area finance, sia in produzione. Grazie a strumenti come il CRM e la reportistica guidata, siamo finalmente riusciti a rendere autonomi i responsabili aziendali nelle diverse aree. ”**

*Sergio Lovera, Responsabile Area Finance e Risorse umane - OMER PRODUZIONE*



# OMNIA

[www.omnia-group.it](http://www.omnia-group.it)

<b>Ragione sociale</b>	■ OMNIA S.r.l.
<b>Sede</b>	■ Via Mazzini, 160/b - 41049 Sassuolo (MO)
<b>Settore di mercato</b>	■ Servizi alle imprese
<b>Fatturato</b>	■ 2.000.000 euro
<b>Prodotti / servizi</b>	■ Servizi di traduzione e gestione di documentazione tecnica multilingue
<b>Dipendenti</b>	■ 16
<b>N° utenti</b>	■ 6
<b>Funzionalità implementate</b>	■ Contabilità civilistica e fiscale Controllo di gestione Gestione acquisti e ordini a fornitore Distinte basi Gestione relazioni con il cliente (CRM) Reporting aziendale Gestione delle opportunità di vendita (CRM) Gestione delle vendite Pagamenti

OMNIA è una società specializzata nella traduzione e localizzazione di documentazione tecnica in molteplici lingue. Gli ingegneri di OMNIA hanno anche sviluppato software specifici per la gestione della documentazione tecnica allo scopo di ridurre i costi di gestione e i tempi di distribuzione.

OMNIA fornisce alle aziende soluzioni che spaziano dai servizi tecnici di redazione – a linguaggio controllato – alla traduzione in più di 50 lingue, sino alla gestione completa dei contenuti e alla loro distribuzione intranet o Internet. Il precedente gestionale di OMNIA era sviluppato in linguaggio COBOL da una software house locale; era piuttosto rigido e difficile da far evolvere. In occasione del lancio di SAP Business One, OMNIA ha manifestato fin da subito il proprio interesse verso un prodotto che si distingueva per la facilità di manutenzione, la semplicità nelle procedure di estrazione dei dati, la possibilità di essere implementato con add-on. È convinzione di OMNIA che SAP Business One potrebbe diventare un punto di riferimento per altre società di traduzione e localizzazione.

**“ SAP Business One si è rivelato uno strumento completo, flessibile e personalizzabile, tanto che stiamo realizzando uno specifico add-on che rappresenta una delle prime verticalizzazioni su questo prodotto. ”**

*Cesare Zanni, Amministratore - OMNIA*



56

## I Peccatucci di Mamma Andrea

[www.mammaandrea.it](http://www.mammaandrea.it)

<b>Ragione sociale</b>	■ I Peccatucci di Mamma Andrea
<b>Sede</b>	■ Via Sammuzzo, 13/15 - 90133 Palermo
<b>Settore di mercato</b>	■ Dolciumi
<b>Prodotti / servizi</b>	■ Confetture, liquori, dolci di frutta secca
<b>Dipendenti</b>	■ 13
<b>N° utenti</b>	■ 2
<b>Funzionalità implementate</b>	■ Contabilità civilistica e fiscale Controllo di gestione Gestione materiali e magazzini Reporting aziendale Gestione delle vendite

Costumista, scenografa, burattinaia. Mamma Andrea lascia il teatro sperimentale e apre una pasticceria a Palermo nel 1989. Ben presto incuriosisce la città con le sue torte “scenografate” e il piccolo laboratorio si ingrandisce. Oggi la sua azienda artigianale opera nella produzione di dolci e conserve tipici della tradizione siciliana. Il principale mercato di riferimento è quello nazionale, ma è in crescita anche l'attività di export verso i Paesi europei e il Giappone. Ingrandendosi e aprendosi a una clientela internazionale, questa realtà artigianale aveva bisogno di un sistema gestionale che consentisse un miglior controllo di gestione, che fosse duttile e permettesse la realizzazione di una distinta base: SAP Business One. Con l'implementazione di questa soluzione la produttività è aumentata, grazie a una riduzione dei costi e a un'operatività più rapida. Migliorato anche il controllo di gestione, ridotti i tempi di risposta e automatizzati i primi interventi in presenza di ritardi negli incassi.

**“ SAP Business One è lo strumento di lavoro che ci supporta nel processo di strutturazione delle nostre attività e nel perseguimento di un obiettivo di qualità. ”**

*Andrea De Cesare, Titolare - I Peccatucci di Mamma Andrea*



**PLASTICA SUD**



58

## Plastica Sud

[www.plasticasud.it](http://www.plasticasud.it)

<b>Ragione sociale</b>	■ Plastica Sud S.r.l. di A. Caiazzo & C.
<b>Sede</b>	■ Corso Vittorio Emanuele, 155 84012 Angri (SA)
<b>Settore di mercato</b>	■ Mercato ortofrutticolo
<b>Fatturato</b>	■ 4.200.000 euro
<b>Prodotti / servizi</b>	■ Cassette in plastica per ortofrutta
<b>Dipendenti</b>	■ 21
<b>N° utenti</b>	■ 7
<b>Funzionalità implementate</b>	■ Contabilità civilistica e fiscale Gestione delle opportunità di vendita (CRM) Gestione materiali e magazzini Gestione delle vendite Gestione acquisti e ordini a fornitore Pagamenti Gestione relazioni con il cliente (CRM) Gestione produzione (MRP)

Plastica Sud è leader nella produzione e distribuzione di cassette in plastica per ortofrutta. Sin dall'inizio dell'attività produttiva, con l'acquisto delle prime presse a iniezione, ha ottenuto importanti successi realizzando cassette in plastica, forti nella struttura, morbide nel design e che garantiscono resistenza al carico. Una continua attenzione ai processi produttivi ha permesso a questa azienda di Angri di raggiungere standard qualitativi elevati, garantendo qualità dei prodotti, innovazione tecnologica ed efficienza nelle consegne. L'espansione commerciale e l'introduzione di nuove tipologie di prodotto richiedeva l'acquisizione di un sistema ERP che integrasse funzioni amministrative, commerciali e logistiche, data la vocazione distributiva oltre che produttiva di Plastica Sud. Serviva, inoltre, un monitoraggio più stretto di costi e margini: risultato raggiunto con SAP Business One, che in poco tempo ha aiutato a organizzare meglio i processi, a incrementare l'efficienza e migliorare il servizio al cliente.

**“ La scelta del software SAP è stata attuata per garantire un costante controllo dei processi aziendali, in modo da prendere decisioni strategiche precise e tempestive. ”**

*Giuseppe Caiazzo, Responsabile Gestione Produttiva - Plastica Sud*



## Pro Trend

[www.protrend.it](http://www.protrend.it)

<b>Ragione sociale</b>	■ Pro Trend S.r.l.
<b>Sede</b>	■ Via R. Marengo, 4 - 20144 Milano
<b>Settore di mercato</b>	■ Operazioni di promozione, fidelizzazione, incentivazione business to business
<b>Fatturato</b>	■ 5.200.000 euro
<b>Prodotti / servizi</b>	■ Elettronica di consumo, elettrodomestici
<b>Dipendenti</b>	■ 5
<b>N° utenti</b>	■ 8
<b>Funzionalità implementate</b>	■ Contabilità civilistica e fiscale Controllo di gestione Gestione materiali e magazzini Gestione acquisti e ordini a fornitore Gestione relazioni con il cliente (CRM) Reporting aziendale Gestione delle opportunità di vendita (CRM) Gestione delle vendite Pagamenti

Pro Trend, azienda con sede a Milano, ha come principale attività la vendita business to business di prodotti multimarca appartenenti al settore dell'elettronica di consumo e degli elettrodomestici.

Per migliorare le relazioni commerciali con le case madri produttrici, vi era la necessità di raggiungere la massima integrazione applicativa e gestionale. SAP Business One è subito sembrata la soluzione migliore per realizzare un'interfaccia intuitiva per la gestione degli ordini, in particolare per il controllo del loro stato di avanzamento. Grazie all'implementazione di SAP Business One, è stato possibile avere una visione più completa del business, monitorare con precisione gli addetti commerciali, fornire risposte più rapide ai clienti.

**“ Con l'uso di SAP abbiamo visto migliorare i nostri processi di controllo interni, ottimizzando il rendimento dei vari addetti, ottenendo in tempi più rapidi una precisa immagine del nostro business, oltre ad avere sempre aggiornate le varie proposte che potranno incrementare il nostro fatturato. ”**

*Cosimo Torres, Amministratore Unico - Pro Trend*



62

## Sarat

[www.sarat.it](http://www.sarat.it)

<b>Ragione sociale</b>	■ Sarat S.r.l.
<b>Sede</b>	■ Via Cagliari, 2r - 16100 Genova
<b>Settore di mercato</b>	■ Componentistica automotive
<b>Fatturato</b>	■ 5.000.000 euro
<b>Prodotti / servizi</b>	■ Componenti per auto, formazione e consulenza
<b>Dipendenti</b>	■ 20
<b>N° utenti</b>	■ 15
<b>Funzionalità implementate</b>	■ Gestione materiali e magazzini Gestione acquisti e ordini a fornitore Distinte basi Reporting aziendale Gestione delle vendite Pagamenti

Dal 1953 Sarat opera nel settore dei ricambi per auto e veicoli commerciali occupandosi, inoltre, di parti di ricambio per il settore industriale e marino. Oltre al supporto commerciale e logistico, fornisce consulenza e formazione agli operatori del settore della componentistica automotive.

A supporto del proprio business, Sarat cercava un applicativo dalla reputazione consolidata, in grado di garantire continuità nel tempo, flessibile dal punto di vista funzionale e capace di adattarsi a un settore specifico come la componentistica automotive, tutto in un unico gestionale. La risposta? SAP Business One. La soluzione ha consentito di aumentare la produttività, ridurre gli errori e automatizzare il workflow, mentre dal punto di vista qualitativo è migliorata la capacità di gestire le informazioni aziendali e il livello qualitativo dei servizi erogati: i clienti se ne sono accorti.

**“ Venivamo da un gestionale di vecchio stampo, con SAP Business One abbiamo apprezzato la possibilità di vedere e confrontare le diverse informazioni aziendali secondo una visione unitaria o articolata, a seconda delle nostre esigenze. Ciò si traduce per noi in una macchina organizzativa più efficiente ed efficace. ”**

*Paolo Vicini, Sarat*



64

## Siav Sistemi

[www.siavsystemi.it](http://www.siavsystemi.it)

<b>Ragione sociale</b>	■ Siav Sistemi S.r.l.
<b>Sede</b>	■ Via Pietro Chiesa, 9 - 16149 Genova
<b>Settore di mercato</b>	■ ICT
<b>Fatturato</b>	■ 2.000.000 euro
<b>Prodotti / servizi</b>	■ Gestione elettronica dei documenti e workflow management
<b>Dipendenti</b>	■ 20
<b>N° utenti</b>	■ 8
<b>Funzionalità implementate</b>	■ Contabilità civilistica e fiscale Controllo di gestione Gestione acquisti e ordini a fornitore Gestione relazioni con il cliente (CRM) Reporting aziendale Gestione delle opportunità di vendita (CRM) Gestione delle vendite Pagamenti

Siav Sistemi è una società genovese specializzata da dieci anni nel settore del workflow management e fa parte del gruppo Siav, leader in Italia e all'estero con il prodotto di gestione elettronica documentale ARCHIDOC. Siav Sistemi realizza per medie e grandi imprese progetti di ampia portata, nei quali siano preminenti l'aspetto progettuale e l'impatto organizzativo. Per venire incontro all'interesse crescente delle PMI per la gestione ottimale del workflow dei documenti e per la conservazione sostitutiva ha progettato, inoltre, un add-on per SAP Business One, chiamato D. One.

In SAP Siav Sistemi ha trovato un partner affidabile, con il quale intraprendere un percorso di crescita dell'organizzazione aziendale. Grazie all'implementazione di SAP Business One, sono migliorate le condizioni di lavoro degli utenti e si è ottenuta una maggiore efficienza dei processi di business.

**“ SAP Business One, totalmente integrato con il nostro sistema di gestione elettronica documentale, ci permette di gestire il flusso delle informazioni e dei documenti aziendali in maniera efficiente e costituisce un punto di riferimento per i nostri potenziali clienti. ”**

*Giovanni Volpi, Technical Manager - Siav Sistemi*



# Symbolic

[www.symbolic.it](http://www.symbolic.it)

- Ragione sociale** ■ Symbolic S.p.A.
- Sede** ■ Viale Mentana, 29 - 43100 Parma
- Settore di mercato** ■ Informatica
- Prodotti / servizi** ■ Soluzioni hardware e software di sicurezza informatica
- Funzionalità implementate** ■
  - Contabilità civilistica e fiscale
  - Controllo di gestione
  - Gestione materiali e magazzini
  - Gestione relazioni con il cliente (CRM)
  - Reporting aziendale
  - Gestione delle vendite
  - Pagamenti

Symbolic è un distributore di soluzioni di Network Security e di prodotti ad alto contenuto tecnologico, sviluppati sia internamente che dai maggiori vendor di soluzioni di security in ambito mondiale. Questa azienda di Parma è impegnata nella creazione di una vera e propria rete di aziende focalizzate sulla network security e specializzate nella distribuzione delle soluzioni Symbolic. Per raggiungere tale obiettivo, era necessario sostituire gli strumenti di gestione utilizzati fino ad allora con altri più efficienti, in grado di consentire una gestione più efficace dei contatti clienti o prospect. SAP Business One è la soluzione adottata: ha offerto a Symbolic maggiore capacità di analisi e controllo sulle attività aziendali e ha reso possibile una riduzione dei tempi di lavoro per lo svolgimento di procedure interne, quali la stampa della contrattualistica o la gestione centralizzata dei listini. Infine, SAP ha introdotto maggiore supporto ad attività di marketing e comunicazione, assicurando una maggiore efficienza nella gestione dei rapporti con i clienti.

**“ Il nostro problema principale era quello di poter rendere i dati in nostro possesso accessibili in modo agevole ai diversi settori aziendali. Ora, grazie a SAP la gestione del patrimonio informativo avviene in modo integrato e i vari dipartimenti (amministrazione, commerciale, marketing, customer care, supporto tecnico) possono accedere alle informazioni necessarie in modo rapido. L'integrazione con Microsoft Office permette, inoltre, di esportare i dati per ottimizzare la gestione della documentazione prodotta. ”**

*Martino Traversa, CEO - Symbolic*



## Zelger

[www.zelger.it](http://www.zelger.it)

<b>Ragione sociale</b>	■ Zelger S.r.l.
<b>Sede</b>	■ Via Torino, 91 - 39100 Bolzano
<b>Settore di mercato</b>	■ Commercio
<b>Prodotti / servizi</b>	■ Apparecchi acustici ed accessori
<b>Dipendenti</b>	■ 14
<b>N° utenti</b>	■ 9
<b>Funzionalità implementate</b>	■ Contabilità civilistica e fiscale Controllo di gestione Gestione materiali e magazzini Gestione acquisti e ordini a fornitore Gestione relazioni con il cliente (CRM) Reporting aziendale Gestione delle vendite Pagamenti

Zelger gestisce sull'asse Verona-Brennero 5 centri audioprotesici e 30 centri servizi, numeri che la rendono una delle maggiori aziende audioprotesiche in Italia. Inoltre, distribuisce su tutto il territorio italiano pile per apparecchi acustici. Innovazione, trasparenza e soddisfazione del cliente: la filosofia aziendale si basa sull'impiego di tecnologie modernissime e su collaboratori impegnati e competenti, con l'obiettivo di aiutare le persone con problemi di udito a riprendere una vita pienamente attiva.

L'azienda era alla ricerca di una soluzione gestionale che la supportasse nella propria crescita. In particolare, si sentiva l'esigenza di collegare le diverse sedi, di controllare in tempo reale lo stato degli ordini e del magazzino, di gestire in modo strutturato le informazioni sui clienti. Con SAP Business One si è trovata una risposta convincente a tutte queste esigenze, si è velocizzato il workflow e, soprattutto, gli si è data visibilità. Il sistema di reporting ha permesso di intervenire tempestivamente in caso di anomalie, da parte di chiunque e da qualunque sede.

**“ Da quando lavoriamo con SAP Business One tutti i nostri flussi aziendali sono diventati trasparenti e più facili da gestire.**

**Con la reportistica, ogni collaboratore in ogni sede è sempre ben informato in tempo reale su clienti, vendite, ordini, pagamenti, ecc. Abbiamo potuto inoltre abbassare notevolmente il volume di magazzino e quindi anche il suo costo. ”**

*Roland Zelger, CEO - Zelger*







THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



**SAP Italia**

Centro Direzionale Colleoni

Via Paracelso, 24

Palazzo Cassiopea 2

20041 Agrate Brianza (MI)

Tel. 039 68791

Fax 039 6091005

E-mail: [info.italy@sap.com](mailto:info.italy@sap.com)

[www.sap.com/italy/pmi](http://www.sap.com/italy/pmi)