

# SILVER-400

## **SOLUZIONI APPLICATIVE PER LA GESTIONE AZIENDALE**

### *GUIDA INTRODUTTIVA*

GIUGNO 1998 – 4.1E

## SOMMARIO

<b>CONSORZIO SOFTWARE E LE SOLUZIONI GOLDEN LAKE .....</b>	<b>5</b>
<b>ANNO "2000" ED EURO SU VERSIONE 4.1E .....</b>	<b>6</b>
ANNO "2000" .....	6
EURO .....	6
MODULI DA RILASCIARE SUCCESSIVAMENTE .....	8
<b>1 - GENERALITÀ .....</b>	<b>9</b>
<b>1.1 - L'APPROCCIO SILVER-400 ALLE PROBLEMATICHE AZIENDALI.....</b>	<b>9</b>
2 - SILVER-400 E L'AZIENDA .....	12
2.1 - IL FLUSSO DEI DATI NELL'AZIENDA.....	12
<b>2.2 - I MODULI APPLICATIVI SILVER-400 .....</b>	<b>13</b>
2.2.1 - CARATTERISTICHE GENERALI .....	13
2.2.2 - GESTIONE AMMINISTRATIVO-CONTABILE .....	14
2.2.3 - GESTIONE FINANZIARIA.....	14
2.2.4 - GESTIONE VENDITE.....	15
2.2.5 - GESTIONE ACQUISTI, MAGAZZINI E TERZISTI .....	15
2.2.6 - PRODUZIONE BASE.....	16
<b>3 - GESTIONE AMMINISTRATIVO-CONTABILE.....</b>	<b>17</b>
3.1 - INTRODUZIONE .....	17
3.2 - ARCHIVI DI BASE .....	17
3.3 - SINTESI DEI CONTENUTI E CARATTERISTICHE .....	18
3.4 - CONTABILITÀ ED IVA.....	19
<u>PRINCIPALI IMPLEMENTAZIONI INTRODOTTE CON LA 4.1E.</u> .....	21
3.5 - GESTIONE CENTRI DI COSTO.....	24
3.6 - GESTIONE PLAFOND .....	25
3.7 - PORTAFOGLIO EFFETTI E ANTICIPO FATTURE .....	26
3.8 - PAGAMENTI A FORNITORI .....	27
3.9 - RITENUTA D'ACCONTO E CONTRIBUTO PREVIDENZIALE INPS.....	28
3.10 - GESTIONE INSOLUTI .....	28
3.11 - GESTIONE REDAZIONE DEGLI ALLEGATI DI BILANCIO. ....	29
3.12 - GESTIONE BILANCIO CONSOLIDATO .....	29
<b>4. - GESTIONE FINANZIARIA .....</b>	<b>30</b>
4.1 - INTRODUZIONE .....	30
4.2 - SINTESI DEI CONTENUTI E CARATTERISTICHE .....	31
4.3 - CONTI CORRENTI BANCARI .....	31
4.3.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA .....	31
4.3.2 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DI RILIEVO .....	32
4.4 - CASTELLETTO EFFETTI.....	33
4.4.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA .....	33
4.4.2 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DI RILIEVO .....	33
4.5 - CESPITI GESTIONE FISCALE .....	34
4.5.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA .....	34
4.5.2 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DI RILIEVO .....	34
4.6 - ANALISI DI BILANCIO.....	35
4.6.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA .....	35

4. 6.2 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DI RILIEVO .....	36
4. 7 - GESTIONE FINANZIAMENTI LIRE/VALUTA .....	37
4. 8 - GESTIONE FLUSSI DI CASSA .....	40
<b>5. - GESTIONE VENDITE .....</b>	<b>42</b>
5. 1 - INTRODUZIONE .....	42
5. 2 - ARCHIVI DI BASE .....	43
5. 3 - SINTESI DEI CONTENUTI GENERALI .....	44
5. 4 - LA GESTIONE PER DOCUMENTI .....	44
5. 4.1 - IL CONCETTO DI DOCUMENTO .....	44
5. 4.2 - CONCATENAMENTO DI DOCUMENTI .....	45
5. 5 - CARATTERISTICHE TECNICHE .....	46
5. 6 - ORDINI DA CLIENTI .....	47
5. 6.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA .....	47
5. 6.2 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DI RILIEVO .....	47
5. 7 - EVADIBILITÀ DELL'ORDINE .....	48
5. 7.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA .....	48
5. 7.2 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DI RILIEVO .....	48
5. 8 - BOLLE E FATTURE .....	49
5. 8.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA .....	49
5. 8.2 CARATTERISTICHE E CONTENUTI DI RILIEVO .....	49
5. 9 - LISTINI E SCONTI .....	53
5. 9.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA .....	53
5. 9.2 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DEI LISTINI .....	53
5. 9.3 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DEGLI SCONTI .....	54
5. 10 - PROVVISORIE SU FATTURATO E INCASSATO .....	54
5. 10.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA .....	54
5. 10.2 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DI RILIEVO .....	55
5. 11 - STATISTICHE SU VENDUTO, ORDINATO E SPEDITO .....	56
5. 11.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA .....	56
5. 11.2 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DI RILIEVO .....	56
5. 11.3 - UTILIZZO DEL CODICE DI LIVELLO .....	56
PIANIFICAZIONE DELLE SPEDIZIONI .....	57
GESTIONE CARICHI/VIAGGI CONSEGNA .....	57
GESTIONE PAKING LIST .....	58
<b>6 - GESTIONE ACQUISTI, MAGAZZINO, TERZISTI .....</b>	<b>59</b>
6. 1 - INTRODUZIONE .....	59
6. 2 - SINTESI DEI CONTENUTI E CARATTERISTICHE .....	60
6. 3 - IL CONCATENAMENTO DEI DOCUMENTI .....	60
6. 4 - CARATTERISTICHE TECNICHE .....	61
6. 5 - ORDINI A FORNITORI .....	61
6. 5.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA .....	61
6. 5.2 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DI RILIEVO .....	62
6. 6 - CONTROLLO FATTURE FORNITORI .....	63
6. 6.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA .....	63
6. 6.2 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DI RILIEVO .....	63
6. 7 - GESTIONE MAGAZZINI .....	64
6. 7.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA .....	64
6. 7.2 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DI RILIEVO .....	65
6. 8 - CONTO LAVORAZIONE CLIENTE .....	67
6.9 GESTIONE DELLA PRODUZIONE .....	67
6.10 SCHEDE TECNICHE .....	68
6.11 DISTINTA BASE .....	69
6.12 CICLI DI LAVORAZIONE .....	69

6.13	CONTO LAVORAZIONE.....	70
<b>7</b>	<b>- INFORMAZIONI TECNICHE.....</b>	<b>71</b>
7.1	- INFORMAZIONI BASE E PREREQUISITI .....	71
7.1.1	- <i>HARDWARE MINIMO</i> .....	71
7.1.2	- <i>SOFTWARE DI BASE</i> .....	71
7.1.3	- <i>LINGUAGGI E METODOLOGIE</i> .....	71
7.2	- RICERCHE SUI CAMPI .....	71
7.3	- ALTRE INFORMAZIONI TECNICHE.....	72
7.3.1	- <i>CLASSIFICAZIONE DELLE AREE APPLICATIVE</i> .....	72
7.3.2	- <i>STAMPA DELLE INTERROGAZIONI</i> .....	72
7.4	- DIMENSIONAMENTO DEL SISTEMA.....	72
7.5	- DOCUMENTAZIONE APPLICATIVA E TECNICA.....	72
7.6	- SICUREZZA DELLE APPLICAZIONI .....	73
7.7	- PROCEDURE IN FORMATO SORGENTE.....	73
7.8	- SERVIZI DI MANUTENZIONE ED ASSISTENZA SOFTWARE .....	73
7.9	- LE GARANZIE DI CONSORZIO SOFTWARE .....	74
<b>8</b>	<b>- ESTENSIONI AL DATA BASE E INTERFACCIA NATIVA A VERTICALI CERTIFICATI. ....</b>	<b>74</b>
<b>9</b>	<b>- DATAWAREHOUSE “QUADRI AZIENDALI”. ....</b>	<b>74</b>

## CONSORZIO SOFTWARE E LE SOLUZIONI GOLDEN LAKE

CONSORZIO SOFTWARE nasce nel 1985, primo esempio tra gli operatori del mondo IBM di una realtà associativa a diffusione nazionale.

Le motivazioni che hanno portato i primi 13 Soci originari ed i numerosi altri che li hanno seguiti ad aderirvi nascono dalla rilevazione di precise esigenze evolutive nel mercato italiano del Software.

Nel periodo che ha visto la nascita dei mini sistemi a larga diffusione, che corrisponde con la metà degli anni '70, la realtà economica italiana costituita prevalentemente da Aziende medio-piccole aveva indirizzato le proprie preferenze verso impostazioni applicative "su misura", molto personalizzate ed attente alle esigenze particolari.

La convinzione corrente era di riprodurre su un elaboratore, quasi in fotocopia, gli schemi e le caratteristiche di precedenti gestioni manuali.

Si tratta di un'abitudine che ha finito per cristallizzare l'impostazione mentale delle persone che avevano definito il modello e del momento in cui questo era stato pensato: senza mettere in risalto tutte le capacità associative dello strumento, questo metodo nel tempo ha costretto in una morsa sempre più serrata l'esperienza, l'inventiva e la managerialità di chi l'ha fatto realizzare e di tutti quelli che lo hanno in seguito ereditato.

L'equivoco era essenzialmente funzione della convinzione che il modello si potesse cambiare con la stessa facilità di quelli manuali che una semplice circolare interna può attivare o cancellare in un attimo.

Molto difficile invertire la rotta: per anni ognuno ha preferito cercare di cavarsela aggiungendo di suo tanti "programmini" e finendo per trovarsi invischiato in una serie di vincoli sempre crescenti.

Quasi una nuova edizione in chiave informatica della mitica torre di Babele.

I primi pacchetti applicativi standard hanno cercato, in mezzo a svariate e forse inevitabili contraddizioni, di delineare una politica di meccanizzazione più efficace e produttiva, e nel contempo più rapida ed economica, da realizzarsi al prezzo di qualche adattamento.

Questa intuizione ha avuto la sfortuna di subire l'impatto di due fattori che riflettono l'impostazione metodologica di chi ha fatto l'investimento:

- quello della mancanza di flessibilità, tipico del software sviluppato da Produttori di Sistemi che tendono ad imporre alla media Azienda schemi troppo esuberanti o troppo infarciti di teoria;
- quello dell'insufficienza di supporti documentativi, di standardizzazione e di parametrizzazione, che contraddistingue i limiti della capacità ad investire insiti nelle piccole Software House.

E, probabilmente, era impossibile fare di più o meglio: mancavano le esperienze e la cultura sia da parte della domanda che dell'offerta.

CONSORZIO SOFTWARE si è posto l'obiettivo di superare l'impostazione artigianale delle Software House grazie ad un investimento di taglio decisamente industriale. Industriale nel metodo, nei contenuti, nell'investimento, e reso possibile solo dalla confluenza di tante Società e tante esperienze.

Un prodotto che rappresenta la sintesi di molte esperienze in ambiente IBM, un prodotto per presentarsi sul mercato con la professionalità, la chiarezza d'idee, e la qualità che l'Utilizzatore oggi giustamente pretende.

## **ANNO “2000” ED EURO SU VERSIONE 4.1E**

La versione 4.1E di SILVER-400 è stata realizzata per due scopi essenziali:

- Introdurre nel prodotto un modulo di gestione Anno 2000
- Attuare una predisposizione alla gestione della nuova moneta europea EURO.

Oltre a ciò, la nuova release del prodotto contiene anche una serie d'implementazioni :

- Nuovo modulo amministrativo con notevoli implementazioni
- Implementazioni Gestionale/Produzione
- Versione GUI400 per ambienti Client/Server in rete di PC
- Predisposizione per moduli verticali esterni certificati (AS400 o C/S su PC)

La data di partenza del progetto è luglio 1995.

Le versioni intermedie sono state :

- 3.1 Maggio 1996
- 4.0E Luglio 1997

## **ANNO “2000”.**

Con l'arrivo del nuovo secolo, anche il SILVER-400 ha dovuto aggiornare il proprio sistema di gestione delle date.

Si tratta di un intervento su tutti gli archivi di dati, per allungare le date da sei ad otto caratteri, aggiungendo all'anno il secolo d'appartenenza.

A parte questo, l'intervento è stato di carattere puramente tecnico e, dal punto di vista utente, non ha modificato il modo precedente di operare.

Le date, infatti, continueranno ad essere richieste, visualizzate e stampate con il vecchio sistema; solo in alcuni tabulati di carattere fiscale sono state prodotte interamente (es. giornale generale, libro iva, giornale di magazzino).

La conversione dei dati dall'attuale sistema al nuovo è garantita da una procedura realizzata “ad hoc”. Fanno ovviamente eccezione eventuali archivi modificati o nuovi archivi realizzati su specifiche necessità del cliente.

## **EURO**

Innanzitutto è necessario chiarire che la nuova versione ancora non è in grado di “gestire” appieno il problema EURO, ma che si tratta di una predisposizione, alla quale seguiranno ulteriori PTF d'aggiornamento da parte di G.L.Italia.

E' comunque stato fatto oltre il 95 % del lavoro.

D'altra parte sulla tematica non si sono ancora avute, da parte del governo italiano, delucidazioni ne tantomeno decreti legislativi che diano un ragguglio sui comportamenti cui attenersi a partire da gennaio 1999.

In che cosa consiste la predisposizione attuata?

Per prima cosa, anche in questo caso si è agito sugli archivi dati per ottenere in ogni punto del prodotto la gestione dei decimali; infatti, la Lira italiana necessitava di decimali solo in casi particolari.

In particolare si è agito come segue:

- Tutti i valori unitari sono stati dimensionati con sei decimali (prima erano con tre)
- Tutti gli importi e valori sono stati dimensionati con due decimali (prima non avevano decimali)
- I dati relativi al cambio sono stati dimensionati con sette decimali (prima erano con quattro)

Inoltre, sugli archivi principali (movimenti contabili e movimenti documenti), sono stati aggiunte delle informazioni (due importi ed un codice valuta) che potranno servire in funzione delle normative future sulla gestione dell'Euro.

Dal punto di vista tecnico, i programmi sono stati inoltre modificati per potersi dinamicamente adeguare alla valuta che dovranno gestire. Cambiando il numero dei decimali (zero per la Lira, due per L'Euro), cambiano tutte le regole di gestione degli arrotondamenti nei calcoli (es. iva più 0,99), ed ancora eventuali troncamenti d'importi sui tabulati (es. importo diviso 1.000 o 10.000) oppure limiti d'importo (es. limite abbuono massimo).

### Principi base :

Regole secondo gli articoli proposti dal "Consiglio dell'unione Europea":

- ❖ I Tassi di conversione saranno definiti con almeno 6 cifre significative, per quanto riguarda l'Italia saranno 4 interi e 2 decimali , per il Marco 1 intero e 5 decimali.
- ❖ Non è possibile calcolare tassi inversi (Rapporti tra più tassi di conversione) occorre sempre convertire in EURO, arrotondando al 3 decimale(doppio passaggio).
- ❖ Gli importi espressi in EURO avranno 2 cifre decimali arrotondate al centesimo inferiore o superiore, se a metà si arrotonda alla cifra superiore.
- ❖ Calcoli intermedi con almeno 6 decimali
- ❖ Gli importi in valuta nazionale, per la nostra nazione in LIRE, saranno espressi sempre senza decimali.

## **Moduli Da Rilasciare Successivamente**

- PTF Conversione Indiretta Valuta CEE IN in LIT in 2 Step da 1-1-99.  
Esempio: DEM/EURO,EURO/LIT
- Ulteriori Implementazioni da inserire nello Standard
  - Budget Vendite
  - Valorizzazione inventario a FIFO
  - Valorizzazione totali documento su Immissione
  - Gestione Scomputi
  - Stampe riepilogate fatturazione
  - Generazione automatica abbuoni
  - Integrazioni a bolle inventariali
  - Contabilizzazione Incassi da Documenti
  - In stampa prospetto interessi anagrafico rapporti banca aggiunto calcolo con 366 gg anni bisestili per le banche che lo applicano
  - Cespiti gestione dettaglio incrementi di valore
  - Cespiti calcolo eccedenze manutenzione.

## **1 - GENERALITÀ**

### **1.1 - L'APPROCCIO SILVER-400 ALLE PROBLEMATICHE AZIENDALI**

SILVER-400 è nato per soddisfare le aspettative di chi aspira alla riorganizzazione dei propri servizi informatici ed ha l'obiettivo di realizzare un Sistema Informativo Integrato:

- è impostato su un disegno di ampio respiro per coprire tutte le principali aree di interesse aziendale: dalla contabilità ai problemi finanziari, dalle vendite agli acquisti, dalla distinta base all'avanzamento della produzione
- è innestato su di un Data Base strutturato e completo, con ampie possibilità di personalizzazione parametrica senza necessità di intervento sui programmi
- è sviluppato con metodologie di elevata standardizzazione dettate dalla IBM nell' S.A.A. (System Application Architecture), in aggiunta ad altre specifiche codificate da Consorzio Software
- è sicuro e facile da utilizzare, dato che tutti i prodotti si appoggiano sul solido supporto del Modulo Base ACG IBM
- è documentato con attenzione, grazie ad un Help on Line che collega ad ogni campo la guida operativa corrispondente e ad una notevole mole di informazioni tecniche
- è di immediata attivazione e produttività, per effetto della cura con cui sono state realizzate le procedure di installazione e del rispetto delle terminologie già note a chi opera sui principali pacchetti IBM
- è facile da interrogare anche per il Manager, che non deve ricordare le codifiche grazie alle funzioni di consultazione per descrizione.

Ma altre sono le garanzie che l'Azienda oggi pretende ed alle quali SILVER-400 soddisfa:

- è mantenuto di continuo perchè costituisce il patrimonio comune di molti Produttori e numerosissimi Utenti
- è garantito dal successo delle oltre 1000 installazioni realizzate in Italia nell'ambito delle realtà aziendali più diverse per ubicazione geografica, settore di attività e dimensione
- è sviluppato di continuo grazie ai suggerimenti ed alle richieste degli Utenti.

Il settore degli argentieri, presenta peculiarità e dati caratteristici tali da rendere difficilmente adattabile a questo settore i software gestionali studiati per altri settori merceologici. La specificità di questo settore trova in SILVER-400 uno strumento di gestione aziendale realizzato per le Aziende che producono manufatti in argento e/o commercializzano prodotti acquistati presso argentieri terzi.

La gestione di alcune attività aziendali, nonostante vi sia la presenza di un elaboratore, spesso è ancora manuale. E' inoltre richiesta una elevata flessibilità gestionale per far fronte ad ogni diversa situazione. E' necessario gradualmente passare da questo tipo di gestione, che potremmo definire "ibrida" ad una gestione più organizzata ed industriale.

Questa specificità trova risposta in SILVER-400 soprattutto nella gestione delle seguenti problematiche:

- Doppia unità di misura a pezzi e a peso per la valorizzazione di metallo e manifattura, in tutte le funzioni commerciali di magazzino e di produzione;
- Titolazione metallo e gestione verghe;
- Storicizzazione del valore metallo da banco metalli.
- C/to Lavorazione clienti e fornitori e relativi sistemi di addebito e controllo;
- Rete di vendita costituita da Fiere e Manifestazioni, Agenti e Rappresentanti, o può essere diretta al pubblico tramite Negozio;
- Listini clienti e fornitori differenziabili per categoria cliente e prodotto, con aggiornamento manuale o automatico direttamente da costi di produzione.
- Tipologia calcoli manifattura e metallo in fatturazione diversificata in base a categoria cliente ed eventuale C/to lavorazione.
- Stampe inventariali analitiche, sintetiche, per categoria merceologica, per articolo e per fasce di prezzo.
- Interrogazioni specializzate per il personale in negozio rivolte alla rapida evasione delle richieste della clientela.

Queste ed altre esigenze trovano riscontro in SILVER-400 che, attraverso una gestione totalmente integrata di tutti i dati e le procedure aziendali, lascia all'Azienda la possibilità di intervenire in qualsiasi momento per far fronte alle esigenze di "elasticità" che il settore impone, e sviluppa una serie di funzionalità molto complete:

- Elevati automatismi nel calcolo delle fatture con riduzione di possibili errori di imputazione e calcolo.
- Varie modalità di sconto.
- Addebito automatico dell'Argento C/lav. del cliente e stampa E/C cliente.
- Gestione completa inviti.
- Gestione vendite Negozio differenziata da vendite tramite Agenti.
- Gestione e controllo addebiti Ag. C/Lav. Fornitori.
- Gestione SK tecnica a distinta base e cicli e ricalcolo automatico a seguito variazioni di Ag. o manifattura di qualsiasi componente.
- creazione automatica listini di vendita e di costo articoli in produzione.
- Magazzino e pezzi a peso Ag. con doppia componente di costo.
- Statistiche a video e su carta per ordinato, spedito, fatturato clienti/fornitori.
- Funzioni di analisi movimentazione metalli e controllo cali.
- Funzioni di analisi movimentazione finiti da fornitori.

In sintesi SILVER-400, uno dei più diffusi e completi applicativi gestionali disponibili sul mercato italiano, copre in modo integrato le aree di:

- ◆ **CONTABILITÀ**
- ◆ **GESTIONE FINANZIARIA**
- ◆ **CESPITI AMMORTIZZABILI**
- ◆ **CONTABILITÀ ANALITICA**
- ◆ **CONTROLLO DI GESTIONE**
- ◆ **VENDITE E ACQUISTI**
- ◆ **MAGAZZINI E SPEDIZIONI**
- ◆ **DISTINTA BASE**
- ◆ **GESTIONE PRODUZIONE**
- ◆ **QUALITÀ**
- ◆ **COLLEGAMENTO CON IMMAGINI**
- ◆ **GUI-400**
- ◆ **DATAWAREHOUSE**

## 2 - SILVER-400 E L'AZIENDA

### 2.1 - IL FLUSSO DEI DATI NELL'AZIENDA

Quando si entra negli uffici di una qualsiasi Azienda, se si ha l'occasione di rimanere in attesa per qualche minuto, ecco che l'occhio cade inevitabilmente sulle indicazioni che contraddistinguono i vari ambienti: amministrazione, ufficio personale, acquisti, direzione commerciale.

In altre zone sono ubicati il magazzino, l'ufficio tecnico, i vari reparti di produzione.

Tutti sappiamo quanto sia difficile creare una perfetta fasatura tra le persone e le funzioni, evitare i doppioni di lavoro, far sapere tutto a tutti, per lo meno nell'ambito delle competenze di ciascuno.

E questa sfida di efficienza si ripete tutti i giorni con obiettivi sempre più ambiziosi.

Così è con l'elaboratore: mentre un primo livello di meccanizzazione, quello di base, può anche essere impostato a compartimenti pressoché indipendenti con un interscambio di informazioni relativamente basso tra le differenti funzioni, le esigenze di un'Azienda competitiva impongono oggi che ci sia un flusso continuo, integrato e controllato dei dati che scorrono tra un ufficio e l'altro. Si tratta quindi di disegnare a tavolino prima e realizzare poi sul campo un vero e proprio Sistema Informativo, che consenta di operare al meglio e con tutte le informazioni chiave ben chiare sulla propria scrivania.

Nell'impostazione di questo schema si devono tra l'altro tenere in particolare evidenza i due differenti livelli di informazione che l'Azienda ormai pretende:

- . quello operativo ed esecutivo, teso a gestire in modo ottimale gli eventi mano a mano che si verificano: bolle, fatture, dati contabili, nuovi listini, aggiornamenti tecnici ai prodotti;
- . quello manageriale e decisionale che ha bisogno di interpretare i dati elementari, di avere supporti alle proprie decisioni, di verificare attraverso simulazioni apposite le possibilità di reazione dell'Azienda agli eventi esterni.

I Soci di CONSORZIO SOFTWARE si sono strutturati con personale in grado di definire in sintonia con l'Utente le caratteristiche e le esigenze di questo tipo di Sistema Informativo.

Solo dopo un'attenta analisi viene il momento di intervenire sui programmi applicativi, proprio per questo impostati con logiche parametriche, al fine di realizzare operativamente lo schema definito.

La scelta di un elaboratore come l'AS/400, che fa del Data Base Relazionale la propria struttura nativa, consente di proporre in ogni circostanza l'informazione esatta ed aggiornata alla persona che ne fa richiesta.

Ecco allora che AS/400 e SILVER-400 rappresentano la risposta ottimale per chiunque desideri una meccanizzazione matura o "di secondo livello" rispetto alla struttura di informazioni oggi operante nella propria Azienda.

In sintesi: un cambio di hardware dettato da considerazioni applicative ed organizzative e non un adeguamento passivo alle novità del mercato oppure ai condizionamenti esterni. AS/400 non è e non deve essere un semplice "status symbol" ma un vero motore sul quale impostare la propria efficienza interna, premessa di una più efficace proiezione verso i mercati esterni.

## 2. 2 - I MODULI APPLICATIVI SILVER-400

### 2. 2.1 - CARATTERISTICHE GENERALI

Un Sistema Informativo aziendale "di secondo livello" non è in ogni caso una realizzazione da improvvisare.

Va quindi individuato un programma che definisca settori e funzioni da meccanizzare, in sintonia con le priorità e le tempificazioni desiderate dall'Azienda.

Questa impostazione metodologica consente di calare il proprio elaboratore nelle aree applicative prescelte senza arrecare disturbo alle altre; si ottiene in questo modo una proporzionalità tra i tempi, i costi e l'impegno interno necessari al raggiungimento degli obiettivi.

Ogni modulo di SILVER-400 costituisce un prodotto indipendente, in grado di interagire con gli altri che possono essere installati in qualsiasi momento successivo. Fin qui niente di sconvolgente nel panorama dei migliori applicativi disponibili sul mercato; ma forse è opportuno spendere qualche considerazione in più.

Una caratteristica che sottolinea la flessibilità e l'integrazione del prodotto è che l'aggiunta di un nuovo modulo non disturba minimamente le operatività preesistenti. All'Utente appaiono semplicemente, al momento opportuno, altri formati video per caricare o gestire le ulteriori informazioni necessarie.

Il caso della contabilità è probabilmente il più ricco di esemplificazioni, in relazione alle numerose procedure che con questa interagiscono:

- . se attivo i cespiti, ad ogni fattura d'acquisto con causale apposita mi appaiono, in buona parte automaticamente, i dati dell'ammortamento
- . se registro un movimento di banca, vengono proposte data di valuta e condizioni dell'operazione
- . se lavoro con i centri di costo, appaiono le contropartite di contabilità analitica predisposte per ciascun conto di generale e così via, per tutte le altre situazioni.

Questa specializzazione delle registrazioni porta indubbi benefici:

- . non ci si trova davanti a formati video troppo affollati di informazioni al momento inutili e che possono confondere
- . gli automatismi diminuiscono i tempi di immissione e nel contempo la possibilità di errore
- . l'impostazione guidata da causali (e questo vale in tutte le procedure, dalla contabilità alle vendite, dal magazzino alla produzione) in realtà costituisce un vero e proprio mansionario attraverso il quale si guida il singolo Utente sulla base delle sue competenze e dell'autonomia che gli si desidera attribuire.

In questo modo si è conseguito un indubbio equilibrio, evitando che completezza significhi complicazione, che integrazione faccia rima con confusione.

Sempre con l'obiettivo di semplificare le ricerche e le analisi delle numerose informazioni disponibili, le revisioni, le interrogazioni e le stampe sono tutte dotate di una griglia di parametri di selezione molto completa. Questi parametri sono sempre utilizzabili in combinazione, per poter avere davanti agli occhi esattamente e soltanto quello che si desidera.

Una funzione molto apprezzata e quella di zoom sulle informazioni: nello stesso programma

inizialmente vedo i dati in forma sintetica (ad esempio una sola riga per ogni ordine); poi il movimento scelto viene esploso in tutti i dati analitici (quantità, prezzi, modalità ....) nella stessa forma in cui era stato registrato.

E, naturalmente, qualsiasi modifica effettuata ripercorre tutta la catena di informazioni collegate ripristinando la piena coerenza in tutto il Data Base: non ci possono essere disallineamenti, squadrature, incongruenze. È anche da sottolineare come molte funzioni di personalizzazione possano essere attivate senza interventi sui programmi, grazie all'impostazione a parametri esterni ed al pieno sfruttamento del Data Base dell'AS/400: un'opportunità che può sfruttare anche l'Azienda non attrezzate con personale di programmazione interno.

### **2. 2.2 - GESTIONE AMMINISTRATIVO-CONTABILE**

Rappresenta la struttura portante classica di ogni Sistema Informativo, ma dispone di numerose funzioni particolarmente efficaci e sofisticate.

- ◆ CONTABILITÀ GENERALE E IVA
- ◆ GESTIONE CENTRI DI COSTO
- ◆ GESTIONE DEL PLAFOND
- ◆ PORTAFOGLIO EFFETTI ATTIVI E ANTICIPO FATTURE
- ◆ PAGAMENTI A FORNITORI
- ◆ RITENUTE D'ACCONTO
- ◆ CESSIONI/ACQUISTI INTRACEE
- ◆ GESTIONE DEL CONTRIBUTO PREVIDENZIALE INPS (10%)
- ◆ GESTIONE INSOLUTI
- ◆ GESTIONE FIDO CLIENTI
- ◆ ALLEGATI DI BILANCIO
- ◆ BILANCIO CONSOLIDATO

### **2. 2.3 - GESTIONE FINANZIARIA**

È la chiave di una sana gestione aziendale, con l'occhio attento ad una delicata risorsa: il denaro. Sono moduli completi come copertura dei differenti risvolti del problema e nel contempo molto immediati e facili da capire ed utilizzare.

- ◆ CONTI CORRENTI E CASTELLETTO
- ◆ GESTIONE FINANZIAMENTI IN LIRE E VALUTA
- ◆ CESPITI GESTIONE FISCALE
- ◆ ANALISI DI BILANCIO
- ◆ CONTABILITÀ ANALITICA
- ◆ ANALISI DEL CREDITO
- ◆ BUDGET
- ◆ GESTIONE FLUSSI DI CASSA

## **2. 2.4 - GESTIONE VENDITE**

Punto delicato di confine tra quanto avviene all'interno dell'Azienda e le richieste del mercato, opera sulla flessibilità e completezza di funzioni per ottimizzare i tempi di risposta. È certamente vero che non esistono due Aziende che gestiscano le vendite allo stesso modo, e di conseguenza le personalizzazioni sono pressochè inevitabili.

Ma, d'altro canto, la ricchissima base funzionale di SILVER-400 e la nuova impostazione strutturata "a documenti" (di cui si parla in dettaglio nel capitolo specifico) limitano gli interventi a fatti essenzialmente formali o comunque esterni al cuore della procedura. I vantaggi in termini di utilizzo da parte del Cliente di un servizio di manutenzione su un prodotto sia pure molto personalizzato sono evidenti.

- ◆ ORDINI DA CLIENTI
- ◆ EVADIBILITÀ ORDINI CLIENTI
- ◆ GESTIONE CARICHI/VIAGGI CONSEGNA
- ◆ PIANIFICAZIONE DELLE SPEDIZIONI
- ◆ BOLLETTAZIONE E FATTURAZIONE
- ◆ GESTIONE PAKING LIST
- ◆ PROVVIGIONI SU VENDUTO O INCASSATO
- ◆ STATISTICHE SU VENDUTO, ORDINATO, SPEDITO
- ◆ RELAZIONI CLIENTI

## **2. 2.5 - GESTIONE ACQUISTI, MAGAZZINI E TERZISTI**

Si pone l'obiettivo di aiutare ad acquisire per tempo ed alle migliori condizioni i materiali necessari e di gestirli oculatamente presso di sé o presso terzi. La trasparenza delle relazioni tra i dati di queste procedure che interagiscono pesantemente anche con vendite e produzione è il "qualche cosa in più" da tenere presente.

Il controllo delle fatture Fornitori che confronta l'ordine con le merci arrivate e, successivamente, ordine e bolla con la fattura relativa è uno strumento indispensabile per accelerare in qualsiasi Azienda i tempi morti tra l'effettivo arrivo della merce, la sua disponibilità e la valutazione dell'impatto sul cash flow.

Anche questi moduli trovano un supporto di eccezionale efficacia e flessibilità nella struttura "a documenti" già ricordata.

- ◆ ORDINI A FORNITORI
- ◆ COLLAUDO MATERIALE
- ◆ CONTROLLO FATTURE FORNITORI
- ◆ GESTIONE MAGAZZINI
- ◆ GESTIONE MAGAZZINI PER LOTTI, MATRICOLE, DATA DI SCADENZA
- ◆ GESTIONE MAGAZZINI PER LOCAZIONE VARIABILE
- ◆ CONTO LAVORAZIONI

## **2. 2.6 - PRODUZIONE BASE**

Le funzioni primarie della produzione rappresentano da un lato una risposta completa alle richieste base dello stabilimento, dall'altra la premessa per il controllo dei costi e dell'avanzamento.

Ma non si pensi a prodotti esclusivamente per Aziende manifatturiere: molte ditte di distribuzione hanno grossi problemi per gestire l'approntamento della merce (l'articolo può essere composto con una scatola, un'etichetta magari personalizzata, un imballaggio) piuttosto che il confezionamento multiplo.

La semplicità delle funzioni base della distinta è la risposta anche a chi vede come principale problema quello di uno scarico multiplo di più articoli a fronte di una singola vendita.

- ◆ DISTINTA BASE
- ◆ GESTIONE C/LAVORAZIONE
- ◆ FASI, E CICLI

### **3 - GESTIONE AMMINISTRATIVO-CONTABILE**

#### **3.1 - INTRODUZIONE**

Storicamente L'area amministrativo-contabile è la prima che ha visto l'impiego dei medi sistemi in Italia: contabilità, Iva ed effetti sono stati spesso l'occasione di un approccio iniziale alla meccanizzazione.

Sono tematiche oggi ampiamente coperte da qualsiasi procedura e in più, essendo condizionate in modo notevole dalle normative di Legge, sembrerebbero lasciare meno spazio ad evoluzioni e novità. Questo è vero solo in parte dato che, se si supera l'aspetto puramente operativo e fiscale per affacciarsi al mondo gestionale, quello delle valutazioni e delle decisioni, anche qui si trovano ampi spazi per un nuovo e più produttivo impiego dell'elaboratore.

È in quest'area che SILVER-400 si è particolarmente impegnato per consegnare ai Manager strumenti di analisi più efficaci ed alle Aziende elementi di maggiore produttività. Così si inquadrano alcune funzioni molto interessanti ed i moduli più innovativi o comunque più funzionali al completamento di una copertura applicativa a 360 gradi:

- **GESTIONE PER CENTRO DI COSTO E COMMESSA**, per ribaltare i dati in Analitica;
- **PAGAMENTI A FORNITORI**, per analizzare rapidamente le possibili uscite di cassa e decidere con maggiore attenzione tempi, modi e canali dell'esborso;
- **RITENUTE D'ACCONTO**, per svolgere in fretta e senza errori gli adempimenti di Legge relativi ai collaboratori esterni.

Il tutto in un contesto contabile di stampo tradizionale ma arricchito da gestioni in valuta, plafond, sovrapposizione piena degli esercizi.

Ancor oggi, nel pieno degli anni '90, sono numerose le Aziende che soffrono per vincoli di questo livello; una situazione frequente sia nei Clienti da tempo meccanizzati con IBM che in molti della concorrenza.

SILVER-400 rappresenta uno strumento di estrema efficacia grazie alle ricerche per descrizione o per codice ed alla possibilità di aggiornare gli archivi senza mai uscire dalla procedura operativa in quel momento, fatti certamente molto apprezzati da qualsiasi Utente.

Determinante è poi la prosecuzione delle applicazioni contabili di base attraverso i moduli della Gestione Finanziaria: Banche, Analisi di bilancio, Cespiti, Contabilità analitica.

Sempre con una filosofia di pieno "Data Base" strutturata su registrazioni fatte una sola volta ma consultate o arricchite via via di dati dai Responsabili dei differenti settori.

#### **3.2 - ARCHIVI DI BASE**

Senza addentrarci troppo nei dettagli, è opportuno segnalare alcune delle funzionalità particolari degli archivi su cui le procedure amministrative (ma anche un po' tutte le altre) si basano.

- **CLIENTI E FORNITORI**
  - . ricerche a molti livelli:
  - . per codice o ragione sociale (interi o parziali)
  - . per partita Iva, per codice fiscale

- . per parte di ragione sociale (contenente alcuni caratteri)
- . numerosi elementi di analisi statistica, quali la zona, la categoria, più altre 3 caratterizzazioni ad uso libero

- *CLIENTI*

- . possibilità di bloccare tutte le attività di vendita (ordini, bolle, fatture) inserendo un flag particolare (cod. 99 su campo "importanza del Cliente")
- . indicazione della banca su cui trattare tutti gli effetti che toccano il Cliente
- . commenti a livello anagrafica che possono essere riportati a scelta sui documenti prescelti (ordine, bolla, fattura)
- . numerosi indirizzi a disposizione: per fatturazione, fiscale per destinazione, per effetti, più altri liberi
- . possibilità di emettere un solo effetto a fine mese relativo a più fatture (vedi Portafoglio effetti)
- . possibilità di stampare dei cartellini per il tesseramento dei clienti. Il cartellino contiene: codice a barre (nel formato EAN8 = '2' + codice interno di 6 caratteri + check digit), ragione sociale, indirizzo, cap, città, provincia e partita I.V.A.

- *PIANO DEI CONTI*

- . La codifica del piano dei conti è notevolmente ampia:
    - 1° livello : mastro                    2 car. numerici
    - 2° livello : gruppo                    2 car. numerici
    - 3° livello : conto                    2 car. numerici
    - 4° livello : sottoconto            6 car. numerici o alfanumerici
  - . indicazione del tipo di conto: attività, passività, costo, ricavo, conto d'ordine, netto, in modo da regolarne opportunamente il comportamento: in pratica si tratta di un ulteriore livello.
- Altre informazioni sugli archivi di base vengono presentate nei capitoli relativi alle vendite (per gli articoli) ed alle distinte base (per il tipo parte sugli articoli).

### **3. 3 - SINTESI DEI CONTENUTI E CARATTERISTICHE**

I moduli che costituiscono la parte amministrativo-contabile hanno denominazioni classiche, immediatamente comprensibili:

- ◆ CONTABILITÀ ED IVA
- ◆ GESTIONE CENTRI DI COSTO
- ◆ GESTIONE PLAFOND
- ◆ PORTAFOGLIO EFFETTI ATTIVI E ANTICIPO FATTURE
- ◆ PAGAMENTI A FORNITORI
- ◆ RITENUTE D'ACCONTO
- ◆ GESTIONE DEL CONTRIBUTO PREVIDENZIALE INPS (10%)

Per ottimizzare l'utilizzo del disco, alcuni archivi (come le tabelle ed il piano dei conti) possono anche essere unici per più Aziende, simmetria che può essere molto utile se si pensa di arrivare a gestire bilanci consolidati.

Anche altre procedure (ed un caso tipico può essere quello della gestione dei centri di costo)

possono essere uniche per più Ditte.

Il concetto di Primanota Unica viene utilizzato nella sua massima estensione:

- . anche le sezionali Clienti e Fornitori, gestite a partite aperte, vengono aggiornate contestualmente alla Generale ed Iva
- . si accendono registrazioni sullo scadenziario attivo o passivo, compresi gli stessi effetti derivanti dalle condizioni di pagamento delle fatture Clienti
- . le transazioni relative a beni ammortizzabili vengono trasferite ai Cespiti
- . i movimenti bancari, arricchiti di tutte le ulteriori informazioni, passano a Castelletti e Conti Correnti
- . tutto quello che concerne i Professionisti esterni viene ceduto anche alla gestione delle Ritenute d'Acconto
- . il ribaltamento dei dati in Contabilità Analitica può nascere già dalla primanota

Nel caso di cessioni o pagherò, immettendo gli effetti nel portafoglio si ottiene anche la relativa registrazione contabile.

### **3.4 - CONTABILITÀ ED IVA**

Immissione di una Primanota personalizzata sta a significare che l'operatore accede da un programma unico che, in funzione della causale, presenta mappe diverse:

- . per i movimenti con riflessi Iva, con imponibili e imposte relative
- . per il saldaconto, che opera presentando all'Utilizzatore l'estratto conto del Cliente o Fornitore e le relative scadenze non saldate
- . per le registrazioni da diversi a diversi, dove appaiono più righe sulla stessa videata, in modo da consentire una visione ampia dei dati immessi Naturalmente, in funzione dell'attivazione di altre procedure come Banche, Cespiti, Centri di costo o Ritenute d'acconto, vengono rese disponibili anche tutte le informazioni aggiuntive necessarie.

Le contropartite automatiche sono estremamente produttive sia per diminuire i tempi di immissione, sia per evitare buona parte degli errori di digitazione.

- . possono essere presentate in funzione della causale del movimento (es: fattura acquisto che si ribalta sui conti acquisti ed Iva)
- . possono dipendere da causale e Fornitore (es: fattura di acquisto di un AS/400 che ha come contropartite il conto specifico "elaboratori elettronici" e l'Iva); analogamente si opera per causale/Cliente.

Sono previste fino a 9 contropartite automatiche per ogni transazione, modificabili comunque manualmente.

Il Primanotista ha molto spesso necessità di dettagliare al meglio le registrazioni che esegue, sia per fornire informazioni ad uso anche esterno (da riportare su giornali e partitari), sia per memoria aziendale interna.

Una funzione di comodo per aiutarlo è la disponibilità di più forme di funzioni descrittive; in pratica, per qualsiasi registrazione si hanno a disposizione:

- . la causale contabile vera e propria, che può essere anche molto generica (tipo: giroconto) e che definisce il comportamento della registrazione (es: con o senza Iva)

- . la descrizione aggiuntiva, costituita da 10 righe di 25 caratteri ciascuna, memorizzabili su qualsiasi riga di registrazione immessa
- . la causale descrittiva, che va a spiegazione della causale vera ma che a differenza della descrizione aggiuntiva è già precaricata e ricercabile con il classico "?".

Le registrazioni con Iva possono operare su date differenti:

- . quella per la registrazione sul Giornale, definita data di accesso
- . quella per la liquidazione Iva, definita data di protocollo.

Questo consente la correzione sulla base del periodo di effettiva competenza di quei movimenti che arrivano nel periodo di versamento Iva successivo alla loro reale emissione.

La funzione di saldaconto è molto veloce e completa:

- . si possono saldare automaticamente tutte le partite ad iniziare dalla più vecchia, oppure scegliere manualmente le scadenze desiderate
- . i movimenti possono essere imputati a saldo o in acconto, oppure a saldo con abbuono automatico per la differenza; è possibile imporre che questo abbuono automatico non superi importi prefissati
- . le contropartite, comunque modificabili, sono presentate in funzione di quanto definito sulla causale di pagamento
- . sono disponibili tutti i collegamenti con la procedura banche in caso di bonifici, assegni o simili vengono generate automaticamente le differenze cambio sui pagamenti in valuta

La generazione delle scadenze attive o passive contiene un correttivo molto utile per evitare l'eccessiva proliferazione delle modalità di pagamento.

Sulla base del codice indicato, vengono presentate le scadenze, gli importi e le modalità delle singole scadenze, lasciando comunque aperta la possibilità di qualsiasi rettifica manuale.

La ricerca e revisione delle registrazioni di Primanota è studiata per rendere possibile l'identificazione di uno o più movimenti con qualsiasi modalità:

- . tra limiti di date
- . per causale
- . limitata ai movimenti previsti
- . per registro Iva
- . per importo
- . per operatore che ha fatto la registrazione
- . per data inserimento

Una funzione aggiuntiva è costituita dal fatto che i dati inizialmente vengono presentati in forma sintetica (una riga per movimento) ed a scelta possono essere esplosi in tutti i dettagli in una sorta di "zoom", comprese le informazioni di collegamento alle applicazioni finanziarie.

I dati provvisori (o previsti, come si preferisce) sono quelli di cui mancano alcune informazioni sui valori (come l'ammontare esatto degli stipendi dei mesi prossimi) piuttosto che sugli estremi (come data e numero della fattura di Leasing che verrà spedita il mese prossimo).

Questi dati possono comunque essere inseriti già prima che il documento contabile arrivi, con possibilità di evidenziarli o meno (a scelta) nelle interrogazioni e stampe. Al momento dell'effettivo evento le transazioni si possono correggere o completare (facendole diventare definitive a tutti gli effetti) oppure annullare. Un'impostazione di questo tipo consente una più corretta e completa analisi, per esempio, degli scadenzari attivi e passivi.

La trasmissione dei dati alla Contabilità Analitica è del tutto trasparente ed immediata: ogni contropartita di Generale può avere un ribaltamento su N conti di Analitica.  
Su questo argomento verranno fatte alcune considerazioni in un paragrafo a parte.

Le analisi sulla situazione dei crediti e debiti sono rese possibili dalle proiezioni di incasso e di uscita previste, raggruppabili nel modo più opportuno:

- . totalizzate per data o per Cliente/Fornitore
- . alle scadenze desiderate, su un massimo di 6 date
- . ad intervalli regolari di giorni (massimo 6 periodi).

Le stampe di tipo fiscale possono essere eseguite N volte in forma provvisoria prima di effettuare quella definitiva su registri vidimati, tra limiti di data scelti dall'operatore.

La sovrapposizione degli esercizi è disponibile nel modo più completo:

- . l'esercizio fiscale può avere durata inferiore all'anno
- . l'inizio e fine dell'esercizio sono definibili a piacere
- . nella stessa data si possono effettuare registrazioni di competenza di due esercizi differenti.

Durante il periodo di sovrapposizione è possibile effettuare analisi relative ad uno solo dei due esercizi, come pure ottenere informazioni sul nuovo anno con compensazione, cioè con i conti patrimoniali che vengono chiusi in modo simulato.

Naturalmente le operazioni di chiusura e riapertura sono automatiche, con possibilità di simulazioni, rettifiche e scritture integrative imputate manualmente.

Una volta che, tramite la simulazione di chiusura, si è verificato che tutto sia a posto, si può convalidare la situazione e renderla definitiva. Con questa impostazione della sovrapposizione si ha la possibilità di stampare un solo giornale per i due periodi, che si distinguono sulla base delle date di competenza. L'Azienda evita così di dover tenere libero un certo numero di fogli bollati e vidimati, molto difficile da pronosticare a priori con esattezza.

Gli allegati Iva vengono generati dopo un controllo anche formale sull'esistenza e correttezza delle partite Iva inserite su Clienti e Fornitori, dato che la funzione (attivata già nell'immissione delle anagrafiche) potrebbe essere stata aggirata con forzature. Gli allegati sono disponibili anche sul supporto magnetico del minidisco, poichè si tratta presumibilmente di un'abitudine destinata a diventare molto diffusa ed in alcuni casi obbligatoria.

#### **PRINCIPALI IMPLEMENTAZIONI INTRODOTTE CON LA 4.1E**

1. Pagamenti , gestione Riconoscimento dei pagamenti Garantiti (Es. Lettere Di Credito).
2. Anticipo fatture e Lettere di credito Francia.
3. IVA con decimali
4. GESTIONE AVANZATA DEL FIDO CLIENTI:
  - Il fido è relazionato a un periodo (di pagamento)
  - Vengono gestiti 3 situazioni :
    - Fido/Periodo (Coge+Bolle+Ordini)
    - Fido/Contabile (Coge)
    - Fido/Circolante (Coge a rischio)
5. NUOVA LIQUIDAZIONE IVA :

- Gestione della liquidazione I.V.A. di un documento solo in fase di dichiarazione annuale.
- Gestione della liquidazione I.V.A. prorata.
- Gestione del Plafond al piede del registro I.V.A.
- Fatture Differite emesse nel mese successivo alla spedizione
- Fatture emesse in Differimento di imposta (Ex IVA Sospensione)
- IVA Agricola

*PRIMA NOTA:*

6. Gestione del periodo di competenza sui movimenti per le aziende che senza una contabilità analitica attiva voglio gestire bilanci per data di competenza.
7. Gestione del circuito bancario su ogni singola rata.
8. Gestione registrazioni di sola I.V.A.
9. Blocco dei pagamenti ai fornitori in automatico in base all'importanza del fornitore.
10. Registrazione Acquisti Intracomunitari con una unica registrazione, ovvero si ha la possibilità di far comparire le fatture su due registri I.V.A.
11. Contabilizzazione di massa batch.
12. Permette l'immissione semplificata di registrazioni da moduli esterni al SILVER-400 , che verranno poi contabilizzate creando la contabilità generale, finanziaria, intracee e analitica con tutti i controlli del caso.
13. Stampa Tagliandini protocollazione fatture fornitori (per aziende con numero elevato di fatture e più primanotiste in contemporanea su stesso registro).
14. Gestione movimenti simulati di rettifica al Bilancio.
  - Equivale alla gestione movimenti contabili Provvisori
  - Per l'utente il fatto che sia fisicamente separata risulta più semplice
  - L'immissione è notevolmente semplificata
  - Una volta "scaduti" (data registrazione superata) occorre cancellarli o rettificare la data di registrazione per spostarli al periodo successivo. Esempi di utilizzo:
    - Rettifiche al bilancio:
      - Ratei
      - Risconti
      - Ammortamenti
15. Gestione scadenze Extracontabili (Leasing, affitti, mutui, etc..).
  - Gestiti con un programma di immissione/revisione specifico non a partita doppia , per clienti, fornitori e conti COGE a partite aperte.Implementati e gestiti ovunque sono viste le scadenze e negli Estratti Conto.  
In particolare :
  - Saldaconto
  - Pagamenti a fornitore
  - Flussi di cassa. Esempi di utilizzo :
    - Leasing
    - Affitti

- Canoni di manutenzione
- Versamenti a INPS
- Versamenti IRPEF

16. Gestione Versamento assegni (Nuovo modulo 5 voci di menu') con stampa automatica distinta versamento e calcolo delle VALUTE, contabilizzazione della distinta, storico degli assegni.

17. Gestione Veloce Incassi (Nuovo modulo 4 voci di menu'). Viene gestita la distinta di versamento.

La registrazione degli incassi si basa sulla imputazione della sola partita anno e numero. Se più clienti hanno questo numero viene presentata una lista da cui scegliere il cliente su cui si vuole registrare l'incasso, inoltre è possibile scegliere solo partite attive.

L'importo incassato viene proposto uguale al saldo partita, deve essere immessa la banca e la valuta di versamento se il tipo pagamento avviene tramite bonifico.

#### *CONTABILITÀ CLIENTI/FORNITORI:*

18. Analisi del credito/debito.

19. Scadenzario Sintetico (per categoria, Assogg. A, ...., inclusioni/esclusioni in base a nuovo flag contrassegno cli/for)

20. E/C o Distinta fatture insolute e Fido (varie selezioni...)

21. Calcolo Interessi su dilazioni di pagamento

- Analisi per Agente/Categoria/Ass. A
- Genera file x PC

22. Calcolo differenze cambi PRESUNTI (per il bilancio)

23. Analisi/Controllo del FIDO dei clienti.

24. Riapertura partite chiuse.

25. Stampa solleciti di pagamento in base all'importanza del cliente.

26. E/C per data partita

27. Scadenzari ed E/C sintetici su stampa o su FILE per PC (Excel, ODBC).

28. Stampa Saldi Clienti Fornitori per il bilancio.

29. Possibilità di accesso alla registrazione da Estratto conto.

#### *CONTABILITÀ GENERALE*

30. Nuovo Bilancio con Rettifiche e data competenza con evidenza del Saldo Fiscale, Rettifiche di Competenza (+/-), Movimenti Simulati, saldo Finale.

31. Gestione Conti COGE a Partite aperte. Esempi di utilizzo:

- Spese da pagare non fatturabili: Biglietti ferroviari, Spese agenzia viaggi
- Versamenti vari per Imposte IRPEF (partita anno/mese), Ritenute Acconto ("")
- Rapporti con società intragruppo: Prestiti, Spese da addebitare

In generale tutto quanto può essere per semplicità inserito gestito come pagamento da saldaconto o per accorpate movimenti (partita).

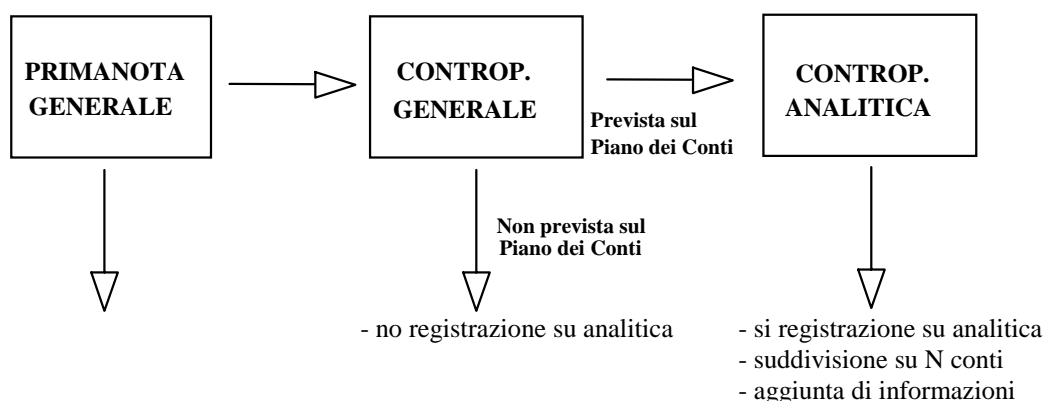
### 3.5 - GESTIONE CENTRI DI COSTO

Come brevemente accennato in Contabilità, già in fase di immissione della Primanota di Generale è possibile gestire la suddivisione delle informazioni per Centro di Costo e per Commessa. È una risposta molto importante che SILVER-400 propone per le esigenze delle molte Aziende che desiderano gestire la Contabilità Analitica o, più semplicemente, vogliono una contabilizzazione che non sia esclusivamente di tipo fiscale.

La gestione per Centro di Costo prevede un Piano dei Conti su tre livelli, simile a quello della Generale, con un codice alfanumerico di 10 posizioni (2 + 2 + 6). L'accesso a questa parte di registrazione si apre quando nella tabella dei Centri di Costo è stato attivato il riferimento al relativo Conto di Generale.

L'imputazione si svolge come segue:

- . viene inserita la parte di registrazione contabile normale, ad esempio la fattura di un Fornitore
- . quando appaiono le contropartite di Generale, su quelle dei conti con il segnale di abilitazione vengono presentate anche le contropartite di Analitica
- . l'importo della riga di Generale può essere ripartito su uno o più conti di Analitica
- . una contropartita di Analitica viene presentata automaticamente se è stata predisposta nell'apposita tabella



I dati contabili vengono completati con ulteriori informazioni specifiche di Analitica:

- . data di competenza
- . codice di Commessa
- . descrizione aggiuntiva destinata all'Analitica

Le Commesse, ulteriore suddivisione prevista dalla procedura, sono codificate in una tabella apposita; il codice è articolato su 9 posizioni alfanumeriche. Naturalmente è disponibile anche una Primanota specifica per i Centri di Costo. Attraverso questa può essere eseguito:

- l'inserimento dei movimenti che non derivano dalla Generale, come quelli delle Paghe se non si è previsto un collegamento automatico
- il completamento dei dati inseriti in Generale, come quelli relativi ad acquisti di cui non si conosce la destinazione al momento dell'arrivo delle merci

La suddivisione dei dati per Centro di Costo e per Commessa è molto utile anche per chi non

gestisce (almeno per il momento) un vero modulo di Contabilità Analitica.

Ad esempio, attraverso l'Analisi di Bilancio è possibile totalizzarli, creare indici, storicizzarli, confrontarli con situazioni analoghe o di periodi corrispondenti. Con lo stesso semplice strumento è possibile aggiungere alle informazioni provenienti da Contabilità quelle dei Cespiti che pure contengono l'informazione relativa al Centro di Costo unita a parametri di ammortamento gestionali.

Le ultime implementazioni introdotte sono :

1. Non più vincolato il conto di analitica al conto di COGE.
2. Nuova Immissione movimenti di sola analitica a partita doppia.
3. Estensione della contabilità analitica sulle Contabilizzazione (pag. fornitori, raggruppamento effetti, etc.).
4. Superamento del limite massimo di 20 centri di ribaltamento (Tabella S05)
5. Superamento del limite massimo di 20 centri di ripartizione di una registrazione (Tabella S03) (4.1E)
6. Archivio storico (mese/anno) valori di riferimento centro di costo da utilizzare nel ribaltamento tra centri (MQ, KW, Dipendenti,.....)
7. Gestione della divisione aziendale su Piano Conti , Clienti , Fornitori , Commesse e utilizzo in primanota per ripartizione.
8. Nuove Stampe/Interrogazioni (Anche per commessa)
9. Estrazione Dati riepilogativi su File per PC
10. Regola Di Ripartizione per Divisione Aziendale.

### **3.6 - GESTIONE PLAFOND**

Costituisce un utile corollario alla Contabilità per tutte le Aziende considerate esportatori abituali e che hanno quindi il problema delle fatture di acquisto in esenzione di Iva.

Si incentra su una tabella che contiene il Plafond dell'anno; il dato iniziale viene decurtato mensilmente in modo automatico dalle operazioni che lo utilizzano.

Sulla base delle indicazioni che trovo nelle causali Iva relative agli acquisti, il Plafond viene movimentato in più oppure in meno (per le rettifiche negative) dalle transazioni interessate.

Molto interessante è la possibilità di gestire in modo completo le bolle in attesa di fattura:

- . vengono immesse con una registrazione specifica che tocca esclusivamente il Plafond
- . possono essere generate automaticamente dalla gestione delle bolle in entrata
- . quando ricevo una fattura dal Fornitore mi vengono evidenziate le bolle in attesa che potrebbero essere coinvolte
- . sempre dalla Primanota di contabilità, al momento della registrazione delle fatture corrispondenti
- . vengono "chiuse" le bolle interessate, evitando di correre il rischio di doppi movimenti

Le stampe del registro di utilizzo del Plafond, che aggiorna i progressivi di utilizzo e delle bolle in attesa di fattura sono disponibili in qualsiasi momento.

Viene inoltre gestita la stampa della dichiarazione di intenti su modulo.

### 3.7 - PORTAFOGLIO EFFETTI E ANTICIPO FATTURE

Non è probabilmente il caso di fermarsi troppo a lungo su questo argomento, rimandando alla gestione dei Castelletti (vedi paragrafo apposito) le note più interessanti; verranno perciò citate solo alcune particolarità.

Gli effetti vengono generati in contabilità: si tratta di una scelta che consente di gestire automaticamente il portafoglio anche da parte di chi non avesse installato la procedura SILVER-400 di fatturazione.

Oltre agli effetti generati automaticamente dalle opportune modalità di pagamento delle fatture, vengono gestite le cessioni; i movimenti immessi a mano provocano la corrispondente registrazione in contabilità.

Il raggruppamento effetti consente di riunire più tratte o ricevute in un unico effetto totale per ogni mese di scadenza.

È sufficiente inserire una "S" nel campo "E/Conto fine mese" dell'anagrafica Cliente per avere una sola emissione a fine mese con saldo automatico delle singole scadenze.

Le estrazioni da portafoglio sono possibili per data limite di scadenza, per un importo massimo o per effetti scelti singolarmente; viene indicata la banca di destinazione e la modalità di presentazione desiderata (dopo incasso, sbf...).

Naturalmente le estrazioni sono rieseguibili a piacere, nel caso che l'Azienda cambia idea oppure intervengono fatti nuovi. Le interrogazioni partono da una visualizzazione iniziale d'assieme (per scadenza, per tipo effetto, per Cliente, per banca, per distinta ...) consentendo poi uno zoom sul singolo effetto desiderato, di cui appaiono tutti gli estremi.

Il supporto magnetico per RIBA o RID può essere scelto nelle classiche forme di minidisco oppure nastro.

Le ultime implementazioni introdotte sono :

1. Raggruppamento Effetti :
  - Anche per date intermedie (non solo a Fine Mese)
  - Aggiunto elenco fatture raggruppate in stampa distinta , Dkt RIBA.
2. Stampa effetti con Lettera per Banca.
3. Anticipo Fatture
4. Lettere di Credito Francia (con emissione dischetto)

### 3.8 - PAGAMENTI A FORNITORI

Per le Aziende che hanno grosse cifre da movimentare, o comunque molti pagamenti anche se di limitato importo, è un modulo di estrema funzionalità.

Consente infatti a chi gestisce la situazione finanziaria di avere un quadro di assieme e nel contempo un agile strumento decisionale ed operativo. L'analisi della situazione prospetta tutte le scadenze relative al periodo ed al tipo di pagamento desiderato.

Le estrazioni di due tipi, singola o di massa, permettono qualsiasi intervento:

- . quella singola individua una per una le scadenze da saldare
- . quella di massa propone le scadenze fino ad una certa data o ad un certo importo, con possibilità comunque di scartarne alcune o di modificare gli importi da versare.

La combinazione delle due tipologie consente di incanalare verso la banca desiderata i pagamenti nella quantità e con le modalità che si preferiscono.

L'emissione dei documenti è ricca e flessibile:

- . posso ottenere assegni, lettere accompagnatorie del pagamento indirizzate ai Fornitori, lettere di bonifico per le banche
- . il modulo dell'assegno viene personalizzato per la singola banca con una tabella esterna
- . il numero degli assegni può essere registrato manualmente o in automatico a partire dal primo
- . le distinte riportano tutti gli estremi delle singole operazioni.

La contabilizzazione è totalmente automatizzata nei confronti delle differenti procedure interessate:

- . la partita del Fornitore e lo scadenziario vengono chiusi
- . la situazione della banca viene aggiornata con il metodo delle scritture provvisorie
- . al momento della comunicazione dell'addebito da parte della banca le scritture provvisorie vengono trasformate in definitive
- . le scritture di dettaglio sui singoli Fornitori possono essere raggruppate in un'unica registrazione totale, per avere un riscontro esatto con l'estratto conto bancario

Le ultime implementazioni introdotte sono :

1. Gestione anche dei conti COGE a partite aperte.
2. Emissione dei Bonifici di Pagamento su dischetto in formato CBI.
3. Estrazione Circuito Bancario
4. Gestione Data Valuta , Fissa/b , Compensata
5. Aggiunto gestione della analitica.
6. Nuova Stampa Simulazione Estrazione per aziende con numero elevato di pagamenti.
7. Completato gestione Disposizione
8. Gestione di più distinte su stessa contabile (indispensabile per l'estero )
9. Sblocco di massa Pagamenti (per fornitore)
10. Nuova stampa scadenziario per banca / scadenza/tipo pagamento e fornitore

### **3.9 - RITENUTA D'ACCONTO E CONTRIBUTO PREVIDENZIALE INPS**

I Consulenti esterni soggetti a Ritenuta d'acconto costituiscono, in proporzione varia, un problema contabile per qualsiasi Azienda: Commercialisti, Consulenti del lavoro, Avvocati, Notai e Consulenti di vario genere sono sempre numerosi, anche nei casi in cui non si utilizzano Agenti in forma continuativa.

La procedura è strettamente legata alla contabilità, da cui nascono gli eventi: è sufficiente che nell'anagrafica del Fornitore figuri il flag "S" nel campo ritenuta d'acconto perchè ogni fattura che lo coinvolge richieda i dati aggiuntivi necessari, proponendo quanto già memorizzato in anagrafica.. Sull'anagrafica Fornitori, d'altro canto, sono già memorizzate le informazioni necessarie: codice di tributo abituale, aliquote Irpef ed Iva, data e luogo di nascita, mezzo abituale di versamento, esattoria usuale, periodicità degli attestati, percentuale di deducibilità, causale consueta dell'operazione da riportare sul 770. Sono dati cui si ha accesso solo per persone dichiarate soggette a ritenuta. Al momento del pagamento della fattura oppure del primo acconto, evento che genera le obbligazioni di Legge, viene registrata automaticamente una transazione in più con i dati per il versamento. La fase periodica relativa ai versamenti mi genera tutti i documenti anche cartacei come gli attestati di versamento, compreso il Libro dei compensi a Terzi, mentre a fine anno ottengo la stampa del 770.

Dal punto di vista gestionale e di controllo vengono messe a disposizione numerose stampe ed interrogazioni.

#### **Le ultime implementazioni introdotte sono :**

1. Gestione delle notule (o fatture Pro-Forma).
2. Gestione di pagamenti parziali sulla fattura.
3. Emissione dischetto in formato ministeriale del modulo 770 D e D1.
4. Gestione del contributo previdenziale INPS (10%).

### **3.10 - GESTIONE INSOLUTI**

Lo scopo del modulo è quello di monitorizzare la movimentazione degli insoluti che avvengono nell'ambito aziendale mantenendone così uno storico su cui poter effettuare liste di controllo e statistiche. Agevolarne la registrazione in contabilità generale, finanziaria ed analitica. Stampare le lettere di sollecito automatiche ai clienti calcolando a richiesta gli interessi.

Il modulo ha la possibilità di gestire sia insoluti relativi ad effetti che anche quelli relativi a mancati pagamenti di rimesse dirette. Queste due tipologie comunque vengono sempre gestite separatamente sia in fase di registrazione che anche nell'archivio degli insoluti. Per facilitare l'inserimento esistono delle tabelle di default in cui si possono essere impostati alcuni valori tipo codici lettere, numero giorni, tasso interessi, ecc. Tali valori sono collegabili a livello di Sistema Informativo o a richiesta anche livello di cliente (F13 Aggiuntivo nell'Anagrafico).

Questo modulo viene alimentato da due punti differenti :

- Registrazione dal portafoglio effetti.

Tramite un apposito programma si ha la possibilità di selezionare tutti gli effetti relativi ad una banca compresi in un certo periodo di scadenza da registrare come insoluti. In questa fase registrerà nell'archivio insoluti tutti gli effetti scelti e si avrà la possibilità di modificarne i default immettendo anche le spese, commenti o altri dati. Alla fine dell'inserimento dei movimenti di dettaglio, verrà proposta la registrazione contabile utilizzando il programma standard di prima nota in cui si avrà la possibilità di imputare anche movimenti di finanziaria ed analitica.

- RegISTRAZIONI dallo scadenzario delle rimesse dirette.

Tramite un programma batch si andrà a creare un file di scadenzario delle rimesse dirette dal quale si potranno selezionare tramite parametri del tipo data scadenza, agente, zona, categoria e cliente le scadenze già considerate insolute per immetterle nell'apposito archivio.

Anche in questa fase di immissione si potranno modificare i default immettendo anche le spese, commenti o altri dati .

La stampa delle lettere ai clienti è la funzione che permette di avanzare di stato agli insoluti che possono poi venire esitati incassando la partita tramite il programma di prima nota standard. Questo è possibile tramite un programma che alla fine della registrazione viene chiamata e propone tutti gli insoluti relativi alle partite incassate e ne lascia gestire lo stato o l'archivio.

### **3.11 - GESTIONE REDAZIONE DEGLI ALLEGATI DI BILANCIO.**

Tramite questa procedura è possibile gestire la emissione dei documenti da allegare al bilancio obbligatori per le S.p.A.

Gli allegati sono gestiti estraendo le diverse informazioni dai vari moduli del SILVER-400 o da moduli esterni (es. Paghe). Una volta estratti tali valori sono sempre revisionabili manualmente.

Gli allegati / estrazioni previste sono dalla contabilità generale, LIFO, portafoglio effetti e tramite inserimento di testi.

### **3.12 - GESTIONE BILANCIO CONSOLIDATO**

Tramite il riconoscimento delle registrazioni tra società consociate o collegate. Vi è anche la possibilità di includere registrazioni provenienti da altre società sia tramite invio remoto dei dati sia tramite recupero dei dati da ditte coesistenti sullo stesso elaboratore.

## 4. - GESTIONE FINANZIARIA

### 4.1 - INTRODUZIONE

Tra le risorse di ogni Azienda, prodotti, Clienti, impianti, attrezzature, persone, è noto che va inserita in posizione di riguardo anche la risorsa finanziaria. Una risorsa particolare, con andamenti non sempre facilmente programmati o programmabili nel tempo, una risorsa particolarmente costosa ed a volte addirittura critica.

Una valutazione attenta mette subito in luce il peso significativo della non gestione (ma è più corretto dire della gestione "a sensazione") degli aspetti finanziari. Il bilancio dice solo una parte di verità quando identifica nel risultato di un singolo Conto il valore rappresentato dagli oneri finanziari. Non evidenzia che cosa si sarebbe potuto fare di più e di meglio anticipando un incasso o procrastinando un pagamento, discutendo per tempo le condizioni di un'operazione, analizzando il vero costo del denaro tra la selva delle condizioni bancarie di Istituti differenti.

La possibilità di analizzare il bilancio in termini non strettamente fiscali significa avere in qualsiasi momento un termometro esatto della situazione aziendale:

- . avere inseriti automaticamente i ratei ed i risconti
- . vedere l'effetto di movimenti non ancora ufficiali (o previsti), come la rata di leasing di cui conosco importo e scadenza ma non ho ancora ricevuto la fattura
- . verificare l'impatto di avvenimenti certi ma solo nell'ordine di grandezza e non alla lira, come gli stipendi del mese prossimo.

Con un'analisi apposita è anche possibile calcolare il valore degli indici di bilancio, riclassificare i conti in modi differenti (elemento addirittura essenziale per chi opera in Gruppi internazionali): tutti strumenti vitali per una gestione oculata.

Anche il calcolo degli ammortamenti rappresenta un aspetto importante e delicato per l'Amministrazione. La complessità delle normative, la necessità di prendere decisioni ad ogni nuovo acquisto (tempi di ammortamento, raggruppamento in cui inserirlo, ...) e perfino il fatto che spesso per abitudine si rimandano le registrazioni a fine anno e poi si fatica a rintracciare i documenti, sono tutti elementi che richiedono attenzione e competenza.

Avviene così che del problema sia investito il Direttore Amministrativo oppure il Commercialista, e che il fatto venga affrontato solo quando non è più dilazionabile.

Ne consegue che si perdono di vista gli aspetti non fiscali, tra cui la possibilità di:

- . analizzare in qualsiasi momento quali beni sono già a fine ammortamento
  - . ribaltare i ratei degli ammortamenti in contabilità
  - . attribuire correttamente i costi ai Centri di competenza, sia in termini di consuntivo che per impostare i budget
- Una soluzione applicativa che garantisca la fasatura con la Contabilità generale ed analitica è ormai un elemento irrinunciabile.

## **4.2 - SINTESI DEI CONTENUTI E CARATTERISTICHE**

Anche se è praticamente impossibile definire gli esatti confini tra contabilità e gestione finanziaria per effetto delle infinite interazioni tra le due aree, fortemente intrecciate tra loro, SILVER-400 ha contraddistinto in questo nucleo i moduli di:

- ◆ CONTI CORRENTI BANCARI
- ◆ CASTELLETTO EFFETTI
- ◆ CESPITI GESTIONE FISCALE
- ◆ ANALISI DI BILANCIO
- ◆ GESTIONE FINANZIAMENTI LIRE/VALUTA
- ◆ GESTIONE FLUSSI DI CASSA

L'area sfrutta al meglio i dati da inserire nella normale contabilità: l'impegno addizionale richiesto dalla gestione finanziaria è molto basso e limitato a qualche informazione aggiuntiva. Uno sforzo molto limitato che offre in cambio elementi preziosi di controllo dell'Azienda.

## **4.3 - CONTI CORRENTI BANCARI**

### **4.3.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA**

Qualunque Azienda che movimenti somme di denaro di un certo rilievo (e il dato va sempre rapportato alla dimensione della Società) vive il problema del controllo dei Conti Correnti come un fatto di rilievo, complesso e spesso di difficile soluzione.

Il vero ostacolo, infatti, è rappresentato principalmente dalla scarsa collaborazione da parte delle stesse Banche, dalla difficoltà di avere un quadro completo delle condizioni praticate e da quello successivo di verificare uno per uno i movimenti.

Per ottenere a mano una situazione che, a partire da una metodologia di calcolo analoga a quella dell'Istituto, produca un tabulato confrontabile a quello della Banca serve molta competenza e moltissimo tempo.

Ma tutti sanno che solo con un'attenzione assidua e pressante si spuntano le migliori condizioni e si evita di finire nelle "sacche" di spese e tassi strani, mai completamente visibili prima del consuntivo e - caso strano - tutti a sfavore dell'Azienda.

Serve quindi uno strumento di utilizzo corrente, completo ma non complesso, che elimini i rischi di addebiti impropri o comunque evitabili.

Un parametro che consenta il confronto tra i costi EFFETTIVI delle operazioni, tra le condizioni REALI dei differenti Istituti che con l'Azienda si trovino a trattare. Un parametro che porti ogni Direttore Amministrativo ad affrontare le Banche con il supporto di elementi di fatto e non di impalpabili sensazioni.

In questo modo la scelta dell'Istituto con cui operare avverrà prima in funzione delle vere condizioni ottenute e solo in un secondo momento in funzione delle possibilità d'azione.

#### 4. 3.2 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DI RILIEVO

##### 1. ARCHIVI DI BASE

Per capire in sintesi come i Conti Correnti operino, è indispensabile una breve digressione sugli Archivi di Base che sono:

###### a) ANAGRAFICO RAPPORTO BANCARIO

- . memorizza i dati anagrafici e le coordinate bancarie
- . possono esistere più rapporti di C/C con lo stesso Istituto

###### b) TASSI APPLICATI

- . vengono riportati i tassi con data di validità
- . possono essere gestiti tassi a scaglioni, in funzione del saldo del Conto

###### c) OPERAZIONI E CONDIZIONI

- . gestisce le differenti operazioni abitualmente svolte
- . è possibile utilizzare la stessa descrizione della Banca . per ogni operazione vengono memorizzate le condizioni (spese, data di valuta, ...)

###### d) CALENDARIO

- . è la base per il calcolo dei giorni
- . viene generato automaticamente ad ogni anno
- . propone le festività nazionali
- . può essere completato con le festività locali

##### 2. MOVIMENTI E GESTIONE CORRENTE

L'immissione dei dati avviene da Primanota di contabilità, attraverso una funzione che si apre non appena la procedura dei Conti Correnti è attivata; è comunque possibile anche un movimento con una Primanota Banche apposita.

Il calcolo della valuta e delle spese, reso automatico attraverso un collegamento con la tabella che propone le condizioni, può comunque essere modificato cambiando i parametri a mano.

L'interazione con Clienti e Fornitori è realizzata da un saldaconto che presenta e chiude le partite aperte interessate al pagamento.

Vengono gestiti i movimenti provvisori, cioè tutti quelli di cui non ho ancora il riscontro ufficiale; la loro validazione definitiva può essere fatta contestualmente alla verifica dell'effettivo esito o della valuta tramite la contabile ricevuta dalla Banca.

Il fatto che uno stesso movimento possa essere effettivo per la Banca e provvisorio per la Contabilità o viceversa, piuttosto che provvisorio per entrambe, è di determinante aiuto nel tenere le situazioni reali sempre sotto controllo ed aggiornate all'ultima transazione effettivamente avvenuta.

I movimenti provvisori possono essere raggruppati con un nome convenzionale nel corso di una simulazione; così sono individuabili per eliminarli eventualmente in gruppo. Il controllo dell'Estratto Conto bancario avviene tramite documenti che nella sostanza riproducono quelli ricevuti dall'Istituto:

- . estratto conto capitale
- . estratto conto scalare
- . prospetto interessi

Le interrogazioni mostrano la situazione nelle due chiavi di data movimento e data valuta; è prevista l'analisi di più rapporti bancari e per più periodi (fino a nove).

Lo sfruttamento delle funzioni di simulazione rende più vivo ed efficace lo strumento.

## **4. 4 - CASTELLETTO EFFETTI**

### **4. 4.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA**

Con un discutibile paragone matematico si può azzardare che il Portafoglio effetti sta al Castelletto come la Contabilità sta alla Gestione finanziaria.

Questo significa che mentre il primo è uno strumento essenzialmente operativo, che può essere demandato al più giovane Primanotista, il secondo richiede esperienza, a volte anche fiuto, sempre capacità di gestire le situazioni ed i rapporti con le Banche.

Ma quello che manca al Direttore Amministrativo - colui che si prende carico delle decisioni - è un metro con cui valutare, un parametro di raffronto tra diverse ipotesi, un agile strumento di simulazione.

La gestione del Castelletto ha modalità analoghe a quelle dei Conti Correnti, elemento rassicurante per chi deve iniziare a lavorare su entrambi contemporaneamente come di solito accade. Il travaso automatico di dati dal Portafoglio, le simulazioni e, a valle, il controllo a consuntivo degli accrediti e addebiti ne costituiscono gli elementi qualificanti.

### **4. 4.2 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DI RILIEVO**

#### *1. ARCHIVI DI BASE*

Sono simmetrici a quelli dei Conti Correnti, e del resto anche le logiche dei due rapporti bancari sono analoghe.

##### **a) ANAGRAFICO RAPPORTO BANCARIO**

- . memorizza i dati anagrafici e le coordinate bancarie
- . possono esistere più castelletti concessi dallo stesso Istituto

##### **b) CONDIZIONI**

- . gestisce le condizioni per la presentazione degli effetti

##### **c) CALENDARIO**

- . è lo stesso utilizzato per i Conti Correnti

#### *2. MOVIMENTI E GESTIONE CORRENTE*

La presentazione effetti acquisisce i dati dal Portafoglio, da cui possono essere fatte estrazioni con le più varie modalità.

La distinta di presentazione (sconto, incasso, ...) viene stampata con tutti gli estremi degli effetti scelti. Esiste sempre, anche successivamente alla stampa, la possibilità di modificare i dati: in caso di accettazione parziale da parte dell'Istituto di Credito o per suddivisione in più distinte o con modalità di presentazione diverse, è possibile qualsiasi tipo di intervento. I collegamenti con Portafoglio e Contabilità registrano tutte le transazioni effettuate ed aggiornano le situazioni, senza necessità di alcun intervento manuale.

Le analisi di disponibilità visualizzano per ciascun castelletto la situazione di utilizzo del fido e la disponibilità suddivisa per date; così è possibile verificare come nel tempo il castelletto si libera. L'interrogazione sulla situazione banche presenta un quadro riassuntivo di utilizzo, saldo capitale e valuta per un gruppo di castelletti scelti dall'Utente.

La simulazione, strumento di eccezionale efficacia per prendere decisioni rapide ed incisive, presenta in forma grafica l'effetto di una presentazione, la disponibilità residua e gli eventuali

sconfinamenti.

Le ultime implementazioni introdotte sono:

1. Riconciliazione movimenti banca.
2. Gestione del Conto Indisponibile o Conto di corrispondenza SBF e dei tassi SBF per singola partita (distinta).

## **4.5 - CESPITI GESTIONE FISCALE**

### **4.5.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA**

Nonostante il fatto che l'elemento basilare dei Cespiti sia quello FISCALE, che interessa tutte le Aziende, non va affatto trascurato l'altro aspetto, quello GESTIONALE o INDUSTRIALE, che tocca in particolare chi si occupa di controllo di gestione.

Ammortizzare un bene dal punto di vista gestionale (o interno all'Azienda, cioè senza preoccuparsi dei risvolti fiscali) significa valutare per quanto tempo il bene sarà produttivo prima che considerazioni di obsolescenza tecnologica, di produttività, di costo (non dimentichiamo l'incidenza della manutenzione, dei guasti e simili), od altro ne consiglino la sostituzione.

A questo punto due sono i parametri sui quali un'Azienda deve impostare le proprie considerazioni:

- . l'ammortamento fiscale, ad esempio su 5 anni, che la Legge prevede per quella categoria di beni;
- . l'ammortamento gestionale, ad esempio su 8 anni (ma potrebbe anche essere su 2, cioè inferiore a quello fiscale, se si tratta di beni ad elevata obsolescenza), secondo la stima fatta all'interno dell'Azienda.

### **4.5.2 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DI RILIEVO**

È una procedura multiaziendale e multiubicazione, che consente il raggruppamento dei Cespiti per Società e filiale o stabilimento (4 posizioni alfanumeriche) o per gruppi omogenei (altri 4 caratteri). La codifica dei beni è molto ampia e flessibile: 12 posizioni alfanumeriche che possono essere suddivise in 4 sottocampi (2+2+2+6 posizioni rispettivamente) e che consentono di impostare la suddivisione più opportuna. È comunque prevista, come opzione, una codifica automatica nell'ambito dell'anno e del raggruppamento Cespiti.

Sono previsti i Centri di costo e le voci di spesa su cui travasare i dati per la Contabilità Industriale.

Gestione completa degli ammortamenti fiscali (ordinario, anticipato oppure accelerato) e di quelli gestionali (tre ulteriori valori) con logiche di calcolo differenti.

Gestione di tabelle di ammortamento standard per le singole categorie di beni e del loro ribaltamento in Contabilità.

Possibilità di gestire ammortamenti di Aziende con bilanci in cui l'esercizio fiscale non coincide con l'anno solare.

Opzione per la decorrenza dell'ammortamento da mesi o esercizi posteriori a quelli dell'acquisto.

Immissione automatica da contabilità dei movimenti di acquisto, implementazione ed alienazione del bene.

Travaso in Contabilità degli ammortamenti definitivi, con registrazioni suddivise mese per mese (una per ogni raggruppamento Cespiti), con le causali scelte dall'Utente; il passaggio può essere effettuato sia a fine esercizio che in più fasi parziali.

Definizione, per i beni acquisiti durante l'esercizio (cioè con un rateo di ammortamento annuo

inferiore ai 12 dodicesimi), del tipo di calcolo desiderato per le singole quote mensili.

Possibilità di effettuare ripetute simulazioni di ammortamenti fiscali e gestionali utilizzando sia i parametri standard che altri, digitati al momento.

Gestione piena delle rivalutazioni fiscali.

Stampe delle schede Cespiti, del Registro bollato dei beni, dello storico dei Cespiti del Piano di Ammortamenti; tabulati di ammortamenti mensili o annuali con i livelli di dettaglio di ciascun Cespite e totali a livello di raggruppamento, Filiale, Società e Centro di costo.

Calcolo automatico dell'importo di rettifica del fondo ammortamenti al momento della cessione.

Accantonamento delle plusvalenze da cessione con ripartizione proporzionale del fondo sugli acquisti effettuati entro il secondo anno successivo.

## **4.6 - ANALISI DI BILANCIO**

### **4.6.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA**

Il bilancio così come è previsto dalle normative italiane è soffocato da tali valenze fiscali da essere diventato nel tempo sempre più uno strumento formale e sempre meno un metro di effettiva valutazione dell'andamento aziendale.

Le normative della Comunità Europea, cui comunque tutti dovranno adattarsi a partire dal gennaio del 1993, costituiscono un primo importante elemento per avviare le Aziende a logiche più gestionali.

Già oggi comunque, e con obiettivi squisitamente interni, ciascuna Azienda calcola per sé i risultati effettivi di gestione estrapolandoli in parte dalla contabilità generale. Abbiamo detto "in parte" perchè oltre agli elementi certi, formalizzati in documenti effettivi e registrati, ci sono molti altri fatti da tenere presenti e da imputare quasi certamente dall'esterno:

- . ordini Clienti che daranno luogo a fatture e pagamenti
- . ordini Fornitori con le stesse valenze, ma di segno opposto . ipotesi di acquisti o vendite (trattative...)
- . stipendi futuri e rate di leasing.....

Gli esempi sono infiniti.

La contabilità SILVER-400 fornisce un primo, importantissimo, supporto attraverso i "movimenti previsti", che tengono in evidenza i fatti contabili pressochè certi. Ma servono riclassificazioni, simulazioni, indici: e qui il modulo di analisi di bilancio può svolgere un eccellente servizio.

Analisi di Bilancio lavora con la stessa logica e la stessa facilità di un foglio elettronico: però è integrata alle altre procedure, può spaziare liberamente nel Data Base per andarsi a prendere i dati che le servono in funzione delle richieste dell'Utente. Ma è improprio chiamarla "Analisi di Bilancio", anche se è nel campo amministrativo che le Aziende sono da sempre abituate a calcolare riclassificazioni, indici, proiezioni.

Qualsiasi settore aziendale ha bisogno di estrapolare dati, accorparli in gruppi omogenei, confrontarli per periodi analoghi:

- . le vendite necessitano di rielaborazione dei dati statistici, di confronti tra previsioni e risultati, di calcoli per verificare la coerenza degli investimenti o della pubblicità con le aspettative
- . il magazzino deve verificare l'incidenza delle giacenze di particolari categorie di materiali (magari i ricambi), l'andamento degli immobilizzi nel tempo o in condizioni analoghe
- . la produzione deve accorpare dati di costo provenienti dai centri di costo con altri da magazzino

piuttosto che dalle paghe o dagli acquisti

- . il personale deve tener sott'occhio le possibili incidenze di scatti di contingenza oppure di contratti nazionali od aziendali.

Sono esempi banali ma che possono fornire qualche idea; lo strumento, in ogni caso, è a disposizione di tutti, ciascuno può crearsi rapidamente e facilmente le proprie analisi da eseguire estemporaneamente o con cadenza regolare.

Non si tratta di un'alternativa alle statistiche, ma di un comodo completamento che integra dati reali con ipotesi di lavoro.

#### **4. 6.2 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DI RILIEVO**

##### *1. ARCHIVI DI BASE*

Un rapido cenno sulla base di dati necessari per ottenere le analisi serve ad evidenziarne la struttura snella ed efficiente:

###### **a) TITOLI**

- . serve a definire le intestazioni per l'analisi e per le colonne; è possibile impostare più tipi di analisi con un codice che li distingue
- . identifica da quali archivi vengono estratti i dati (contabilità, centri di costo ...). Ogni Azienda può predisporre proprie logiche di estrazione ad hoc, realizzate attraverso semplici programmi

###### **b) VOCI DI ANALISI**

- . intesta le voci che verranno elaborate, con la terminologia più espressiva per l'Utente; questo significa che ci si può liberare dalla descrizione che il dato ha nella propria anagrafica
- . consente di scegliere le modalità di stampa degli importi: lire, migliaia, con decimali.
- . precisa le caratteristiche di stampa del campo: grassetto, sottolineato.

###### **c) REGOLE DI ACCUMULO**

- . indica quali voci vanno accumulate in una singola cella (voce, colonna)
- . precisa le condizioni dell'accumulo (in base al segno, con imputazione in percentuale...)
- . può calcolare i differenti indici desiderati

##### *2. MOVIMENTI E GESTIONE CORRENTE*

È possibile impostare oltre 1000 analisi differenti, ciascuna composta di massimo 9999 elementi. La logica di impostazione dell'analisi in pratica è già stata descritta negli archivi:

- . si indica da quali archivi prendere i dati fornendo semplicemente la sigla del programma di estrazione
- . si precisano le logiche di calcolo sui dati estratti: accumuli, ribaltamenti, nettificazione da movimenti di segno opposto
- . si intestano il tabulato, le colonne e le singole voci con una terminologia che è quella preferita dall'Utente e non quella ufficiale dell'Azienda; anche perchè spesso si creano aggregazioni che prima non esistevano. Un'operazione attenta e studiata, che va comunque eseguita una sola volta, all'impostazione iniziale del lavoro.

L'esecuzione dell'analisi è molto semplice: basta indicarne la sigla ed il sistema inizia a lavorare.

- . richiede eventuali parametri di estrazione, come potrebbero essere il periodo dei movimenti contabili, il rateo degli ammortamenti, di quali magazzini o categorie di articoli eseguire la

valorizzazione ....

- . consente un'ulteriore interpolazione manuale dei dati estratti: che impatto avrebbe l'acquisizione di una nuova importante commessa, cosa succederebbe se le vendite aumentassero di una certa percentuale.
- . esegue i calcoli sui dati estratti, eventualmente modificati
- . stampa il risultato dell'analisi
- . ne registra, se lo si desidera, tutti i valori in modo da tenerne memoria.

È possibile eseguire il confronto tra due analisi con i differenti valori, lo scostamento a valore e quello a percentuale: molto spesso è utile un pieno raffronto tra due periodi omogenei oppure tra due ipotesi calcolate con simulazioni differenti.

Allo stesso modo si può impostare un raffronto tra consuntivo e preventivo, dove il preventivo può essere semplicemente un budget tutto impostato a mano piuttosto che generato automaticamente attraverso proiezioni apposite dai consuntivi di periodi precedenti (in fondo si tratta di una semplice analisi particolare eseguita e memorizzata).

#### **4.7 - GESTIONE FINANZIAMENTI LIRE/VALUTA**

Questo modulo si propone di risolvere in maniera semplice ed immediata queste problematiche :

- Controllo dei movimenti di finanziamento nel loro evolversi.
- Controllo delle disponibilità banche rispetto ai fidi assegnati.
- Controllo delle scadenze dei finanziamenti.
- Controllo dei costi e dei tassi di finanziamento.
- Controllo degli interessi addebitati tramite lo scalare finanziamenti.

##### **Funzioni del modulo.**

1. Gestione spese banca per finanziamento.
2. Gestione anagrafico finanziamenti.
3. Interrogazione movimenti di finanziamento.
4. Stampa prospetti di finanziamento.
5. Stampa scadenziari dei finanziamenti.
6. Stampa situazioni disponibilità banche.

##### **Descrizione delle funzioni.**

###### **Gestione spese banca per finanziamento.**

Tramite questo punto si ha la possibilità di codificare sia inserendo degli importi che delle percentuali, le spese che ogni singola banca normalmente applica in fase di apertura dei finanziamenti.

In tale modo in fase di inserimento dell'anagrafica finanziamento si ha la facoltà, tramite un particolare tasto funzione, di farsi proporre dal programma le spese che normalmente sono addebitate da quella banca.

###### **Gestione anagrafico finanziamenti.**

L'anagrafico dei finanziamenti è un archivio che contiene tutti i dati relativi ai finanziamenti e viene utilizzato dalla procedura come punto di riferimento.

L'accesso avviene sempre tramite l'anno ed il numero del finanziamento.

Tale funzione è agevolata dalla ricerca che può avvenire in tre modi diversi :

- Per anno e numero finanziamento.
- Per banca di finanziamento.
- Per moneta di finanziamento.

In tale ricerca c'è anche la possibilità a richiesta di escludere tutti i finanziamenti che sono già stati estinti.

I dati più significativi che contiene questo anagrafico sono :

- Cod. banca di finanziamento.
- Descrizione, data accensione, data estinzione, Nr. finanz. della Banca.
- Importo finanziamento in lire e in valuta con il cambio e la moneta.
- Spese per l'apertura del finanziamento.
- Cod. banca di accredito, se esiste.
- Nr. finanziamento origine, se trasformato da altro finanziamento.
- Tassi e date di inizio validità per calcolo interessi.

### **Interrogazione movimenti di finanziamento.**

Questo programma offre la possibilità di interrogare a video i movimenti di finanziamento ed avere anche una serie di informazioni aggiuntive.

La visualizzazione si può effettuare in diversi modi ed in base a questa scelta verranno mostrate informazioni diverse.

Se l'utente deciderà di visualizzare i finanziamenti per codice banca, il programma proporrà una videata in cui farà vedere per ogni singola moneta quale è l'importo di tutti i finanziamenti.

Selezionando una riga, verrà visualizzata un'ulteriore videata in cui saranno mostrati tutti i singoli finanziamenti che compongono quella moneta.

Fatto questo, selezionando poi un singolo finanziamento, si avrà la possibilità di visualizzare tutti i movimenti in dettaglio e scegliendo ancora una singola riga si vedrà la registrazione contabile.

Diversamente, se l'utente deciderà di visualizzare i finanziamenti per codice moneta, il programma proporrà una videata in cui farà vedere per ogni singola banca quale è l'importo di tutti i finanziamenti.

Selezionando una di queste banche, verrà visualizzata un'ulteriore videata in cui saranno mostrati tutti i singoli finanziamenti che sono aperti sulla medesima.

Fatto questo, selezionando poi un singolo finanziamento, si avrà la possibilità di visualizzare tutti i movimenti in dettaglio e scegliendo ancora una singola riga si vedrà la registrazione contabile.

Se l'utente è in grado di reperire il numero di finanziamento tramite la ricerca, allora potrà evitare di visualizzare le prime due videate e potrà accedere direttamente alla videata dei movimenti.

Un'altra possibilità che offre questa funzione è quella di selezionare solo i finanziamenti aperti in un certo periodo oppure appartenenti ad una "partita di finanziamenti".

Questi importi potranno sempre essere espressi al cambio storico, cioè a quello effettivo a cui sono stati movimentati, oppure al cambio attuale che verrà preso dalla tabella dei cambi giornalieri.

### **Stampa prospetti di finanziamento.**

Questa funzione offre la possibilità di ottenere due prospetti diversi parametrizzati da un video di lancio.

Il primo è quello relativo ai movimenti di finanziamento in cui vengono evidenziate le varie registrazioni finanziarie avvenute su ogni singolo finanziamento.

Queste sono suddivisi per i tre tipi principali:

- movimenti generici come accensione, estinzione parziale, estinzione totale.
- movimenti di addebito interessi.
- movimenti di commissione e spese bancarie.

Il secondo prospetto è quello relativo allo scalare in cui si confrontano i dati registrati con quelli teorici calcolati dal programma.

Alla fine di tale stampa verranno anche mostrati i costi suddivisi per interessi, commissioni e differenze cambi, ed i calcoli dei tassi relativi. E' tramite questa stampa eseguita in maniera definitiva che si archiviano i finanziamenti estinti.

### **Stampa scadenziari dei finanziamenti.**

Questo programma consente di ottenere la stampa di tre scadenziari ordinati in tre modi diversi:

- Per codice Banca.
- Per codice Valuta.
- Per data scadenza.

Anche questa stampa potrà essere effettuata sia al cambio storico che all'attuale per mostrare quale sarebbe l'onere se si dovessero estinguere i vari finanziamenti in data odierna.

### **Stampa situazioni disponibilità banche.**

Con questo punto si ha la possibilità di verificare per ogni singola banca, di quanto fido si può ancora disporre al cambio storico o al cambio attuale.

### **Flusso logico delle operazioni.**

Per rendere più chiaro l'elenco delle funzioni sopra brevemente descritte, elenchiamo il flusso logico della registrazione di un finanziamento.

Codifica delle spese abituali che ogni singola banca applica ai finanziamenti.

Appena è stato concesso il finanziamento, lo si deve codificare in anagrafica attribuendogli un numero progressivo che assegna il programma.

Generazione del movimento provvisorio di contabilità generale e finanziaria di accensione del finanziamento reperendo automaticamente tutte le informazioni dall'anagrafica.

Appena arriva la contabile della banca, trasformazione del movimento da provvisorio a definitivo e completamento dell'anagrafica finanziamenti direttamente dal programma di prima nota.

In questa fase si dovrà anche specificare il nr. finanziamento assegnato dalla banca per poi riuscire ad avere un collegamento.

In caso di estinzioni parziali o totali, effettuare le registrazioni di chiusura dalla contabilità generale e finanziaria immettendo anche eventuali movimenti di spesa.

All'arrivo della contabile della banca che convalida la chiusura del finanziamento, eseguire la stampa provvisoria dei prospetti di finanziamento per controllare i costi ed i tassi.

Verificata l'esattezza dei dati si ha la possibilità di eseguire la stampa definitiva per archiviare quel finanziamento come estinto.

In qualsiasi altro momento è possibile eseguire l'interrogazione dei movimenti, la stampa degli scadenzari e la stampa della situazione banche.

#### **4.8 - GESTIONE FLUSSI DI CASSA**

Permette l'estrazione delle informazioni da tutto il sistema informativo:

- CONTABILITÀ GENERALE
- Clienti
- Fornitori
- Conti COGE a Partite aperte
- Scadenze Extracontabili)

BANCHE

- Banche CC (Disponibilità)
- Finanziamenti (Debiti in scadenza)

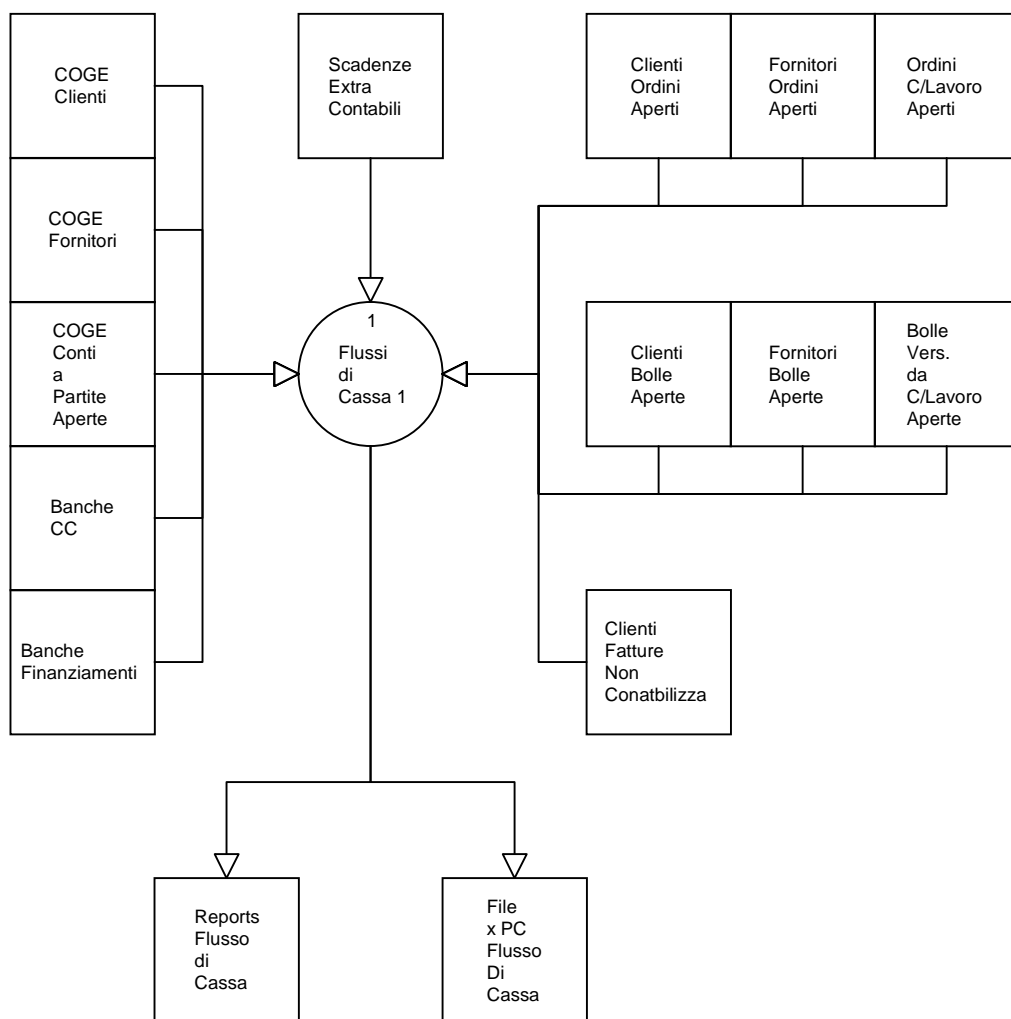
GESTIONALE

- Ordini Clienti Aperti
- Bolle Clienti non fatturate
- Fatture Clienti non Contabilizzate
- Ordini Fornitore
- Bolle Entrata Fornitore non fatturate

E' possibile consolidare un flusso (previsione) ad una certa data per verificare a consuntivo l'errore della previsione. Aggrega le informazioni in "CATEGORIE FINANZIARIE" associabili in dettaglio ad ogni singolo elemento (Cliente , Fornitore , Conto COGE a partite aperte , Banca , Finanziamento) o con valori di default . L'anagrafico flussi di cassa permette di gestire diversi flussi. Per ogni flusso vanno indicate le "categorie finanziarie" da esaminare. Le formule permettono di creare dei totali o delle percentuali di più categorie finanziarie . Le formule sono indispensabili per avere delle totalizzazioni intermedie di colonna. Contemporaneamente alla stampa (a richiesta) vengono predisposte le informazioni da passare al PC per eventuali rielaborazioni.

Project Name: CS Golden Lake  
Project Path: c:\aa\vaawrk2\glita\case\  
Chart File: \$g0.dfd  
Chart Name: Flussi Di Cassa 0  
Created On: Jul-16-1997  
  
Modified On: Jul-16-1997

## FLUSSI DI CASSA



## **5. - GESTIONE VENDITE**

### **5.1 - INTRODUZIONE**

L'efficacia di un'Azienda sul proprio mercato si misura attraverso parametri severi e non confutabili: l'ordinato ed il fatturato.

Come è certo che non ci sono modalità informatiche per migliorare le prestazioni di una rete di vendita, è abbastanza facile dimostrare come, intervenendo sull'organizzazione e sul controllo degli eventi, si possono indurre nell'Azienda reazioni più tempestive agli stimoli esterni.

Per conseguire questo obiettivo primario, SILVER-400 pone particolare attenzione a tutti i passi che, a partire dal ricevimento dell'ordine, portano all'evasione ed alla fatturazione e successivamente all'incasso ed alla liquidazione delle provvigioni.

I momenti delicati vengono tenuti sotto costante controllo: l'acquisizione dell'ordine, che deve poter avvenire con rapidità e completezza di dati, anche nel corso di un contatto telefonico

- . l'analisi di disponibilità della merce, per garantire i tempi di evasione e le quantità richieste
- . la verifica della solvibilità del Cliente, per non correre rischi indesiderati, realizzata bloccando le transazioni per quelli che in anagrafica vengono indicati con un apposito segnale
- . le variazioni dell'ultimo momento ai dati di bolle e fatture
- . l'analisi delle provvigioni su venduto o incassato
- . le statistiche su ordinato e fatturato, termometro insostituibile per la verifica degli andamenti di mercato.

Ma nessun documento di vendita è uguale a quello di un'altra Azienda, e SILVER-400 è predisposto non soltanto ad agevoli variazioni sulla modulistica ma è anche in grado di far apparire sulle mappe video di ordine, bolla o fattura solo i campi desiderati.

Questa avvertenza accelera l'addestramento iniziale, alleggerisce enormemente il lavoro di immissione, diminuisce le probabilità di errori operativi, permette di consegnare al singolo Utente solo i dati che deve consultare o su cui è autorizzato ad intervenire.

Una personalizzazione immediata ed efficace, tutta impostata in forma tabellare esterna, realizzabile dalla stessa Azienda senza interventi sui programmi.

I collegamenti con la Contabilità o il Magazzino rappresentano la naturale prosecuzione dell'informazione verso altre aree, così come la Gestione degli Insoluti consente una rapida e precisa reazione a comportamenti non esemplari da parte dei Clienti.

La risposta al Cliente, la previsione di approvvigionamenti dall'esterno o dalla produzione saranno più precisi e tempestivi, con un risultato di maggiore produttività che finisce per riflettersi in tempi brevi sull'immagine dell'Azienda.

Ma tutte queste sono funzioni operative, di routine sia pure sofisticata.

Molto più opportuno ci pare sottolineare un elemento di eccezionale flessibilità, che differenzia in modo sostanziale SILVER-400 dalle altre procedure, un elemento al quale vale la pena di dedicare considerazioni specifiche che vengono riportate in un paragrafo a parte: la GESTIONE PER DOCUMENTI che vedremo di seguito.

## 5.2 - ARCHIVI DI BASE

Nel quadro dell'area amministrativo-contabile sono già stati messi in luce alcuni aspetti degli archivi di base, in particolare a livello di Clienti, Fornitori e Piano dei Conti.

Vediamo ora qualche elemento relativo all'archivio dei Prodotti ed utile nell'area delle vendite.

### ANAGRAFICO ARTICOLI

- . il codice, alfanumerico o numerico a scelta, si sviluppa su 17 posizioni
- . in personalizzazione può essere spezzato in 3 campi distinti della dimensione desiderata, che verranno riproposti a video o su stampa con le intestazioni scelte; ad esempio: codice vero e proprio, colore, modello
- . a livello di statistiche, per evitare di essere costretti a lavorare su codici parlanti per consentire riorganizzazioni nella catalogazione delle referenze in qualsiasi momento successivo all'impianto, è previsto l'impiego di un "codice di livello": ogni articolo può avere fino a 5 livelli di raggruppamento in cascata (tipo distinta base) esterni al codice.

Un esempio:

- livello 1 o Settore = Posateria
- livello 2 o Famiglia = Posateria Inglese
- livello 3 o Sottofamiglia = Cucchiaini
- livello 4 o xxxxxxxxxxxxxxxx = Cucchiaini moka
- livello 5 o xxxxxxxxxxxxxxxx =

### - ANAGRAFICO CODICI EAN

- . collegato direttamente all'anagrafico articoli
- . al codice EAN può essere abbinata la quantità di vendita, il prezzo di manifattura, il peso e il titolo
- . al codice articolo possono essere abbinati 999 codici EAN
- . l'abbinamento o il controllo dei codici EAN viene fatto direttamente in magazzino all'arrivo della merce.

Nel paragrafo delle statistiche il tema viene approfondito.

- . sono previste 3 unità di misura per vendite, acquisti e magazzini, con i relativi coefficienti di conversione
- . la descrizione è prevista in tre lingue, compreso l'italiano
- . i più importanti dati specifici possono essere differenti in base al magazzino su cui si sta lavorando: conti di acquisto e vendita, lotti economici, ubicazioni, sconti)
- . oltre al classico lotto economico di acquisto o produzione, vengono definiti anche i multipli del lotto; ad esempio se il lotto è 100 pezzi, può essere che per motivi di acquisto o produzione il lotto successivo sia 130, 160 e così via anziché un multiplo dei 100 iniziali.

Ci siamo limitati a citare solo alcune particolarità; altre informazioni importanti per le Aziende manifatturiere sono ricordate nel capitolo della Produzione Base.

### **5.3 - SINTESI DEI CONTENUTI GENERALI**

Per l'area vendite è piuttosto importante premettere alla descrizione di dettaglio qualche informazione che offra una panoramica generale.

Il flusso dei dati di vendita si svolge in modo coordinato, praticamente senza soluzione di continuità tra ordine, bolla e fattura.

La suddivisione dei moduli si limita quindi a ricalcare i successivi momenti di trattamento dell'informazione, mentre il dato è sempre lo stesso e viene via via analizzato ed arricchito di elementi.

SILVER-400 ha predisposto applicazioni così denominate:

ORDINI DA CLIENTI  
EVADIBILITÀ ORDINI CLIENTI  
BOLLETTAZIONE E FATTURAZIONE  
PROVVIGIONI SU VENDUTO O INCASSATO  
STATISTICHE SU VENDUTO, ORDINATO, SPEDITO

La successione degli eventi viene impostata e poi seguita nel suo svolgersi sulla base dei "documenti" utilizzati in Azienda. Si tratta di una impostazione con tutta una importantissima serie di conseguenze applicative ed organizzative a cui è dedicato il paragrafo successivo.

### **5.4 - LA GESTIONE PER DOCUMENTI**

#### **5.4.1 - IL CONCETTO DI DOCUMENTO**

Chi ritiene che le procedure indirizzate alle vendite siano tutte più o meno simili rischia di commettere un errore non trascurabile: basta far mente locale ai travagli sofferti in precedenti meccanizzazioni, nelle quali ordini e fatture hanno subito le maggiori (e più costose) modifiche e personalizzazioni.

È proprio vero, ogni Azienda è diversa da quelle del suo stesso settore; una diversità in termini di organizzazione, di abitudini, di mentalità (proprie e dei Clienti), di necessità effettive.

Ma la soluzione non può essere solo quella di collegare la vecchia gestione vendite a contabilità, magazzino e produzione nuove per evitare problemi.

Ecco allora che le applicazioni SILVER-400 dedicate alle vendite si basano su un concetto nuovissimo, molto semplice ed efficace, un concetto che viene impiegato in maniera uniforme su tutta l'area gestionale: quello di "documento".

Sono documenti una proposta, un ordine, una bolla, una fattura, ciascuno però con elementi funzionali molto precisi e differenziati.

Questi elementi di distinzione il SILVER-400 possono essere contraddistinti attraverso tre elementi:

- . TIPO DOCUMENTO
- . CODICE DOCUMENTO
- . COMPORTAMENTO DEL DOCUMENTO

Analizziamo in dettaglio che cosa significa e quali riflessi ha questa impostazione:

a) TIPO DOCUMENTO

- . serve a differenziarli l'uno dall'altro: così la bolla ha un "Tipo" diverso dalla fattura
- . unisce le funzioni generali dell'operazione in modo da renderle raggruppabili a piacere, come definito di seguito nel "codice documento"
- . è possibile in modo veloce creare (ove ce ne fosse la necessità) nuovi tipi di documento precedentemente non previsti dall'Azienda

**b) CODICE DOCUMENTO**

- . identifica più suddivisioni funzionali all'interno di uno stesso Tipo
- . vendite dirette da quelle tramite Agenti

**c) COMPORTAMENTO**

- . opera sulla base del Codice documento fornendo ulteriori indicazioni di comportamento definiti tramite tabelle esterne
- . consente personalizzazioni funzionali, come le logiche di gestione di un campo specifico: voglio una numerazione automatica oppure manuale
- . permette di visualizzare o meno i campi di interesse non generalizzato: se gestisco un solo sconto, faccio sparire a video il secondo ed il terzo, con migliore leggibilità e facilità di immissione
- . consente evoluzioni organizzative nel tempo: variando il comportamento autorizzo l'operatore ad usare o aggiornare dati che prima erano preclusi.

Non si tratta di un'impostazione macchinosa, tutt'altro: è possibile con una breve analisi tracciare uno schema funzionale di tutto quanto può o non può essere fatto, rendendo obbligatoria o meno la gestione di certe informazioni. Una metodologia che permette di intervenire dall'esterno sulle più frequenti situazioni di personalizzazione, una metodologia che garantisce un'altissima compatibilità tra personalizzazioni e release dei programmi, una metodologia che non penalizza scelte iniziali che possono sempre essere implementate e migliorate in continuità.

Naturalmente sono a disposizione negli archivi di prova i facsimile dei documenti più diffusi, da utilizzare come esempio piuttosto che da personalizzare alle esigenze di ciascuno.

Un elemento che ci piace sottolineare è come questo schema di lavoro riduca sensibilmente i tempi di attivazione delle procedure di vendita, di gran lunga le più lente e macchinose da installare per effetto sia di minori standard generali, sia di numerosi impatti organizzativi.

In effetti, una gestione commerciale efficiente rappresenta un eccezionale punto di forza per l'Azienda; ma, essendo impossibile rivoluzionare in un istante e senza ripercussioni l'organizzazione preesistente, la struttura a documenti di SILVER-400 è la migliore via verso il successo.

## **5. 4.2 - CONCATENAMENTO DI DOCUMENTI**

Abbiamo definito che cos'è un documento; adesso cerchiamo di analizzare come questo documento si trasforma, si arricchisce di informazioni, si evolve, passa da reparto a reparto.

Ad esempio, una funzione di utilizzo costante nell'area delle vendite è quella del REPERIMENTO DI DATI da un documento precedente.

Per chiarezza analizziamo due casi tipici delle vendite:

a) **FUNZIONE DI EVASIONE:** il concatenamento estrae dati ma, in più, aggiorna l'archivio originale.

- . esempio: la bolla di vendita, che aggiorna sull'ordine originario la quantità spedita

- b) **FUNZIONE DI DUPLICAZIONE** : non viene fatto alcun aggiornamento o controllo sul dato originale che viene unicamente copiato.  
. esempio: la generazione di un ordine da Cliente sulla base di una corrispondente offerta che sia stata accettata

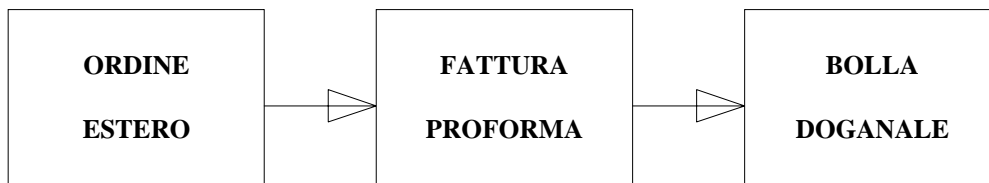
Un'altra situazione diffusa è quella di definire la corretta **SUCCESSIONE DEI DOCUMENTI**.

Un esempio per tutti:

- . per le **VENDITE ITALIA** estraggo dall'ordine i dati per la bolla e successivamente emetto la fattura



- . per le **VENDITE ESTERO** posso emettere la fattura pro-forma sulla base dell'ordine (che, oltre che per il Cliente, serve per gli adempimenti bancari) e solo in seguito la bolla che ha valenza puramente doganale



Tramite la definizione di un'opportuna successione, la catena del processo interno viene quindi definita caso per caso, in assoluta libertà, senza interventi sui programmi.

La funzione di concatenamento è utilissima per affrontare senza problemi situazioni particolari.

Ancora un esempio:

- **ORDINI APERTI**

- . si può creare per ciascun ordine aperto un documento specifico - non abilitato a generare altri documenti che contiene articoli, quantità, date di consegna richieste
- . un secondo documento, abilitato invece a copiare dal primo con modalità "evasione", costituisce l'ordine confermato, quando sono certo (sulla base delle modalità del contratto o di comunicazioni da parte del Cliente) di cosa, quanto e quando devo consegnare; questo entra a pieno diritto negli ordini normali in portafoglio
- . un terzo documento, la bolla, estrae le righe da spedire dall'ordine divenuto normale a tutti gli effetti.

## 5.5 - CARATTERISTICHE TECNICHE

Dal punto di vista tecnico è opportuno ricordare alcune caratteristiche molto significative e con

valenza estesa a tutta l'area vendite:

**MULTIUTILIZZO:** più Utenti possono operare sulla stessa funzione o su funzioni diverse senza crearsi difficoltà;

**CONTROLLI:** la procedura verifica che una fase non possa venire saltata nella logica successione delle operazioni

**RISERVATEZZA:** è stata molto curata la possibilità che al singolo utente arrivino soltanto le informazioni su cui è abilitato, per competenza e responsabilità, ad operare; questo in modo complementare alla riservatezza standard dell'AS/400

**CAMPI A DISPOSIZIONE:** sono stati previsti, e con notevole larghezza, campi in più che l'Azienda ha a disposizione per necessità particolari; l'applicazione è già predisposta per gestirli (scriverli su disco o su video...) ed è sufficiente definirne l'utilizzo

**STAMPE:** sono predisposte sempre in forma parametrica, con facoltà di stampe di prova, definitive o ristampe, di esecuzione immediata o differita a scelta

**RETTIFICHE:** sono immediate, con riallineamento contemporaneo dei dati eventualmente trasmessi anche ad altre procedure

In sintesi si tratta di caratteristiche che da un lato garantiscono una completa operatività in tutte le situazioni, dall'altro consentono personalizzazioni anche complesse con interventi del tutto marginali rispetto alla procedura standard.

## **5. 6 - ORDINI DA CLIENTI**

### **5. 6. 1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA**

Non tutte le Aziende sono interessate ad una gestione completa dell'ordine. Abbastanza di frequente l'immissione del dato può avvenire al momento dell'evasione, inserendo le informazioni della stessa bolla.

SILVER-400, per effetto della sua struttura modulare personalizzabile, presenta in entrambi i casi le stesse possibilità operative, di modo che l'inserimento di una procedura ordini può avvenire anche in qualsiasi momento successivo senza ripercussioni operative.

Se un'Azienda cambia le proprie politiche, prova ad affrontare nuovi mercati, tenta nuove strade organizzative, ecco che la soluzione è pronta a seguirla senza difficoltà.

L'ordine immesso viene accumulato in un portafoglio, analizzabile a piacere, da cui si possono estrarre elementi nelle maniere più produttive.

Un modulo particolare, facoltativo, è costituito dalla **EVADIBILITÀ DEGLI ORDINI** di cui si riferisce a parte, che copre le esigenze di alcuni settori specifici.

### **5. 6.2 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DI RILIEVO**

L'immissione ordini può essere facilmente parametrizzata e personalizzata dall'esterno, agendo sulle modifiche alle mappe video e sul concatenamento dei documenti descritti nelle funzioni generali dell'area vendite.

È possibile in immissione/revisione eseguire attività integrate:

. inserimento di nuovi prodotti

- . interrogazione di situazioni di magazzino.
- . acquisizione automatica del valore metallo puro/titolato (in base alla categoria del cliente) comprensivo degli oneri finanziari; con possibilità di apportare modifiche ai valori proposti.
- . acquisizione automatica dei dati di C/lavorazione (calo concordato, saldo attuale, addebito calo in fattura); con possibilità di apportare modifiche ai valori proposti.
- . interrogazione situazioni di magazzino.
- . calcolo "Peso argento da peso std. prototipo" che rappresenta il peso presunto dei pezzi ordinati.
- . inserimento del prezzo di manifattura coerente alla classificazione dell'articolo (Lit/gr, lit/pz, prezzo globale comprensivo di manifattura e metallo).

In base agli sconti applicati dall'agente la procedura calcola automaticamente la diminuzione della percentuale di provvigione.

Sull'anagrafica dei Clienti "a rischio" è possibile inserire un flag che impedisce l'immissione di un ordine, con evidenti vantaggi in termini di esposizione.

La stampa delle conferme d'ordine aggiorna contestualmente sulle singole righe le date confermate al Cliente.

## **5.7 - EVADIBILITÀ DELL'ORDINE**

### **5.7.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA**

In alcuni settori di attività una grossa fetta della responsabilità di evasione dell'ordine viene demandata al magazzino.

Questo significa che le Vendite trasmettono una serie di "proposte" sotto forma di prebolle o liste di carico; il Responsabile del magazzino le valuta e sulla base di criteri, in parte soggettivi, decide cosa spedire e produce i documenti fiscali relativi.

La scelta di che cosa evadere avviene sulla base di tutta una serie di considerazioni, complesse e talora contraddittorie:

- . una disponibilità effettiva insufficiente a coprire tutte le richieste
  - . la zona di consegna che consiglia di raggruppare più spedizioni, soprattutto all'estero
  - . le date di consegna o l'urgenza, che potrebbero anche far perdere un ordine
  - . l'opportunità di favorire le consegne di maggior valore
  - . la necessità, per certi ordini, di un'evasione totale perchè il Cliente rifiuterebbe un carico parziale
  - . l'ingombro fisico della merce, che può essere eccessivo per il mezzo a disposizione al momento.
- Il modulo di evadibilità aiuta a gestire questo importante polmone tra ordini e spedizioni attraverso funzioni molto precise.

E aiuta a prendere le decisioni più opportune attraverso simulazioni e ripetuti tentativi di ottimizzazione.

### **5.7.2 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DI RILIEVO**

La creazione delle prebolle e relativo impegno della merce avviene tramite parametri di estrazione concatenati:

- . data consegna o data arrivo ordine zona di consegna
- . ordini evadibili totalmente o anche parzialmente

In caso di richieste eccedenti la disponibilità di un certo articolo, vengono presentate tutte le righe che lo prevedono in modo da poter disimpegnare un altro ordine per liberare le quantità necessarie.

Le prebolle corrette manualmente vengono collegate ad un vettore e ad un numero di spedizione; sulla base di queste indicazioni viene generata una lista di carico.

Dopo aver effettuato i controlli sulle prebolle, le bolle fiscali si ottengono tramite una semplice e rapida estrazione dall'archivio precedente.

Gli annullamenti ricreano la disponibilità della merce.

## **5. 8 - BOLLE E FATTURE**

### **5. 8.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA**

Su Bolle e Fatture c'è poco di interessante da riferire che non sia già stato riportato nelle considerazioni di carattere generale oppure citato a livello di Ordini Clienti.

C'è da ricordare che l'utilizzo del Portafoglio Ordini è facoltativo o rimandabile ad un secondo momento ma che costituisce uno strumento per una migliore pianificazione non solo delle merci ma anche degli aspetti finanziari connessi alle vendite.

E' necessario tener presente che l'evadibilità automatica degli ordini e' possibile solo lavorando a peso std. causa le caratteristiche uniche di ciascun pezzo.

### **5. 8.2 CARATTERISTICHE E CONTENUTI DI RILIEVO**

L'immissione dei movimenti può essere manuale o diretta per estrazione dagli ordini o dalle prebolle; le estrazioni di Bolle da ordini o Fatture da Bolle sono parametriche.

Le funzioni di personalizzazione, come pure il concatenamento dei documenti, sono quelli estremamente efficaci e già descritti nelle funzioni generali dell'area vendite.

È possibile in immissione/revisione eseguire attività integrate:

- inserimento di nuovi prodotti
- interrogazione di situazioni di magazzino.
- controllo del prezzo in base a valori di raffronto con possibilità di forzatura (es: prezzo al gr. - superiore a 1.000 lire).
- controllo del peso in base al peso std. prototipo, con segnalazione di scostamenti percentuali dal 10% +/-.
- controllo di obbligatorietà del peso per articoli a manifattura separata.
- inibizione del peso per articoli a prezzo globale.
- controllo su esistenza dinamica dei pezzi.
- possibilità di gestire una manifattura differenziata per ciascun articolo su ogni documento di - vendita con registrazione dei dati statistici sulle giacenze di magazzino.
- possibilità di scorporare l'IVA dal prezzo unitario.

Sull'anagrafica dei Clienti "a rischio" è possibile inserire un flag che impedisce l'evasione o la fatturazione fino a che il carattere non viene rimosso.

È prevista la possibilità di operare su articoli non codificati: naturalmente in questi casi si perdono molte informazioni utili per il magazzino.

La possibilità di operare con descrizioni libere aggiuntive alla semplice decodifica può risolvere molti problemi a livello di testata bolla o fattura, di riga o di commento finale.

L'analisi dell'ordinato può avvenire a video (modalità consigliata per situazioni identificate con precisione) o su stampa (opportuna per avere una più tranquilla e completa visione d'insieme); i parametri di selezione su Cliente, articolo, agente e data di arrivo dell'ordine costituiscono un griglia efficace.

È possibile seguire l'avanzamento dell'ordine attraverso lo spedito, il fatturato, il saldato. La disponibilità dei singoli articoli, suddivisa per periodi a scelta, abbraccia gli ordini Clienti, quelli Fornitori non ancora consegnati e la situazione della produzione (se attivata).

Le previsioni di incasso proiettano nel tempo il flusso teorico di denaro sulla base della data di consegna prevista (in mancanza fa testo il tempo medio di evasione) a tre livelli di dettaglio:

- . totali per periodo
- . totali per periodo con dettaglio di ogni ordine
- . come sopra con dettaglio delle righe

La stampa delle Bolle (o delle Fatture accompagnatorie) così come la stampa delle Fatture si può sviluppare in modi differenti:

- . immediata, contestualmente all'immissione
- . differita non controllata, eseguibile a piacere
- . differita controllata, eseguibile solo dopo la stampa di un documento di prova.

Le ristampe sono eseguibili a piacere.

È prevista la ricontabilizzazione di fatture non ancora stampate sui bollati, nel caso che abbiano dovuto essere ristampate dopo la rilevazione di errori e relativa correzione.

Eventuali note di debito o di credito sono eseguibili a piacere con o senza rettifica del magazzino.

Le statistiche sull'ordinato e sul fatturato (meglio descritte nel paragrafo apposito) sono guidate dall'esterno con l'ordinamento e la parzializzazione scelte al momento: una opportunità significativa per soddisfare esigenze estemporanee.

Il modo di presentare e di calcolare i dati in fattura, varia in relazione alla "Categoria Cliente e al tipo manifattura del pezzo":

Gruppo "G": Grossisti

Gruppo "N": Negozi

Gruppo "P": Privati

- I clienti del gruppo "G" e "N" comprano articoli con manifattura che può essere separata.

Si differenziano per il prezzo del metallo, che per i grossisti è riferito al puro e per i negozianti al titolato.

- I clienti del gruppo "P" comprano a "Prezzo Globale", inteso come prezzo che comprende sia l'argento sia la manifattura.

### **Fatturazione Clienti "G"**

- La unita' di misura principale è il "Numero dei Pezzi" di un certo articolo.
- Il calcolo dovrà però essere fatto in base al tipo di manifattura nel seguente modo:
  - Manifattura al gr.: Il prezzo unitario di manifattura viene moltiplicato per il peso totale venduto.
  - Manifattura al pezzo: Il prezzo unitario di manifattura viene moltiplicato per il numero dei pezzi venduti.
  - Prezzo globale: in questo caso il prezzo unitario e' comprensivo di valore di manifattura e valore metallo e viene moltiplicato per il numero dei pezzi venduti.

In fase di totalizzazione il metallo titolato viene convertito nel suo equivalente in puro con arrotondamento al gr. superiore e addebitato (nel caso non e' stato fornito in C/lavoro) al valore del puro. Lo stesso calcolo viene applicato ai cali di lavorazione con la facoltà di scelta se effettuare l'addebito a valore o in C/lavoro.

Qualora la vendita sia effettuata su finiti, il peso totale del metallo (a scelta comprensivo di cali) riportato al titolo di gestione del cliente viene addebitato in c/lavorazione.

In caso invece di vendita di metallo puro o titolato, il totale del metallo viene accreditato in c/lavorazione.

### **Fatturazione clienti "N"**

E' simile ai clienti tipo "A" con la differenza che l'addebito del metallo in fattura e' riportato al titolo e non al puro.

### **Fatturazione Clienti "P"**

Qualora i pezzi venduti siano a manifattura separata la procedura riaccorpa il valore della manifattura a quello del metallo (titolato) esponendo in fattura i prezzi globali. Non e' gestito il C/lavorazione.

## **PROCEDURA INVITI**

La procedura gestisce il ciclo completo delle attività relative alla emissione degli inviti a fiere, manifestazioni, ecc.:

La procedura consente di gestire fino a tre diversi tipi di manifestazioni e prevede:

- gestione archivio clienti da invitare, (è compresa la funzione di immissione di massa dall'archivio clienti std)

- stampa delle lettere di invito e comunicazioni varie

- stampa delle etichette (per invio di eventuali omaggi o allegati)

- I tipi di invito che la procedura gestisce sono tre:

- Invito a party;

- Invito a fiera;

- Invito ad altre manifestazioni.

Per ciascuna di queste tipologie la procedura gestisce in modo automatico il progressivo degli inviti, quello delle partecipazioni, la data ultimo invito e la data di ultima partecipazione.

La procedura e' strutturata per gestire sia gli inviti a ditte, sia gli inviti a privati che quelli a responsabili di una ditta.

Sono consentite interrogazioni e stampe per stringa (su cognome e ragione sociale), per categoria, per agente, per zona, per tipo acquisto, per importo acquistato, per percentuale di premio e per periodo; gli stessi parametri sono inoltre utilizzabili per ottenere la stampa dell'invito.

Sono inoltre previste funzioni di ricalcolo in caso di modifica delle percentuali di attribuzione del premio e archivi riepilogativi dei totali acquistati annui.

## **STAMPA ETICHETTE/LETTERE**

La procedura consente inoltre di stampare in modo indipendente dall'invito a clienti, ma sfruttandone le potenzialità, le etichette e una lettera circolare il cui testo può essere immesso a video come su una macchina da scrivere.

A richiesta tale funzione può essere integrata con una gestione di Mail Merge, con Word di Microsoft o con l'Office Vision/400, attraverso una serie di punti a menu' che consentono l'attivazione delle funzioni di gestione dei documenti.

### **5.9 - LISTINI E SCONTI**

#### **5.9.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA**

La gestione dei listini e degli sconti, essendo cross su tutti i moduli di vendita, viene trattata una sola volta in questo paragrafo anche se ha evidenti implicazioni sia con gli ordini che con la fatturazione.

La tematica è di per sé talmente chiara che non merita ulteriori approfondimenti anche se si tratta di argomenti con un elevato interesse per ogni Azienda.

Le politiche di impostazione dei listini e degli sconti riconosciuti ai Clienti rappresentano un elemento delicato, dal quale possono dipendere il successo o meno di alcuni prodotti.

La possibilità di combinare i valori nei modi più diversi è perciò di aiuto all'Azienda nel scegliere con la massima libertà tra le differenti ipotesi di lavoro, come pure nel variare politiche senza necessità di interventi sulla procedura.

Si tratta di un tema abbastanza arido, per cui si cercherà nel seguito di non scendere troppo nei dettagli strettamente tecnici.

#### **5.9.2 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DEI LISTINI**

Il prezzo di vendita (e lo stesso, si ricorda, avviene per quello d'acquisto) viene identificato a tre livelli di personalizzazione crescente:

**PREZZO IN ANAGRAFICA ARTICOLI**, che costituisce il valore base

**PREZZO DI LISTINO**, per collegare un Cliente o un ordine a listini diversi

**PREZZO PER CLIENTE**, nel caso le condizioni riservate ad una particolare Ditta non siano per niente standard.

**PREZZO IN ANAGRAFICA CODICI EAN**

Naturalmente la logica della procedura consiste nel verificare per prima cosa se il Cliente ha un proprio listino esclusivo, poi se sull'anagrafica Cliente è indicato uno dei listini standard e infine, in mancanza di altre informazioni, viene scelto il valore presente sull'anagrafica Articoli, e in mancanza di altre informazioni, il valore presente sull'anagrafica Codici EAN.

Se il prezzo non figura da nessuna parte, evidentemente viene inserito a mano, così come manualmente può essere variato a piacere.

La modalità di gestione dei listini, che si integra e combina con quanto detto precedentemente, si articola su tre ulteriori ipotesi di lavoro:

LISTINI NORMALI, con un prezzo per articolo ma possibilità di prezzi diversi per unità di misura diverse

LISTINI CON DATA, che riportano tre prezzi, le relative date di decorrenza e gli sconti per articolo

LISTINI A QUANTITÀ, dove il prezzo è funzione dello scaglione (massimo 5) di quantità ordinate e vengono gestiti gli sconti per articolo.

Questo permette di lavorare in maniera più sofisticata, soprattutto in settori merceologici dove le battaglie sui prezzi costituiscono l'elemento principale delle politiche di vendita.

Nel caso vengano utilizzate più unità di misura per uno stesso articolo, la conversione degli importi avviene tramite i coefficienti presenti sulla stessa anagrafica Articoli.

Il programma di immissione si preoccupa di ricercare il prezzo corretto sulla base delle indicazioni fornite in fase di personalizzazione; a livello di riga ogni dato può essere comunque modificato.

E' possibile stampare i listini (propri e dei fornitori) con le stesse modalità di calcolo elencate precedentemente per la fatturazione; se i listini stampati sono di costo e' possibile inserire percentuali fisse di ricarico per ottenere listini di vendita.

### **5. 9.3 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DEGLI SCONTI**

Per ogni documento sono previsti sconti a livello di:

a) TESTATA

- sconti sulla base delle modalità di pagamento (dalla tabella omonima)
- sconti Cliente ( presi dall'anagrafica corrispondente) . sconti ad importo (da immettere a mano)

b) RIGA DI MOVIMENTO

- sconti da anagrafica Articoli (direttamente o tramite condizioni speciali per campagna o casi particolari)
- sconti sulla base del listino
- sconti da archivio apposito: normali (fino a 4 in cascata) o con data di decorrenza (ancora 4 in cascata)

Le logiche di composizione dello sconto sono quindi molteplici ed articolate, in grado di soddisfare molte delle esigenze più sofisticate; vengono personalizzate sulla base delle indicazioni dell'Utente.

In fase di immissione vengono presentate le condizioni definite al momento dell'installazione, ed a livello di riga è sempre possibile impostare condizioni o valori assoluti diversi.

Lo sconto per modalità di pagamento e quello a valore, in considerazione della loro valenza di tipo squisitamente finanziario, non intervengono nei valori delle statistiche.

## **5. 10 - PROVVIGIONI SU FATTURATO E INCASSATO**

### **5. 10.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA**

L'incidenza dei costi di vendita sul fatturato è sempre un valore significativo in tutti i settori: la procedura, accanto al normale calcolo sul fatturato, consente di eseguire verifiche su quanto

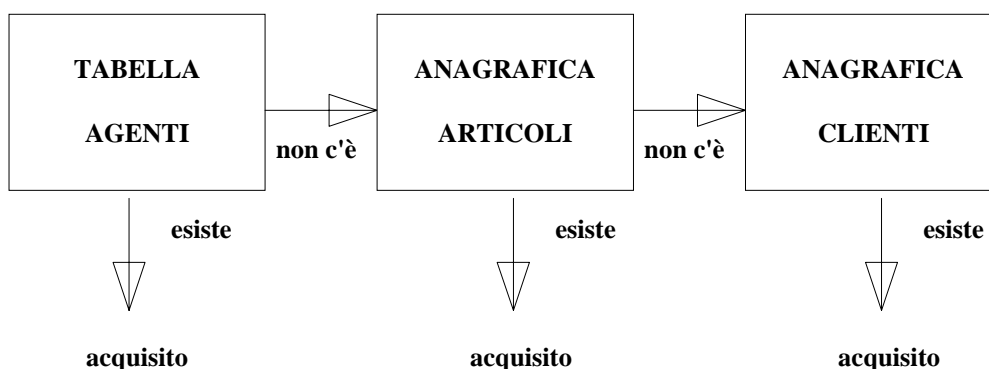
effettivamente incassato dall'Azienda, in modo da liquidare solo ad affare concluso con successo.

### 5. 10.2 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DI RILIEVO

Il valore della provvigione può essere definito a tabella in percentuale o ad importo fisso, oppure con una combinazione dei due metodi.

Il calcolo provvigionale ricerca i valori su tre differenti archivi:

- . ANAGRAFICA CLIENTI, se dipende dall'acquirente
- . ANAGRAFICA ARTICOLI, se è funzione del prodotto venduto
- . TABELLA AGENTI, se è in ragione di un accordo specifico con il singolo Agente che, visto con lo schema classico, appare come segue:



Sempre con la facoltà di inserire o variare manualmente i dati.

Le provvigioni possono essere calcolate anche su due livelli: agente e subagente, piuttosto che capoarea ed agente. I due codici, già presenti sull'anagrafica Cliente, vengono ripresentati a livello di testata del documento con possibilità di essere variati per tutto l'ordine o per una singola riga.

Per chi opera con un'organizzazione di vendita segmentata per linea di prodotti è prevista la possibilità di indicare l'agente sul singolo articolo: inserito sull'anagrafica prodotti, dà luogo ad un'attribuzione di provvigioni differenziata sulla base di ciascuna riga.

Le provvigioni vengono accantonate su un archivio apposito al momento della contabilizzazione delle fatture; sulla base di questi dati viene successivamente eseguito il calcolo su fatturato o incassato.

L'archivio è naturalmente accessibile per qualsiasi tipo di intervento o rettifica manuale, naturalmente eseguito prima della fase di liquidazione.

Le provvigioni sull'incassato sono mantenute allineate alla contabilità sulla base degli estremi delle fatture relative.

In fase di installazione possono essere inseriti due valori che prorogano la data di maturazione rispetto agli incassi rispettivamente per rimesse dirette e per pagamenti con ricevuta; questo "ammortizzatore" consente una corretta valutazione dell'esito effettivo dell'operazione di incasso.

La stampa delle provvigioni maturate è parzializzabile tra limiti di data e per Agente e può contenere il dettaglio di ogni singola riga di venduto oppure sul totale per ciascuna fattura; gli stessi tabulati sono ottenibili per le provvigioni ancora da maturare.

La liquidazione avviene grazie ad un documento dopo la stampa del quale le provvigioni relative non sono più modificabili se non nella forma di storno con addebito.

## **5. 11 - STATISTICHE SU VENDUTO, ORDINATO E SPEDITO**

### **5. 11.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA**

Un elemento indispensabile per poter ottenere tutte le statistiche che si desiderano è che l'informazione sia sempre presente. Non è un fatto banale come sembra, e SILVER-400 ha operato con molta attenzione in modo che dal caricamento dell'ordine alla bollettazione e fatturazione successive ogni riga, di testata o di dettaglio, contenga tutti i dati utili per successive rielaborazioni.

Un secondo elemento è costituito dall'assoluta originalità delle statistiche, che con poche eccezioni di base sono differenti da Azienda ad Azienda.

Con un metodo semplice si è realizzato uno schema di parzializzazione dei dati e di ordinamento a piacere in grado di soddisfare buona parte delle esigenze specifiche.

Non vanno nemmeno sottovalutati altri sistemi di reperimento e rappresentazione dei dati:

- . il QUERY dell'AS/400, molto efficace dato che si appoggia al completo Dizionario dati già predisposto
- . il modulo dell'ANALISI DI BILANCIO che, come descritto nel capitolo apposito, grazie a semplici programmi di estrazione può analizzare dati, confrontarli su date diverse, generare indici di interesse elevatissimo.

### **5. 11.2 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DI RILIEVO**

I dati elementari delle statistiche vengono prodotti sia dagli ordini che dalla fatturazione, con possibilità quindi di creare analisi comuni per raffronto.

La permanenza delle informazioni è a piacere dell'Utente, e quindi funzione essenzialmente delle capacità di archiviazione su disco; sono i parametri di selezione a determinare il periodo cui la statistica fa riferimento.

### **5. 11.3 - UTILIZZO DEL CODICE DI LIVELLO**

Parlando dell'Anagrafica articoli si è fatto riferimento al campo "codice livello" in esso contenuto.

È un elemento chiave per superare il problema dei cosiddetti codici parlanti, che costituisce per molte tipologie di Azienda un dilemma di difficile soluzione.

In effetti due sono le implicazioni:

MNEMONICA, per facilitare l'immissione e la consultazione dei dati

STATISTICA, per raggruppare i prodotti in blocchi omogenei.

Ma il codice parlante ha anche numerose controindicazioni:

- . di frequente è molto lungo, per esprimere tutte le informazioni che deve portare
- . non sempre è immediato come si vorrebbe, perchè è obbligato a semplificare e compattare molti dati in (relativamente) pochi caratteri
- . ogni tanto il codice va rivisto per comprendervi altre informazioni, altre famiglie di prodotti, altre

logiche; nel qual caso vanno in fumo i confronti con gli archivi storici.

Il codice di livello supera questi problemi, salvo quello mnemonico che comunque, se isolato dai problemi statistici, può essere risolto con facilità molto maggiore.

I cinque livelli di raggruppamento previsti in cascata sono probabilmente superiori a quanto serva all'Azienda più sofisticata. Ma c'è di più: per ciascuno dei 5 livelli possono essere dettagliate ben 99 specifiche standard che dispongono di una propria tabella descrittiva.

Un esempio in sintonia con quello presentato in anagrafica articoli:

livello 1 o Settore = Posateria  
livello 2 o Famiglia = Posateria Inglese  
livello 3 o Sottofamiglia = Cucchiaini  
livello 4 o xxxxxxxxxxxxxx = Cucchiaini moka  
livello 5 o xxxxxxxxxxxxxx =

Se serve una statistica che raggruppi il trafilato a seconda dei materiali (es: solo quelli in ferro) trovo l'informazione nel livello 2 tra quelli che portano il codice 02; se si desiderano le vendite di quelli a sezione quadrata, è sufficiente analizzare il livello 3 per il sottogruppo 03. E così via, con possibilità di spaziare a piacimento con tutte le combinazioni immaginabili.

Certamente non è possibile accontentare in uno standard tutte le esigenze, ma SILVER-400 ha predisposto uno schema che in ambiente Data Base può risolvere molte situazioni.

## **PIANIFICAZIONE DELLE SPEDIZIONI**

Basandosi sempre sulle strutture e concetto delle prebolle è stata implementato questo modulo che a differenza delle prebolle non tiene conto del magazzino per predisporre le spedizioni. E' l'operatore che predispose il piano degli ordini da spedire. Serve per quelle realtà in cui la spedizione è strettamente legata alla produzione e non al magazzino. Ogni spedizione è identificata da un numero di evasione. Gli ordini sono associabili alla evasione selezionandoli in vari modi ( per elenco numeri , per elenco codici clienti , Destinatario/Fatturazione e per "tutte le possibilità" tipo estrazione bolle). E' possibile ottenere una lista di prelievo articoli e la stampa di prova delle bolle per numero di evasione.

## **GESTIONE CARICHI/VIAGGI CONSEGNA**

Questa gestione rappresenta una evoluzione della gestione della pianificazione delle evasioni. Si basa sul concetto di CARICO o VIAGGIO che normalmente è associato a un mezzo di trasporto (camion). Si possono associare informazioni (Autista, targa, itinerario, note). Gli ordini vengono assegnati al carico totalmente o parzialmente. L'operatore può facilmente verificare il peso già assegnato al carico. E' possibile dare un'ordine (sequenza di carico) tenendo conto dell'itinerario di consegna e quindi facilitare le operazioni di scarico. La selezionare gli ordini da associare al carico avviene secondo diverse modalità (Zona,...).

Le stampe previste per la gestione del carico sono:

Lista prelievo  
Etichette sovracollo  
Bolle XAB/DDT

E' possibile richiedere come personalizzazione una integrazione con la procedura delle prebolle per associare al carico solo ordini evadibili in base alla disponibilità del magazzino.

## **GESTIONE PAKING LIST**

E' possibile ricavare il paking list da un qualsiasi documento (esempio bolla) o caricarlo ex-novo. E' possibile immettere note per il paking list e per le etichette colli . E' possibile la gestione del cosiddetto Kit di spedizione . Il Kit rappresenta un'articolo fittizio che in realtà non ha corrispondenza con il magazzino. L'esempio tipico è il Tavolo composto da 4 Gambe e di 1 piano. Sono gestite la stampa Paking List, Etichette colli e della distinta riassuntiva colli (Riepilogo etichette).

## **6 - GESTIONE ACQUISTI, MAGAZZINO, TERZISTI**

### **6.1 - INTRODUZIONE**

Molte delle funzionalità di un'Azienda, sia del settore distribuzione che manifatturiero, dipendono dalla capacità di acquisire dall'interno (magazzini, produzione) e dall'esterno (Fornitori, Terzisti) i materiali nella quantità, nei tempi e possibilmente nei costi desiderati. In ogni caso è determinante il fatto di conoscere per tempo i valori che questi tre parametri avranno.

Una volta che i materiali sono in Azienda il lavoro di gestione non è terminato: bisogna sapere in quale posto sono stati depositati (magazzino o ubicazione specifica), se sono disponibili o a chi sono stati assegnati.

I numerosi elementi di costo (acquisto, trasporto, magazzinaggio, spese varie) devono essere identificabili anche a priori, per definire budget, politiche di prezzi o eventuali soluzioni alternative. Il riscontro di coerenza tra i dati dell'ordine, delle bolle e delle fatture richiede tempo e passaggio di documenti tra più persone, a volte con intervalli che favoriscono i "non lo trovo più", "non mi ricordo", "sono certo di averlo messo lì".

Si tratta di problemi che il mondo della grande distribuzione vive in modo esasperato per effetto degli elevati indici di rotazione delle merci, ma che qualunque Azienda ambisce controllare al meglio.

In effetti sono gestioni che impattano pesantemente anche con gli immobilizzi finanziari: riuscire a migliorare la rotazione dei materiali, ad eliminare o diminuire le giacenze di quelli non mossi da molto tempo (e magari relativi a prodotti da tempo fuori listino), a definire tempi e modi di pagamento più favorevoli sono fattori che possono portare a consistenti benefici nei flussi di denaro. I Terzisti rappresentano un fenomeno che tocca molto e con incidenze sempre maggiori le attività manifatturiere. Costituiscono un preziosissimo polmone (tutto a costi variabili !) soprattutto per i momenti di incertezza di mercato ma richiedono attenzione, controlli, informazioni tempestive e precise.

Quanto materiale hanno in carico, se e quando lo hanno ricevuto direttamente dai nostri Fornitori, qual'era il livello di scarti usuale su un determinato prodotto, che condizioni erano state negoziate per forniture analoghe: un mondo complesso, dove chi dimostra di essere attento e documentato ottiene migliori livelli di servizio.

La scelta di trattare le Lavorazioni esterne in questa parte anziché nei capitoli dedicati in modo più specifico alle Aziende manifatturiere è determinata dal fatto che i Terzisti a volte collaborano attivamente anche con le Ditte commerciali.

Il confezionamento di articoli in varia modalità, la predisposizione di etichette o altro da applicare alla merce sono infatti temi comuni anche alla Distribuzione.

SILVER-400 ha voluto legare strettamente, anche se non in modo rigido, tutto questo in una "banca dati" capace di espandersi anche, in altra direzione, verso gli ordini Clienti, la produzione, il budget. Una connessione logica e completa, ma che lascia all'Utente la scelta dei parametri da utilizzare in funzione di un livello organizzativo e di efficienza che le procedure di CONSORZIO SOFTWARE contribuiscono in maniera determinante a migliorare.

## **6.2 - SINTESI DEI CONTENUTI E CARATTERISTICHE**

Come già visto per l'analoga gestione dell'area vendite, alla quale si rimanda per i dettagli, il forte livello di concatenamento tra le informazioni che concorrono a gestire i materiali ha suggerito di impostare la procedura con il concetto di "DOCUMENTO".

Questa logica è di estremo aiuto nel legare le informazioni che si desidera tenere allineate, come ad esempio una bolla di carico da confrontare con il relativo ordine a Fornitore. Ed è anche molto utile per delineare all'interno della propria Azienda un flusso corretto di informazioni.

Questa metodologia di lavoro per "documenti" renderebbe superflua la divisione in moduli della procedura, dato che la base su cui le informazioni si muovono è comune a tutte; se la si mantiene non è per motivi tecnici ma solo per rendere immediatamente comprensibile a tutti l'offerta SILVER-400 e permetterne una comparazione con altre soluzioni già installate oppure in fase di esame. I moduli ad oggi disponibili in quest'area sono:

ORDINI A FORNITORI  
CONTROLLO FATTURE FORNITORI  
GESTIONE MAGAZZINI  
CONTO LAVORAZIONI  
CONTO LAVORO CLIENTE

Alcuni, come il controllo delle fatture Fornitori, hanno una notevole valenza anche per la gestione contabile.

## **6.3 - IL CONCATENAMENTO DEI DOCUMENTI**

Nel mondo degli acquisti, del magazzino e delle lavorazioni esterne, il flusso di un'informazione è quasi sempre accompagnato da una serie di documenti a carattere sia fiscale che puramente interno, destinati a seguire ed a gestire l'iter dell'evento.

Sono documenti molto importanti: vengono emessi solo da chi è abilitato, devono obbedire a regole precise, subiscono controlli a volte anche complessi.

Per consentirne una gestione ottimale, SILVER-400 propone un meccanismo semplice e personalizzabile a piacere che è stato definito "Concatenamento dei Documenti".

Questa metodologia è stata già ampiamente descritta nel paragrafo "LA GESTIONE PER DOCUMENTI" relativo all'area vendite al quale rimandiamo per i particolari. Ci limitiamo solo a riassumerne le funzionalità:

- . ogni documento (ordine a Fornitore o bolla di acquisto, carico da produzione o scarico a terzista) viene pienamente definito attraverso tre differenti elementi che sono stati denominati tipo, codice e comportamento
- . il reperimento dei dati da un documento precedente può avvenire con evasione (totale o parziale) o per duplicazione (semplice copia senza aggiornamenti all'originale) delle informazioni contenute in quello che lo ha generato
- . la successione dei documenti può essere definita a piacere sulla base delle necessità e delle competenze dei vari uffici.

- **ORDINI APERTI**

- . la parte di documenti di evasione da portafoglio procede simmetricamente a quanto già visto nell'esempio relativo alle vendite
- . a livello di magazzino, mentre le quantità relative agli ordini confermati entrano nel campo normale, quelle per gli ordini aperti utilizzano uno dei campi liberi a disposizione del Cliente
- . il documento ordine aperto aggiorna il campo apposito con una specifica causale di magazzino
- . quello di ordine confermato ha una causale che va a diminuire la quantità sull'ordine aperto e ad aumentare quella dell'ordine confermato
- . il documento bolla diminuisce gli ordini confermati e l'esistenza a magazzino dell'articolo, sempre agendo via causale.

Situazioni come queste possono essere realizzate in pochi minuti, agendo semplicemente su "tipi di documento" speciali che si muoveranno con un iter differente da quello per i materiali non da collaudare piuttosto che dagli ordini normali.

Allo stesso modo si possono definire quali informazioni vadano trasferite automaticamente da una transazione all'altra.

Un modo facile ed intelligente per risolvere situazioni organizzative anche complesse e per obbligare gli Utenti coinvolti ad eseguire il lavoro sempre nel modo richiesto.

## **6.4 - CARATTERISTICHE TECNICHE**

Sono stati utilizzati gli stessi accorgimenti sfruttati nell'area vendite, alla quale rimandiamo ancora una volta per i dettagli:

- . MULTIUTILIZZO senza problemi
- . CONTROLLI formali e di successione lavori
- . RISERVATEZZA sull'Utente
- . CAMPI A DISPOSIZIONE liberi per personalizzazioni
- . STAMPE parametriche
- . RETTIFICHE immediate su tutti i dati

Una serie di accorgimenti che da una parte sfruttano in pieno le potenzialità dell'AS/400 e dall'altra operano per massimizzare l'autonomia dell'Utente.

## **6.5 - ORDINI A FORNITORI**

### **6.5.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA**

Considerando l'incidenza che in ogni Azienda ha la voce acquisti, è evidente che si tratta di un argomento di primaria importanza. Un controllo acquisti efficiente consente la programmazione di medio termine, non solo quella "per oggi" o, peggio, "per ieri" come a volte ci si trova a gestire.

Un altro elemento da tenere in considerazione è che gli ordini a Fornitori, non dimentichiamolo, si possono far carico delle merci destinate alla vendita o alla produzione ma possono tranquillamente spaziare anche ai numerosi materiali di consumo.

Questo è ipotizzabile solo se si dispone di uno strumento agile e completo, capace di tener divise le

due aree; ma i benefici di programmazione, di budget, di controllo dei costi sono evidenti. La possibilità di avere una storia degli acquisti o di analizzare le condizioni offerte dai Fornitori alternativi garantisce infine una maggior forza contrattuale negli approvvigionamenti. Sono considerazioni che possono far proiettare la tematica degli acquisti su livelli organizzativi e finanziari: per evitare che chiunque possa emettere ordini a piacimento, per avere proiezioni di cassa più precise, per definire livelli di autorizzazione e competenza in questo delicato settore.

A volte avviene che l'Azienda preferisca rinviare, ove la tematica non sia di estrema urgenza, l'installazione della procedura acquisti a momenti successivi. Questo per sfruttare al meglio la base dati da cui attingere (come il magazzino per le analisi di necessità di materiali) piuttosto che quella a cui trasferire informazioni (come la contabilità e la gestione finanziaria cui si trasmettono). Con la struttura di SILVER-400 questo approccio non presenta alcuna controindicazione.

### **6. 5.2 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DI RILIEVO**

L'immissione ordini può essere facilmente parametrizzata e personalizzata dall'esterno, agendo sulle modifiche alle mappe video e sul concatenamento dei documenti descritti nelle funzioni generali dell'area.

L'immissione ordini è senza dubbio il cavallo di battaglia di SILVER-400, semplice, veloce e completo di tutti i dati necessari per poter ordinare con la massima correttezza.

Per ogni articolo proposto si decide se ordinare o no, cosa molto semplice grazie alla grande quantità di dati che la procedura presenta. Elenchiamone qualcuno:

- Giacenza in magazzino
- Quantità in ordine
- Statistiche x mese sul venduto
- Statistiche x mese sull'acquistato
- Ultimo ordine evaso
- Prezzo d'acquisto e prezzo di vendita

La stampa definitiva degli ordini di acquisto deve essere autorizzata attraverso la "gestione dei documenti", per cui dove lo si desidera si possono inserire controlli severi; la stampa provvisoria è invece libera.

L'analisi dell'ordinato può combinare i parametri delle date di emissione, del Fornitore, dell'articolo, con situazioni sia sintetiche che di dettaglio a livello di riga.

È previsto il controllo dell'avanzamento ordine, se spedito, fatturato o saldato.

Le funzionalità di immissione e controllo del peso, nonché le statistiche su ordinato ed arrivato sono analoghe a quelle delle vendite in termini di modalità di ottenimento.

## **6.6 - CONTROLLO FATTURE FORNITORI**

### **6.6.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA**

Il ricevimento della merce avviene al magazzino oppure al reparto collaudi, spesso lontani dagli uffici che hanno generato l'ordine al Fornitore. Ne può nascere qualche problema per verificare la congruenza dei dati presenti sulla bolla di carico con quanto ordinato. Successivamente la difficoltà si ripresenta al ricevimento della fattura del Fornitore, che arriva in amministrazione e va confrontata sia con l'ordine che con la bolla.

La proliferazione delle fotocopie, che corrono per i differenti uffici accompagnate da note, appunti e osservazioni, può essere superata dall'inserimento della procedura di controllo ordini. Questa consente a video di evidenziare l'ordine interessato, convalidare o variare le quantità ed aggiornare il carico a magazzino, mentre contemporaneamente viene decrementato il portafoglio ordini Fornitori. Allo stesso modo la fattura viene verificata con le quantità di merce effettivamente ricevuta (dati presenti in bolla) ma anche con le condizioni di prezzo, sconti e modalità varie (dati che verifico dall'ordine).

La procedura inoltre calcola automaticamente, in presenza di metallo in C/lavorazione c/o il fornitore, il peso di metallo utilizzato da scaricare dalla giacenza magazzino.

La tempestività che ne deriva per la presa in carico delle informazioni e la precisione che consente nei controlli sono gli elementi che ne fanno un modulo che ha incontrato il massimo del gradimento in ogni tipo di Azienda.

### **6.6.2 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DI RILIEVO**

La principale caratteristica è costituita dalla facilità ed immediatezza d'uso. All'arrivo della merce è possibile la consultazione del portafoglio ordini con le più svariate modalità: per Fornitore, per numero d'ordine o altro.

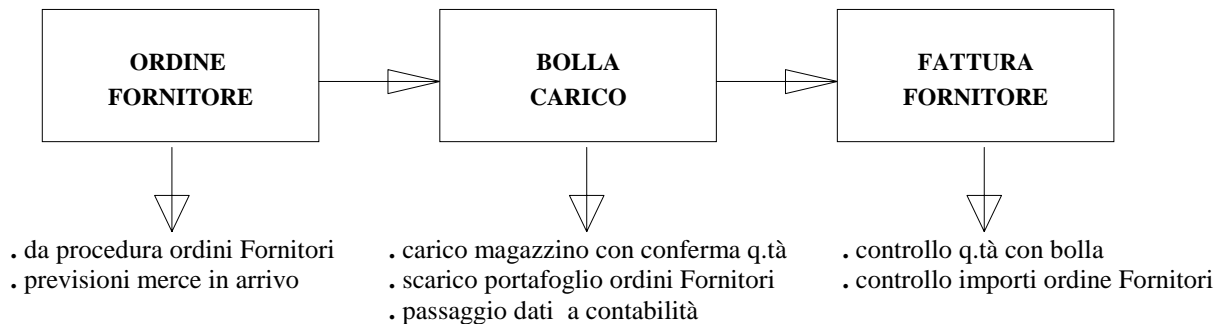
È possibile ottenere un tabulato con le merci in arrivo, molto utile in magazzino per predisporre mezzi, spazi o persone.

La registrazione della bolla di carico acquisisce automaticamente dall'ordine tutti i dati che servono, salvo le modifiche manuali sulle quantità.

Naturalmente è previsto che si possa ricevere merce non ordinata con procedure meccanografiche e caricare tutti i dati a mano. Quando successivamente si riceve la fattura Fornitore, il trasferimento dei dati da bolla (per le quantità effettive) e da ordine (per prezzi, condizioni, modalità di pagamento) a contabilità è totalmente automatico, salvo le sempre possibili interpolazioni manuali.

La gestione finanziaria, ove installata, prende in carico automaticamente le fatture d'acquisto e relative scadenze in simmetria con la contabilità.

In sintesi, lo schema può essere questo:



## 6.7 - GESTIONE MAGAZZINI

### 6.7.1 - GENERALITÀ DEL PROBLEMA

Per qualsiasi Azienda del settore distributivo o di quello manifatturiero il Magazzino rappresenta un elemento di delicato equilibrio. Se gonfiare le scorte è di grande aiuto alle vendite che non hanno più problemi di consegna, l'immobilizzo di materiali che ne consegue è senz'altro rischioso e può perfino arrivare a pregiudicare i risultati dell'esercizio, senza considerare fattori quali l'incidenza dei costi di magazzinaggio e lo stesso ingombro fisico delle merci.

Si può discutere all'infinito sull'opportunità di essere più o meno rigidi nel consentire a chiunque i prelievi ed i versamenti, nell'obbligare a produrre documenti formali per qualsiasi movimentazione di merce: in realtà ogni situazione richiede analisi specifiche e va sempre tenuto presente, nell'ambito della gestione economica generale, il costo di gestione delle informazioni.

Di certo c'è peraltro che, se un'Azienda non è in grado di eseguire verifiche, non è neppure capace di apprezzare del tutto in termini quantitativi (immobilizzi, flussi di cassa) i vantaggi che modifiche organizzative possono portare. SILVER-400 è particolarmente sensibile al problema: anziché imporre procedure rigide o, viceversa, lasciare la piena libertà ad ogni operatore, consente di pianificare un primo livello di controlli e successivamente di sviluppare lo schema con i tempi ed i modi più opportuni. In questo modo l'evoluzione organizzativa e quella informatica procedono di pari passo, e l'una trae benefici dall'altra.

La gestione per documenti, cui molto spesso ma mai a caso si fa riferimento, è la chiave di volta del progetto:

- . crea un vero e proprio mansionario, dato che impone che le diverse operazioni si svolgano esattamente come previsto
- . è flessibile, in quanto si possono effettuare modifiche alle logiche di lavoro in qualsiasi momento e senza interventi esterni di programmazione
- . crea e elimina con la massima facilità i legami tra le differenti aree: ordini a Fornitori con bolle di carico, arrivi di merce normale invece che di merce da collaudare, prelievi per produzione piuttosto che per lavorazione esterna; ciascun tipo di movimento può essere codificato, impostato con controlli e documentazione obbligatori o facoltativi, legato o meno ad operazioni precedenti o successive.

## 6.7.2 - CARATTERISTICHE E CONTENUTI DI RILIEVO

L'immissione dei movimenti viene guidata dalle regole predisposte a monte per ogni specifica tipologia: dati che vengono o meno richiesti, passaggi automatici da documenti precedenti, controlli formali più o meno rigorosi.

E' stata predisposta l'immissione di massa per movimenti provenienti da altre applicazioni: così si possono creare interfacciamenti con altre procedure piuttosto che gestire input automatici da strumenti specifici (pese, contapezzi, trasmissioni batch da altri sistemi, ...)

Le interrogazioni sono previste nelle forme più svariate: per articolo, per periodo, per causale, solo per sottoscorta, solo non movimentati, ... : una vasta gamma di scelte anche incrociate tra loro.

Al fine di controllare la situazione completa della movimentazione dei metalli preziosi la procedura consente di interrogare le esistenze di metallo puro e titolato su uno o più magazzini, per tutti o parte dei clienti/fornit. e per limiti di data con funzioni di riepilogo a livello di cli/for. e magazzino. La funzione inoltre consente di determinare lo scostamento percentuale tra la percentuale di calo concordata con i terzisti e quella reale (Inquiry magazzino metalli).

La situazione dei saldi di magazzino, ove si gestissero più depositi, viene presentata sia in forma di esistenza globale che per ogni singolo articolo, consentendo l'evasione più produttiva e comoda.

La gestione dei movimenti a doppia causale, consente con una sola transazione lo scarico da un magazzino ed il carico di un altro, eseguiti con le causali desiderate.

Le stampe ricalcano la logica parametrica ed i contenuti delle interrogazioni, con l'aggiunta di selezioni per raggruppamento fiscale e con dati evidentemente più completi in considerazione anche delle dimensioni fisiche dello strumento.

L'inventario di magazzino, sempre parzializzabile, ha tre differenti formati:

- . sintetico, con esistenze iniziali e finali e carichi e scarichi del periodo richiesto
- . analitico, con in più l'elenco di dettaglio di tutti i movimenti per causale, con esistenze di inizio e fine periodo e totale dei movimenti per causale; molto utile per chi segmenta con attenzione i movimenti di magazzino (rotture, sfridi, ....)
- . sintetico per fasce di prezzo.

Su ciascun formato inventariale la procedura consente la valorizzazione a costo ultimo, medio, std. di acquisto (ad eccezione dell'inventario per fasce di prezzo che viene valorizzato solo a costo medio di fascia).

Le stampe fiscali, oltre a rispettare pienamente gli obblighi di Legge, offrono una serie di strumenti di tipo decisionale: simulazioni sui dati Lifo, stampe Lifo per singolo articolo o per gruppi omogenei, stampa dei valori storici di magazzino con memorizzazione di dati per 40 anni.

Il calcolo e la stampa degli indici di magazzino costituiscono un altro elemento gestionale di estremo interesse.

Una funzione studiata per facilitare l'avviamento della gestione contabile dei magazzini con molte referenze prevede che:

- . all'inizio i movimenti di magazzino (ad esempio provenienti da una fatturazione già operativa)

possano non avere effetti sui dati di giacenza, costo e simili  
. al passaggio di un movimento con causale apposita (che potrebbe essere ad esempio "giacenza iniziale") gli articoli toccati inizino a funzionare compiutamente  
. tutti i movimenti successivi su quell'articolo aggiornino i dati contabili  
Questa metodologia consente di realizzare inventari settoriali senza necessità di fermare l'Azienda.

## **Le caratteristiche salienti di quest'area sono:**

### **per gli Articoli Finiti**

- la gestione sia per "Numero di pezzi" che per "Peso Effettivo di Argento".
- la separazione dei dati di giacenza, per uno stesso articolo, per Titolo 800/925
- la possibilità di gestire tipologie di manifattura separate per acquisti e vendite.

### **per la Produzione**

- Il carico del magazzino è gestito per:
  - numero di pezzi di un certo articolo
  - Peso complessivo effettivo dell'argento riferito al numero pezzi di quel determinato articolo
  - Titolo dell'argento del pezzo finito

Lo scarico parallelamente riguarderà la materia prima, intesa come lastra di argento, del valore del peso effettivo in grammi.

- I vari report che forniscono le situazioni di magazzino per articolo o gruppi di articoli evidenziano per ogni articolo:

- Il Numero di pezzi presenti a magazzino
- Il peso effettivo in grammi, presente contabilmente a magazzino suddiviso tra 800/925 se presenti
- Il peso std in argento riferito al singolo pezzo
- Il prezzo std della manifattura unitaria Lit/gr a listino
- Il valore complessivo della manifattura
- Il valore complessivo dell'argento
- Il valore complessivo totale
- Il riferimento al codice del fornitore ed eventualmente anche al codice del prodotto del fornitore
- Il riferimento al catalogo fotografico
- le totalizzazioni a livello di gruppo, livelli e generali

## **6.8 – CONTO LAVORAZIONE CLIENTE**

L'obiettivo è tenere traccia (giacenza) del materiale ricevuto dai clienti per essere lavorato. Al momento della entrata merce, il materiale cliente da lavorare viene caricato anche su un secondo magazzino associato al cliente. Al momento della uscita del prodotto finito lavorato, il magazzino-cliente viene scaricato. Per la gestione si utilizza la distinta base con variante. Si Utilizza una D.Base di prodotto con variante = codice cliente con solo i componenti di proprietà del cliente, usata al momento della uscita della bolla di consegna del prodotto lavorato.

## **6.9 GESTIONE DELLA PRODUZIONE**

L'applicazione che si collega in forma modulare con le altre componenti del "SILVER-400", consente di gestire le specifiche esigenze delle Aziende del settore.

LE FASI GESTIONALI DELLA PRODUZIONE SONO:

- Gestione della Distinta Base dei materiali
- Gestione dei cicli di lavorazione
- Gestione della Scheda Tecnica
- Generazione da ordini clienti o da articoli sottoscorta di proposte di ordini di produzione
- Modifica manuale delle proposte di produzione
- Generazione in simulazione dei fabbisogni di materiali e dei carichi macchina
- Conferma ordini di produzione con generazione ordini di produzione interni, ordini di produzione e c/lavoro, ordini a fornitori
- Modifica degli ordini proposti dalla conferma degli ordini di produzione
- Collegamento al c/lavorazione
- Collegamento al magazzino
- Collegamento ai listini

## 6.10 SCHEDA TECNICA

Si intendono raggruppati sotto questa definizione, i dati tecnici e di costo necessari alla fabbricazione e valorizzazione dei manufatti dell'Azienda.

I dati presenti sulla Scheda riguardano:

- a) Materie prime e semilavorati, loro impiego quantitativo e costo unitario, per la fabbricazione di una unita' (Pezzo) di prodotto finito.
- b) Operazioni necessarie per trasformare i semilavorati in prodotti finiti (Ciclo di lavorazione), ovvero i dati relativi alle varie fasi di lavorazione (Sagomatura, Tornitura, Cesellatura, Montaggio etc), costificati a tempo o a peso.
- c) Dati relativi alla trasformazione del costo industriale in prezzo di vendita proposto. Sono incluse le varie percentuali di ricarico per spese generali, provvigioni, altre spese, per trasformare il costo industriale in prezzo di vendita.
- d) I dati di costo della scheda tecnica, opportunamente incrementati di % di spese generali, provvigioni, varie, creano in automatico un listino di prezzi di vendita "proposti" che possono essere modificati e applicati quando ritenuto opportuno.

La principale funzione e' quella di contenere tutti gli elementi di costo del prodotto, utili per determinare poi, attraverso la % di ricarico std ed il peso del prototipo, il prezzo di listino in lit/gr del prodotto.

E' completamente integrata nel pacchetto ed e' il punto di riferimento per la gestione del magazzino, la bollettazione, la fatturazione, il C/L, il calcolo dei costi e il calcolo dei prezzi di vendita.

La funzione di tale scheda è quella, oltre che di anagrafica articolo, di archivio elettronico dei dati tecnici di fabbricazione eventualmente esistenti su carta e interviene attivamente nelle elaborazioni.

## 6.11 DISTINTA BASE

La Distinta Base individua le materie prime ed i semilavorati necessari alla produzione di un pezzo.

Per ogni componente occorrerà specificare:

- Quantità di impiego per unità di prodotto finito
- Unità di misura impiegata.
- Percentuale di scarto.

E' possibile, in casi particolari, che un prodotto finito sia composto dall'insieme di altri prodotti finiti; in tal caso occorre crearne la distinta base. La procedura automaticamente la sviluppa mantenendo così la completezza delle informazioni necessarie alla composizione di un prodotto finito senza inutili iterazioni.

Es: Il prodotto "SERVIZIO BAROCCO" potrà essere costituito da N° 1 prodotto finito "VASSOIO" più N° 5 prodotto finito "TAZZINE" più N° 1 prodotto finito "CAFFETTIERA" etc. A sua volta ciascuno dei prodotti finiti avrà la propria D.B. formata dai componenti di pertinenza.

## 6.12 CICLI DI LAVORAZIONE

Rappresenta il dettaglio e l'insieme delle operazioni, legate alla fabbricazione di una unità di prodotto finito.

Entreranno con questa funzione e per ogni prodotto finito, i seguenti dati:

- Codice prodotto finito
- Codice FASE e, se necessario, SOTTOFASE/OPERAZIONE
- Tempo operazione o peso da lavorare e relativa unità di misura
- Costo della fase ( Calcolata automaticamente dal sistema)
- Costo della manodopera suddivisa per fase di lavorazione
- Costo unitario della fase.

## 6.13 CONTO LAVORAZIONE

La procedura fornisce due differenti metodologie per la gestione dei materiali in C/lavorazione a fornitori:

Le Aziende dotate di fabbrica si agganciano alle funzioni di C/lavorazione contenute nella produzione che consentono di:

- Stampe documenti fiscali
- Mantenere l'andamento dei movimenti del terzista
- Ottenere le previsioni di entrata merce
- Ottenere la distinta dei materiali in lavorazione c/o i terzisti
- Ottenere la distinta dei terzisti che forniscono un determinato finito o una determinata lavorazione
- Mantenere il magazzino delle materie prime e semilavorati unicamente in base alle movimentazione del prodotto finito
- Controllare cali, scarti di lavorazione e tempi di consegna.

Le Aziende di distribuzione che però inviano il metallo c/o i propri fornitori e pertanto devono seguirne l'andamento dei carichi e scarichi possono agganciarsi all'apposito menù di C/lavorazione contenuto nella parte acquisti di SILVER-400 ottenendo i seguenti risultati:

- Stampe documenti fiscali
- Interrogazione e stampa estratto conto lavorazione
- Interrogazione movimentazione globale metallo
- Archivio storico giacenze annue metallo del fornitore
- Gestione verghe
- Gestione giacenze di magazzino.

Su tutti e tre titoli puro, 800, 925 e' possibile ottenere conversioni automatiche da un titolo all'altro.

## **7 - INFORMAZIONI TECNICHE**

### **7.1 - INFORMAZIONI BASE E PREREQUISITI**

#### **7.1.1 - HARDWARE MINIMO**

SILVER-400 costituisce un'insieme di procedure realizzate nativamente per AS/400, non derivate in alcun modo da soluzioni scritte in ambienti differenti. Questa caratteristica, assieme al fatto di essere nate a partire dal 1988 contestualmente all'annuncio dell'AS/400 da parte della IBM, garantisce lo sfruttamento ottimale di tutte le funzioni più avanzate di questa famiglia di elaboratori e del loro sistema operativo, l'OS/400.

Qualsiasi configurazione di AS/400, a partire dalla più piccola, è in grado di ospitare SILVER-400.

#### **7.1.2 - SOFTWARE DI BASE**

Prerequisiti indispensabili sono:

- a) Sistema Operativo OS/400 tutte le versioni
- b) Modulo Base

#### **7.1.3 - LINGUAGGI E METODOLOGIE**

SILVER-400 è stato interamente scritto utilizzando due linguaggi:

- RPG400, in considerazione della diffusione che storicamente l'RPG occupa nei medi sistemi IBM e del numero di Aziende che già dispone di programmatori che lo conoscono.
- CLP, per sfruttare al meglio le nuove funzioni dell'AS/400.

Le DEFINIZIONI DEI FILE sono tutte esterne ai programmi, anche per permettere un più agevole ed immediato utilizzo di strumenti quali il Query/400 piuttosto che SQL.

Questa struttura esterna incoraggia anche l'uso dei Tools più nuovi.

### **7.2 - RICERCHE SUI CAMPI**

Sia per l'Utente di prima meccanizzazione che ha timore dei codici che per il Manager che, utilizzando di rado certe applicazioni, non li ricorda, le facilitazioni in ricerca sono importantissime e SILVER-400 vi ha posto particolare attenzione. In tutti i campi che gestiscono dati codificati è prevista una funzione di ricerca attivabile immettendo il carattere "?". Per i codici più importanti e di utilizzo più frequente la ricerca è su due vie:

- a) per codice: se immetto alcuni caratteri prima del "?" vedo codici e decodifiche relative a partire dai caratteri digitati
- b) per descrizione: inserendo "?" seguito da alcuni caratteri la ricerca inizia dalla descrizione che contiene quei valori.

A maggior ragione sugli archivi più importanti e di uso frequente le modalità a disposizione sono ancora più ampie:

- . sul Piano dei Conti si lavora per codice o descrizione
- . sulle anagrafiche Clienti e Fornitori si opera per codice, descrizione, partita Iva o codice fiscale, per zona o provincia ed anche per una stringa di caratteri all'interno della ragione sociale
- . sulle anagrafiche Articoli si ricerca per codice o descrizione ma anche tramite il codice usato dal

Fornitore e per codice Fornitore abituale; può essere fatta anche una ricerca per classificazione merceologica (livelli), utile ad esempio per identificare articoli alternativi

### **7.3 - ALTRE INFORMAZIONI TECNICHE**

#### **7.3.1 - CLASSIFICAZIONE DELLE AREE APPLICATIVE**

Le differenti aree gestite da SILVER-400 sono identificate da caratteri specifici:

- archivi di base
- area contabile con suddivisioni ulteriori: cont.generale, clienti, fornitori, iva, portafoglio attivo e pagam. a fornitori
- ritenuta d'acconto
- area finanziaria con suddivisioni ulteriori: conti correnti bancari, castelletto effetti e analisi di bilancio
- area magazzini
- area vendite: ordini, bolle, fatture
- produzione base con suddivisioni ulteriori: distinta base e cicli, fabbisogni, lancio prod, conto lavorazione
- contabilità per centro di costo
- gestione costi
- produzione avanzata con suddivisioni ulteriori: pianificazione e consuntivazione

Esistono naturalmente delle "cross reference" per sapere a priori i file toccati da ogni singola area applicativa.

#### **7.3.2 - STAMPA DELLE INTERROGAZIONI**

I dati contenuti in qualsiasi interrogazione possono essere stampati con l'utilizzo del CMD 8. La stampa non avviene come "hard copy" ma tramite un apposito programma.

### **7.4 - DIMENSIONAMENTO DEL SISTEMA**

Per facilitare il dimensionamento iniziale e rendere agevole con simulazioni la verifica di eventuali espansioni future in termini di dati e di procedure installate, nel Menù di stampa della documentazione è stato inserito un programma per il calcolo dell'occupazione su disco. Sulla base delle aree applicative scelte e del numero di record dei file, esso calcola l'effettiva area che SILVER-400 andrà ad occupare.

### **7.5 - DOCUMENTAZIONE APPLICATIVA E TECNICA**

È disponibile in sei differenti forme, in modo che ciascuno possa accedere in funzione delle necessità e competenze specifiche.

#### **- DOCUMENTAZIONE APPLICATIVA DELL'AREA**

Viene stampata area per area con l'elenco delle funzioni disponibili.

#### **- DOCUMENTAZIONE TECNICA DELL'AREA**

Contiene un breve panorama del flusso della procedura ed una descrizione tecnica delle funzioni.

**- DOCUMENTAZIONE APPLICATIVA DEI PROGRAMMI**

Presenta la descrizione delle principali funzioni di ogni programma; è disponibile per i programmi più importanti e quelli in cui le funzioni di Help non potevano essere troppo dettagliate per non creare appesantimenti o confusione.

**- STAMPA DEI PANNELLI**

Sono stampati con le lunghezze dei campi che vengono desunte automaticamente dalla lettura del Dizionario.

**- STAMPA MAPPE DI HELP**

Tutti i pannelli sono collegati a mappe di Help relative ai campi interessati e che contengono:

- . la spiegazione dei campi
- . gli eventuali codici utilizzati con i rispettivi significati.

La documentazione, molto esauriente, può anche essere stampata per costituire un vero e proprio manuale d'uso.

**. DOCUMENTAZIONE TECNICA DEI PROGRAMMI**

Assieme al flusso del programma presenta i nomi dei file interessati e le ipotesi di ripartenza.

Tutta la documentazione è impostata con l' Office Vision dell'AS/400, ad eccezione della stampa dei pannelli che viene eseguita attraverso un programma RPG che legge i sorgenti e collegandosi al Dizionario ricostruisce la mappa video.

## **7.6 - SICUREZZA DELLE APPLICAZIONI**

Il problema della protezione dell'investimento software (applicazioni e personalizzazioni) dell'Azienda è stato affrontato sulla spinta delle sollecitazioni di numerosi Clienti.

Le procedure sono pertanto bloccate alla matricola del Sistema che ne ha ottenuto la Licenza d'uso e non possono essere abusivamente copiate e sfruttate su altre macchine.

Naturalmente non ci sono vincoli alla gestione di più Aziende sul medesimo elaboratore.

## **7.7 - PROCEDURE IN FORMATO SORGENTE**

Una delle garanzie richieste dagli Utenti più evoluti è quella di poter disporre delle applicazioni anche in sorgente. SIDI Srl ha previsto, per i Clienti che ne facciano richiesta desiderando poter modificare da sé le soluzioni, la possibilità di fornire i prodotti anche in questo formato.

Questa ulteriore Licenza d'uso è disponibile con un sovrapprezzo rispetto ai listini del formato oggetto ed esclude unicamente i programmi sede delle routine di protezione.

In casi di necessità si assicura comunque la eventuale modifica a pagamento, eseguita dal personale del Fornitore sulle indicazioni dell'Azienda interessata.

## **7.8 - SERVIZI DI MANUTENZIONE ED ASSISTENZA SOFTWARE**

Rappresentano la garanzia che le applicazioni verranno costantemente assistite ed aggiornate a cura del team dedicato allo Sviluppo Applicazioni in SIDI Srl. Questo significa che le segnalazioni provenienti dagli Utenti vengono raccolte, analizzate e risolte per tutti i Clienti SILVER-400. Nel rilascio successivo sono perciò compresi tutti questi interventi, con indubbi benefici di funzionalità. Nel servizio di manutenzione, sono compresi:

- . la correzione di eventuali errori dei programmi
- . tutti gli aggiornamenti fiscali resi necessari per variazioni di legge
- . le migliorie definite e realizzate da Consorzio Software

Il servizio di Hot-Line, che mette gli Utenti in contatto telefonico con gli esperti applicativi.

Molto spesso, in considerazione delle eccellenti capacità di comunicazione dell'AS/400 e dei Modem standard su quasi tutti i modelli, gli Utenti vengono collegati in Teleassistenza via linea telefonica.

Questo consente ai nostri Sistemisti un intervento immediato, esattamente come se fosse sull'elaboratore dell'Azienda; i benefici in termini di tempi di intervento e di costi sono facilmente intuibili.

## **7.9 - LE GARANZIE DI CONSORZIO SOFTWARE**

CONSORZIO SOFTWARE di per sè rappresenta una sicurezza di continuità del prodotto, patrimonio comune di numerose Società che su questo impostano le proprie politiche ed i propri investimenti.

## **8 - ESTENSIONI AL DATA BASE E INTERFACCIA NATIVA A VERTICALI CERTIFICATI.**

Allo scopo di gestire le personalizzazioni necessarie sui clienti senza perdere il contatto con lo standard sono stati previsti su Tutti gli archivi di Base e sui movimenti delle estensioni e campi liberi a disposizione.

Oltre alle personalizzazioni sono state inserite le estensioni necessarie per INTERNET (e-mail , indirizzo del sito) e per i collegamenti ai verticali certificati nel 1997 da GL ITALIA :

Qualità

Controllo di gestione

Collegamento con immagini

GUI-400

## **9 – DATAWAREHOUSE “QUADRI AZIENDALI”.**

Per soddisfare le esigenze anche in questa nuova area aziendale, la soluzione integrata e nativa di SIDI Srl si è orientata per la scelta di un DW discreto. Ovvero una soluzione preconfezionata pronta all'uso. I due quadri (vendite e acquisti) sono rilasciati contestualmente alla 4.1E Client/Server con GUI400, entro il 1998 seguiranno ulteriori quadri a completamento dell'analisi di tutto il sistema informativo (COGE, Analitica, produzione).