esa SOFTWARE
SOLUZIONI D'IMPRESA
SOCIETÀ DEL GRUPPO 24 ORE

il mondo di e

soluzioni di valore per la gestione della tua azienda

V24 Valore aggiunto per Imprese e Professionisti

ESA SOFTWARE: DAL 1982 UNA REALTÀ ITALIANA NEL SOFTWARE GESTIONALE

Esa Software da sempre si propone al mondo delle imprese con uno sguardo innovativo, cogliendone peculiarità e vivacità.
Ha contribuito in modo decisivo alla creazione della cultura gestionale d'impresa in Italia.

La storia di **Esa Software** coincide con la storia dell'informatizzazione delle imprese italiane.
Dal 1982, anno di fondazione, si è affermata conquistando la fiducia di oltre 300.000 clienti di ogni settore merceologico, realizzando con la propria filosofia un primato assai invidiabile in Italia.

Le soluzioni **Esa Software** mettono in risalto il modello organizzativo del tessuto imprenditoriale italiano, in contrapposizione alla struttura rigida imposta dalle soluzioni anglosassoni.

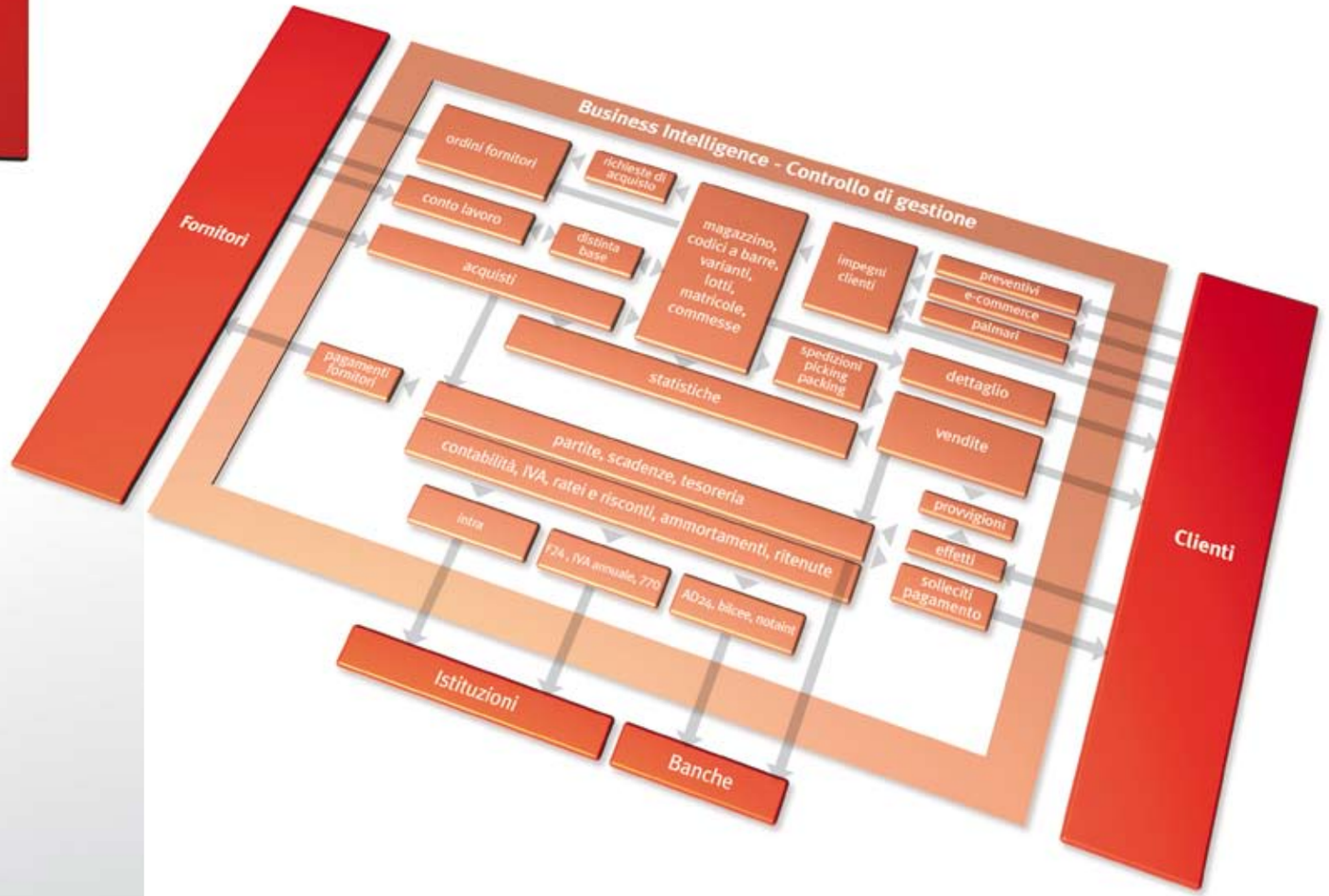
GRUPPO 24 ORE

Da fine 2008 **Esa Software** è entrata a far parte del Gruppo 24 ORE: un passo fondamentale nella strategia di crescita della divisione professionale dell'omonimo Gruppo per raggiungere la massima competitività sul mercato di imprese e professionisti.

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

Nei suoi 142 anni di vita, Il Sole 24 ORE è stato testimone privilegiato della storia del Paese, ha seguito lo sviluppo economico e le trasformazioni sociali e politiche che ne hanno accompagnato l'evoluzione verso la democrazia moderna. Mezzo di conoscenza e interpretazione dei fatti, Il Sole 24 ORE offre da sempre un'informazione completa e indipendente, che contribuisce a favorire la libera iniziativa, l'efficienza e il merito, promuovendo l'apertura dei mercati, la concorrenza, la cultura dell'innovazione e l'internazionalizzazione.

L'attività di Gruppo è organizzata in Aree di Business che comprendono i quotidiani, i magazine e i prodotti collaterali, l'emittente radiofonica, l'editoria specializzata, i servizi e la formazione alle imprese e professionisti, i contenuti e i servizi diffusi on-line, la raccolta pubblicitaria e la cultura.



VALORE ALLA 24

Valore aggiunto
per Imprese
e Professionisti

Esa Software è parte integrante dell'area professionale del Gruppo 24 ORE, un universo dai numeri importanti con oltre 400mila abbonamenti, 140 riviste specializzate, un catalogo di 1100 libri, 15 banche dati, 30 software gestionali e 500 eventi e iniziative formative all'anno.
Il tutto completato e collegato da un'offerta on-line sempre più vasta e dinamica, oggi espressa in oltre 100 siti verticali.
Distinto dal colore rosso, lo stesso usato per il logo del Gruppo 24 ORE, V24, è il "bollino" che contraddistingue tutti i prodotti e i servizi offerti dall'Area professionale.
Il brand V24 sintetizza l'idea per cui ogni singolo prodotto o servizio ha un valore che viene elevato a potenza grazie all'integrazione con le altre soluzioni professionali proposte dal sistema.
Il logo "Valore alla 24" è il sigillo di garanzia e qualità di tutti gli strumenti che l'area professionale offre a supporto delle attività di imprese, professionisti e Pa.

IL CLIENTE: UN UNICO PUNTO DI RIFERIMENTO

Esa Software si propone al mercato ponendo il cliente come referente e destinatario di tutte le strategie aziendali. Il cliente chiede un interlocutore unico, in grado di coniugare diverse competenze e di ottimizzare i processi interni ed esterni all'azienda con un rapido ritorno degli investimenti.

Esa Software è chiamata a rispondere a necessità di tipo strategico e non solo gestionali.
Non è più sufficiente proporre una "soluzione applicativa completa", né tantomeno un prodotto.
La sfida consiste nella capacità di interpretare il ruolo di interlocutore unico per il cliente fornendo:

- competenze consulenziali idonee ad individuare le reali necessità aziendali,
- competenze tecnologiche adatte a selezionare tutte le componenti hardware e software, eventualmente anche attingendo a fornitori terzi,
- competenze progettuali utili a dare vita alla soluzione completa e su misura per il cliente, prescindendo dal già disponibile.

UN MONDO DI SOLUZIONI PER IMPRESE E PROFESSIONISTI

▸ il mondo di e: soluzione per le imprese

il mondo di e offre una risposta ad ogni necessità gestionale imprenditoriale: amministrazione, finanza, controllo, produzione, distribuzione, logistica, qualità, clienti, personale, documenti, commercio elettronico, CRM.

Ogni singolo componente de **il mondo di e** è completamente scalabile e modulare e permette di accompagnare le aziende nel loro sviluppo, rendendole fortemente competitive. Garantisce il massimo livello di sicurezza in tema di infrastruttura, intrusioni dalla rete e privacy delle informazioni e permette l'elevata scalabilità del sistema, caratteristica fondamentale per poter seguire l'azienda nella sua evoluzione.

Ogni modulo de **il mondo di e** è progettato per dare il meglio se integrato con gli altri: tutte le informazioni sono condivise; i flussi e gli scambi di dati avvengono automaticamente. Laddove le esigenze richiedano delle estensioni o integrazioni con componenti esterne, **il mondo di e** è aperto verso l'esterno, integrabile e interfacciabile.

Con semplicità e sicurezza l'azienda è in grado di colloquiare con fornitori, clienti, banche, assicurazioni e scambiare i dati con le applicazioni di office automation ... anche quelle non firmate **Esa Software** - Gruppo 24 ORE.

▸ Il mondo di e/studio: soluzioni per gli studi professionali e imprese clienti

Per i **professionisti** e le **associazioni di categoria**, **Esa Software** propone **e/studio**, uno strumento ideale per innovare l'attività professionale, erogare nuovi servizi a valore aggiunto e generare valore alle imprese clienti.

Oltre che a **studi commerciali** e di **consulenza del lavoro**, il software gestionale per la contabilità **e/studio** è rivolto anche ad Associazioni di Categoria, CAF, Centri Elaborazioni Dati, società di servizi di cooperative o gruppi aziendali, Enti Pubblici.
e/studio prevede una copertura completa di ogni esigenza professionale: contabilità ordinaria, semplificata (in partita doppia e semplice) e professionisti, bilanci con riclassificazioni, comparazione su 5, esercizi, analisi di bilancio, deposito di bilancio integrato, gestione multiattività iva e contabile, gestione aree extracontabili, simulazioni infrannuali e reports prospettici, calcolo imposte anticipate e differite, gestione paghe, parcellazione schedulabile, gestione pratiche di studio, contabilità digitale/conservazione sostitutiva.

Elementi distintivi del gestionale:

- **Tecnologia avanzata**: Microsoft Windows nativo, database SQL, integrazione con Office
- Menù ed operatività **personalizzabili** secondo le personali esigenze
- **Report navigabili** in anteprima video e personalizzabili
- Software sviluppato sulla stessa piattaforma tecnologica di quella aziendale, per un più agevole scambio dati
- Elevato livello di integrazione tra **e/studio** e le applicazioni del **mondo di e**, con meccanismi di trasferimento dati che, sfruttando la rete internet, consentono di snellire e velocizzare i flussi d'informazioni.
- Svariati **automatismi** in contabilità: ratei/risconti, ventilazione Iva, multiattività contabile ed Iva etc...
- **scalabile**: copre sia le esigenze degli studi in start up che quelli dei grandi studi associati e di consulenza

e/studio è anche uno **strumento di consulenza** d'impresa, grazie a funzionalità come la **gestione delle aree extracontabili**, le simulazioni, le analisi aziendali, la contabilità analitica, etc...

▸ Il mondo ERP: soluzioni per grandi imprese

Il mondo ERP è la risposta ideale per le aziende che vivono nel mondo della produzione e della logistica, consentendo la gestione di tutti i processi aziendali.

Per la complessità della media-grande impresa, **il mondo ERP** rappresenta la soluzione per la gestione logistico operativa delle aziende di produzione, che grazie al modulo delle risorse umane, diventa un sistema globale di gestione in grado di soddisfare tutte le esigenze dell'azienda.

Sfruttando le competenze acquisite in molti anni di esperienze dirette nella GDO, in particolare del settore alimentare e del settore della distribuzione di elettronica di consumo,un modulo specifico permette di gestire catene distributive con una pluralità di punti vendita e magazzini distribuiti ed inoltre copre le peculiarità dei consorzi agrari. **Il mondo ERP,** diffuso in 25 Paesi e tradotto in 12 lingue, è completamente "localizzato" nei Paesi in cui è installato.

Un sistema evoluto e scalabile in grado di operare su varie piattaforme con sistemi operativi differenti (Unix, Linux, Microsoft, IBM), multidatabase (DB2, Oracle, MS-SQL Server, ecc) ed integrabile con eventuali altri sottosistemi già presenti presso il cliente.

ORGANIZZAZIONE TERRITORIALE E PARTNERSHIP

Da sempre **Esa Software** ha fatto di una chiara e coerente politica di alleanze lo strumento strategico del proprio sviluppo. La realizzazione infatti di partnership solide è la sola modalità per creare e sostenere la presenza di mercato, arricchire e diversificare la gamma di offerta ai propri clienti, sviluppare e consolidare le competenze interne. **Esa Software** si avvale di un canale distributivo diretto ed indiretto che, in termini di capillarità e di competenza non ha eguali:

filiali ed uffici
strutture che rappresentano direttamente **Esa Software** sul territorio, principalmente dedicate a soddisfare le esigenze delle medie e grandi imprese

mondoesa
vera e propria alleanza tra **Esa Software** e alcuni partner partecipati nel capitale sociale. Tutti i mondoesa sono in grado di offrire la gamma completa di applicativi e servizi **Esa Software** dedicati alla piccola e media impresa, nonché ai commercialisti e agli studi professionali.
L'intera rete dei mondoesa è certificata ISO9001.

master partneresa
distribuiti su tutto il territorio nazionale, hanno espresso un commitment su tutta l'offerta **Esa Software** per le piccole e medie imprese e per i commercialisti, essendo dotati di una struttura organizzativa sia tecnica che commerciale adeguata allo sviluppo del mercato.

partneresa
società che vendono ed assistono con un elevato standard qualitativo alcuni applicativi **Esa Software** alle PMI del territorio.

e/pointesa
società certificate **Esa Software** che vendono ed assistono gli applicativi standard per le piccole imprese.

In ogni realtà lavorativa interagiscono sempre due fattori fondamentali: gli strumenti e le persone.
Quest'ultima componente è senza dubbio la risorsa più preziosa, affinché una buona amministrazione del capitale umano si traduca nella possibilità di mettere in atto correttamente le strategie aziendali e di raggiungere i propri obiettivi di mercato.
Le risorse umane e lo sviluppo delle loro competenze sono state oggetto, in questi ultimi anni, di rinnovate attenzioni da parte delle aziende, orientate a considerare il personale come investimento e fonte da cui attingere per incrementare il valore dell'azienda.
Una leva di business, un vero vantaggio competitivo, che le aziende stanno imparando a gestire in maniera intelligente anche con il supporto della tecnologia.

Gestione ed amministrazione del personale

omnia è una soluzione di gestione e amministrazione di paghe e stipendi, pensata per aziende di qualsiasi dimensione; grazie alla sua architettura flessibile e all'attivazione di funzionalità innovative, si declina in diverse configurazioni che permettono di soddisfare qualsiasi tipo di utente, dalla piccola/media realtà, che vuole rendersi autonoma nella gestione delle paghe, ai contesti più complessi con gestione distribuita su varie sedi. La sua architettura e l'ampio spettro di casistiche aziendali consentono di fornire una completa visione, sia prospettica che storica, della situazione individuale dei dipendenti (ad esempio RAL, ferie, TFR, ...) o dell'entità di cui essi fanno parte (categoria, reparto, centro di costo, ...).
Ogni informazione è rigorosamente assoggettata a data validità, questo consente un vero e proprio controllo su ogni tipo di avvenimento rilevante e permette di gestire tutte le informazioni storiche di ogni dipendente.

Gestione e rilevamento presenze ed accessi

timecard è un applicativo progettato per una semplice e completa gestione del rilevamento delle presenze e il controllo degli accessi che risolve puntualmente tutti i problemi legati alla classificazione delle ore di lavoro e di assenza. Può essere interfacciato a lettori di badge (anche mobili) o prelevare i dati da file precostituiti (ovvero da archivi provenienti da lettori o procedure esterne) ed è in grado di soddisfare tutte le esigenze operative e statistiche legate alla retribuzione del personale dipendente; garantisce inoltre l'esportazione verso le procedure paghe più diffuse sul mercato.
Le numerose opzioni selezionabili in fase di configurazione rendono **timecard** adattabile a qualsiasi realtà aziendale e lo rendono un valido strumento sia per la gestione di un numero limitato di dipendenti con turni e cicli semplici, sia per la gestione di migliaia di dipendenti con tipologie di orario estremamente diversificate. La gestione delle presenze realizzata con **timecard** evita lunghe ed elaborate operazioni manuali, consente un notevole risparmio di tempo e un maggiore controllo delle informazioni.
La possibilità di conservare un archivio storico di più anni permette inoltre di effettuare ricerche e statistiche.
timecard è anche una valida soluzione per il controllo accessi in azienda. Con l'utilizzo degli stessi lettori di badge opportunamente programmati con l'indicazione dei collaboratori autorizzati è possibile governare qualsiasi tipo di varco: sbarre, cancelli, porte, tornelli, ecc.

Gestione risorse umane

HR (Human Resources) rappresenta un sistema concreto ed economico per una migliore gestione del personale: riduzione dei costi (meno sprechi e meno inefficienze), snellimento dei processi di gestione del personale e delle relative attività.
L'estrema flessibilità e scalabilità lo rendono adatto alle necessità operative di aziende di ogni comparto industriale, da quello manifatturiero a quello sanitario, dal terziario al finanziario; è la soluzione ideale per le aziende con più uffici o sedi da gestire.
HR è una soluzione modulare, versatile e web based, in grado di integrare soluzioni dell'area del personale già esistenti grazie a moduli applicativi utilizzabili separatamente; ognuno di questi moduli è in grado di operare anche in piena autonomia, indipendentemente dalla presenza di un applicativo paghe, eliminando qualsiasi duplicazione d'informazione.

Organigramma
Rappresenta graficamente in modo semplice e immediato le funzioni, i compiti, i rapporti gerarchici, i flussi comunicativi esistenti nell'ambito dell'azienda, ottenendo organigrammi sia gerarchici che funzionali.

Curricula
Collegato al sito web dell'azienda, consente la completa gestione di ricerca e selezione del personale, dalla pubblicazione dei profili richiesti alla gestione dei colloqui individuali. Il candidato è in grado, via web, di lasciare le proprie generalità, di compilare un Curriculum in modo guidato e di rispondere alla ricerca di specifiche figure professionali.

Carriere
È lo strumento fondamentale per monitorare le informazioni del personale dipendente e non.
Ogni informazione anagrafica, retributiva, professionale, valutativa e organizzativa è a disposizione in modo immediato e senza limiti temporali.
I responsabili possono pertanto monitorare l'assenteismo, definire obiettivi ed eventuali premi, verificare il raggiungimento degli obiettivi, definire piani di carriere e monitorarne i passaggi retributivi.

Gestione documenti
Tramite questo modulo è possibile creare in modo semplice e veloce qualsiasi tipo di documento sia in formato Word o PDF: lettere di assunzione, contratti, comunicazioni agli enti, circolari, ecc.
Il dipendente seleziona il "modello" e i dati che servono per completare il documento vengono prelevati dalla base dati dei collaboratori.

Dotazioni personale
Con questo modulo è possibile determinare i tipi di beni da assegnare ai dipendenti (ammortizzabile o di consumo), la durata prevista, con l'eventuale addebito per l'uso e le relative regole, eventuale indicazione del benefit e gestire l'assegnazione da data a data al dipendente.

Rilevazione attività
Consente alle persone che lavorano all'interno dell'azienda o sul campo di comunicare il lavoro svolto suddividendo le ore per commessa, cliente o centro di costo. I dati raccolti possono essere utilizzati in modo semplice e flessibile per fini statistici o per controlli di gestione.

Buoni pasto
Con questo modulo è possibile determinare le regole per calcolare i buoni pasto spettanti ai dipendenti, prelevare le informazioni direttamente dalla gestione presenze di **timecard** o dalla giornaliera di **omnia**, generare il file di export alle società emittenti, produrre stampe statistiche personalizzabili e gestire direttamente in **omnia** la relativa indennità mensile.

Autorizzazione assenze
Gestisce l'intero iter di richiesta e autorizzazione di assenze. La singola risorsa inserisce la propria richiesta (ferie, permesso, missione), che segue un percorso ben preciso, monitorabile in qualsiasi istante.
Può essere inoltrata a uno o più responsabili e ogni responsabile è in grado di conoscere in tempo reale l'esatta disponibilità di ferie e permessi, nonché l'impiego della risorsa stessa in qualsiasi arco temporale.

Nota spese
Il dipendente è in grado di inserire autonomamente le singole spese indicandone la categoria ed eventualmente il cliente o la commessa a cui la spesa si riferisce, può visualizzare le spese autorizzate o rifiutate.
Il responsabile è in grado di visualizzare tutte le spese per categoria o per singolo dipendente e autorizzare in tutto o in parte l'importo di spesa.

Budget
Questo modulo consente di effettuare il calcolo preventivo del costo del personale considerando tutte le sue componenti (contributi, TFR, aumenti contrattuali, assenteismo, premi, ecc.), monitorare in tempo reale il costo consuntivo e analizzare le cause degli scostamenti.

Mensa
È un modulo ideato per la gestione delle mense aziendali. Può essere utilizzato con l'ausilio di un monitor touch screen e di un lettore badge.
In tal modo gli utenti possono autenticarsi tramite il badge magnetico usato per la rilevazione presenze ed eseguire la prenotazione in modo estremamente semplice.

Outsourcing paghe

Un servizio offerto da **Esa Software** è l'elaborazione in outsourcing delle paghe, garantendo all'azienda l'accesso diretto ai dati e l'interrogazione e gestione in tempo reale. In questo modo l'azienda può sgravarsi da tutti gli adempimenti fiscali collegati alla gestione mensile delle paghe mantenendo all'interno la gestione diretta ad esempio di nota spese, budget, carriere e mensa.

Con l'utilizzo di **omnia** e dei moduli **HR**, l'azienda è in grado di creare un Portale Aziendale dedicato ai propri collaboratori attraverso il quale veicolare, ad esempio, la richiesta autorizzazione assenze, straordinari e nota spese, la gestione dei DPI e auto aziendali, la prenotazione dei pasti mensa o dei buoni pasto.

Data Center Esa

Alle aziende che non volessero affrontare costi di infrastruttura, in alternativa all'installazione "locale" **Esa Software** propone l'installazione e la manutenzione delle suddette soluzioni in un Data Center di proprietà Esa con **Servizi di Hosting o Servizi Saas**.
Il sistema ha come fine principale la possibilità di gestire una serie di applicazioni informatiche interne e renderle disponibili ed accessibili dall'esterno tramite Internet. Costituito da apparecchiature di altissimo spessore tecnologico, è stato studiato, dimensionato e configurato per gestire gli utenti contemporanei collegati attraverso Web Browser o Terminal Server.

Per le aziende, usufruire di una struttura di Data Center ha molti vantaggi tra cui:

- collocare apparati e applicazioni informatiche, spesso vitali per il business, in un ambiente **adatto e sicuro**
- far gestire tali apparati e applicazioni da **tecnici qualificati** e specializzati. L'azienda potrà quindi evitare di dotarsi di figure tecniche spesso difficilmente reperibili e concentrarsi sul proprio "core business"
- usufruire di sistemi e servizi condivisi **limitando gli investimenti**, spesso di grossa entità, su apparati tecnologicamente avanzati e complessi (sistemi di firewall, di backup, di storage, di database relazionali)
- **distribuire** geograficamente i propri servizi tramite canali telematici sicuri, affidabili e scalabili
- **disponibilità** di infrastrutture e servizi all'avanguardia predisposti per ospitare le soluzioni applicative nella massima sicurezza
- **riduzione dei costi** grazie alle economie di scala (sui sistemi Hardware, sui servizi di telecomunicazione, sui servizi di gestione, sulla disponibilità di personale altamente qualificato) che solo una gestione industrializzata può consentire
- **qualità del servizio**, in termini di continuità di servizio H24x7x365, assicurata dall'organizzazione degli Internet Data Center
- **sicurezza contro le intrusioni** di Hacker (e contro i pesanti danni per l'operatività aziendale da essi provocati) grazie alla possibilità di utilizzare sistemi di Intrusion Detection
- **affidabilità** contro il rischio di perdita di dati aziendali, attraverso i servizi di back-up e restore
- **accesso** a banda virtualmente illimitata al server aziendale, grazie alla connettività a Larga Banda degli IDC, in grado di sopportare anche i più elevati picchi di traffico.

Il CRM è una filosofia di business centrata sul cliente volta a sostenere le attività di marketing, vendite e servizi; traccia e guida le attività che un'azienda svolge per mantenere i propri clienti, trovarne dei nuovi e renderli più profittevoli.
Un progetto di CRM è la chiave di volta per portare l'azienda verso una cultura basata sul cliente; deve aiutare e spingere i processi ad integrarsi, a condividere le informazioni realizzando sinergie e miglioramenti in tutti gli aspetti del business.

Il cliente acquisito o potenziale porta in sé una miriade di informazioni necessarie per conoscerlo e classificarlo. Attuando questa strategia l'azienda può inizialmente, attraverso gli strumenti marketing, caricare nuovi nominativi per individuare nuove opportunità di business. Attraverso campagne marketing l'azienda ha l'opportunità di farsi conoscere da potenziali clienti a cui non ha mai potuto accedere precedentemente tramite i canali di vendita tradizionali. Utilizzando poi funzionalità di Mailing l'azienda può comunicare velocemente per annunciare notizie o per agevolare le attività di vendita e/o assistenza.

La seconda fase della strategia CRM è la gestione delle attività di vendita. Essa ha la possibilità di seguire un'opportunità dal suo nascere fino a redigere l'offerta usufruendo delle infinite combinazioni di configurazione degli articoli che l'azienda può produrre e commercializzare, utilizzando la logica dell'ERP.

Il terzo punto del ciclo di vita delle attività in una soluzione CRM è l'attività di post-vendita che permette all'azienda di monitorare il livello di soddisfazione delle proprie attività o di porre rimedio ad eventuali problematiche d'assistenza. Le attività per monitorare e/o comunicare con il cliente vengono condivise con tutti gli utenti che partecipano all'obiettivo aziendale.

L'integrazione con la Business Intelligence infine fornisce uno strumento supplementare per individuare le aree (azienda, territorio, clienti, prodotti, servizi) che necessitano di interventi migliorativi per aumentare la soddisfazione dei clienti e i ritorni aziendali.

In più con Esa Software...

Per **Esa Software** il CRM è l'insieme di quelle funzioni che completano il gestionale sfruttando tutte le informazioni esistenti già nell'ERP in ottica "non amministrativa", per essere utilizzate proficuamente dagli utenti interni ed esterni all'azienda stessa.
Estendendo l'ERP anche alle attività di Marketing, di Sales Force Automation e di Post Vendita, si rende il Sistema Azienda efficiente e orientato concretamente a supportare il proprio processo decisionale.
È questa integrazione tra CRM ed ERP che garantisce il successo di una strategia di CRM.

Affinché il rapporto con il cliente sia coerente attraverso tutti i canali di interazione (rete vendita, telefono, internet, e-mail, ecc.) e tutte le funzioni aziendali con cui può entrare in contatto (marketing, vendite, servizi di customer service e customer support, ecc.) è fondamentale che tutti i reparti aziendali abbiano una **visione unica e completa del cliente**.
Questo è possibile grazie alla totale integrazione, alla condivisione delle informazioni e allo scambio bidirezionale con le altre soluzioni **Esa Software**.

Con il modulo **Marketing**, l'azienda coordina e gestisce tutto il flusso comunicazionale: eventi, newsletter, mail-marketing pianificabili per coinvolgere il cliente in tutte le attività promozionali dell'azienda, controllando con attenzione la reddettività di queste iniziative, per poi valutarne la ripetitività nel tempo. Tutte le comunicazioni sfruttano le funzionalità di invio posticipato così da evitare eventuali sovraccarichi del server di posta elettronica durante gli orari lavorativi.
L'attività degli operatori è costantemente monitorata grazie alla possibilità di pianificazione e controllo sulle varie operazioni eseguite.

Per una corretta, veloce ed efficace azione del venditore è fondamentale avere a disposizione le informazioni aggiornate sui beni e servizi che l'azienda offre; per questo, in fase di formulazione dell'offerta, il programma attinge direttamente all'anagrafica articoli del magazzino e agli altri archivi dell'azienda.
L'integrazione con il sistema di document management garantisce che il processo commerciale venga controllato da un workflow, capace di definire e applicare tutte le regole di approvazione aziendali.
Importante in questa fase è anche la funzionalità di pianificazione/agenda che ogni utente può consultare e condividere. In essa vengono registrate le attività svolte o da portare a termine per raggiungere l'obiettivo aziendale. Analogamente, nel caso in cui l'attività commerciale vada a buon fine, il CRM comunica direttamente con le singole aree del Ciclo Attivo del gestionale consentendo una rapida evasione dell'ordine e il monitoraggio dell'avanzamento delle consegne e della fatturazione del materiale/servizio offerto.

Fidelizzare il cliente, è l'obiettivo del modulo di **Post Vendita**. Attraverso la gestione di contratti e attività, si forniscono servizi di assistenza, product up/down-grading, manutenzione, riparazione, parti di ricambio, learning & training, garantendo dopo l'acquisto la piena funzionalità di utilizzo di prodotti e servizi.

Strumenti di Business Intelligence consentono di elaborare report semplici, scalabili, nonchè personalizzabili in base alle esigenze del cliente.

VOIP

L'inserimento di un **Centralino VOIP** in azienda consente di **abbattere i costi** telefonici tradizionali sfruttando la rete Internet per telefonare.
È possibile collegare direttamente le **sedi o filiali** distribuite sul territorio, tutti i telefoni distaccati sono visti come telefoni interni, è possibile dialogare con il **sistema gestionale**, interagendo in tempo reale con il Data Base centrale, con la intranet e con i computer degli utenti aziendali.

Gli utenti possono gestire in modo semplice dal proprio PC lo "strumento telefono", reindirizzando ad es. le telefonate al proprio cellulare o a un altro numero; sarà inoltre possibile ottenere statistiche immediate sulle telefonate.

Un centralino Software VOIP è in genere anche un Sistema CTI avanzato (Computer Telephony Integration), che consente cioè di integrare il sistema telefonico con il sistema informatico aziendale; questo permette ad esempio di riconoscere il chiamante dal suo numero telefonico, di riconoscere il servizio di cui ha bisogno e di fornire delle informazioni congruenti, prelevandole per esempio dal **CRM 24** proposto da **Esa Software**.
Per ogni azienda, e per ogni suo reparto, si possono personalizzare le funzioni e le schede informative che vengono visualizzate a seguito di una chiamata, secondo le specifiche mansioni di ogni area di lavoro: **i tecnici** possono, ad esempio, visualizzare immediatamente i dettagli dei **prodotti** installati presso il **cliente** insieme con gli eventuali **contratti di manutenzione**, il **reparto vendite** può disporre di un riepilogo dei prodotti venduti, dei contratti e delle **offerte commerciali**, l'ufficio amministrativo può avere immediatamente a disposizione l'estratto conto e le schede contabili, oppure la scheda "**rischio cliente**" e lo **scadenzario**.
Se la persona che chiama non è conosciuta o in ogni caso non è inserita nell'anagrafica aziendale, il gestionale può aprire automaticamente il modulo CRM per l'eventuale creazione di un'azione marketing.
Allo stesso modo la richiesta di assistenza da parte di un cliente può provocare la generazione automatica di una scheda legata all'attività del servizio da eseguire.
L'eventuale integrazione di soluzioni gestionali evolute come **il mondo di e** e **il mondo di e/studio** con i centralini software IP può quindi potenziare al massimo le funzionalità del sistema informatico: con un click del mouse è possibile accedere in modo rapido a tutte le funzioni che rendono autonomi nel proprio lavoro, incrementando efficienza e produttività di tutte le risorse aziendali.

E-BUSINESS

e-business significa soprattutto miglioramento del servizio verso il cliente e riduzione di costi interni.
Una soluzione di e-business consente all'azienda di presentare la propria offerta ai clienti, che possono reperire autonomamente le informazioni sia tecniche che commerciali sui prodotti e servizi.
La possibilità di fornire informazioni aggiornate in tempo reale sulla disponibilità a magazzino degli articoli è fondamentale per le imprese commerciali quanto quelle relative alle promozioni e ai prezzi e condizioni riservate a ciascun cliente. La possibilità di riconoscere il cliente che accede al portale fornisce informazioni personalizzate e specifiche sui prezzi, sconti e pagamenti a lui riservati. Offrire informazioni precise, istantaneamente 7 giorni su 7 per 24 ore sono un evidente miglioramento del servizio proposto al cliente, che tramite il portale può ovviamente ordinare merce e successivamente controllarne il processo di evasione in piena autonomia.

La totale integrazione fra il modulo e-commerce con i flussi del ciclo attivo permette all'azienda di processare automaticamente e senza errori gli ordini: dalla verifica di congruenza in termini di rischio/fido cliente, condizioni commerciali applicate, fino alla sua evasione. Si ottiene in questo modo una forte riduzione dei tempi e degli intermediari con un forte abbattimento dei costi.

In più con Esa Software...

La soluzione di e-business utilizza gli archivi e le informazioni già inseriti nel gestionale (clienti, articoli, listini, contratti, ecc.), quindi per attivare il commercio elettronico non è necessaria **nessuna operazione aggiuntiva** rispetto alla normale attività; anche per la gestione in lingua, i prezzi in valuta e le condizioni speciali vengono sfruttate le informazioni già codificate per il normale ciclo attivo aziendale.
Anche la ricerca degli articoli e la imputazione dell'ordine è possibile, oltre con la classica modalità "aggiungi al carrello, anche in modalità "veloce" per l'utente abituale che conosce già l'operatività e gli articoli stessi.
Gli ordini immessi sono immediatamente disponibili per essere gestiti.

Da un punto di vista architetturale, la soluzione prevede sia la configurazione in **housing** (server web installato presso l'azienda) che in **hosting** (server web installato presso un provider); in questo modo l'azienda può adottare la soluzione più confacente alle proprie esigenze, che può essere cambiata liberamente nel tempo.

La soluzione di e-business è pensata per mettere in contatto l'azienda con tutti gli interlocutori remoti; non solo clienti, ma anche **agenti e funzionari commerciali** di filiali distaccate possono trarne giovamento per il processo di inserimento e tracking degli ordini. Un'apposita configurazione di permessi, diversificata per tipologia di attività o per singolo utente, permette di gestire i diversi gradi di autorizzazione, fra cui la possibilità di modificare i prezzi e le condizioni di pagamento. All'ospite non identificato (il cosiddetto utente anonimo) può essere consentita una navigazione limitata al catalogo e alla richiesta di registrazione.

PRODUZIONE

L'introduzione in azienda di una soluzione di gestione e controllo della produzione ha l'obiettivo di ottimizzare l'utilizzo delle risorse dell'impianto produttivo organizzando in maniera efficace le informazioni legate alla trasformazione della materia prima in prodotto finito.

Questa affermazione che descrive in maniera compiuta il tema che deve affrontare una soluzione di gestione della produzione, nasconde una complessità intrinseca derivante dall'estrema eterogeneità dei processi e delle organizzazioni produttive.
Questo in molti casi porta alla realizzazione di soluzioni specifiche che però implicano molti svantaggi; l'approccio opposto porta alla realizzazione di soluzioni standard che molte volte, a causa delle loro rigidità, non sono utilizzabili dal punto di vista operativo.
Un'efficace soluzione per la gestione della produzione deve avere, quindi, l'obiettivo di fornire una struttura di base solida e affidabile in grado di adattarsi alle organizzazioni nelle quali viene implementata.
La **flessibilità** deve consentire sia di modellare in modo corretto e completo il processo produttivo che di seguire i cambiamenti ai quali sono costretti sempre più spesso le aziende di ogni tipologia e in modo particolare quelle manifatturiere.

Una delle informazioni base dei processi produttivi è quella relativa alla struttura del prodotto (distinta base) e al ciclo di produzione.
Le recenti evoluzioni delle tecnologie e del mercato hanno reso necessario consentire al cliente di personalizzare il prodotto.
La gestione della configurabilità ha un forte impatto sulle informazioni di struttura del prodotto, che sono necessarie all'impianto produttivo; questa complessità viene gestita tramite l'utilizzo di configuratori tecnico/commerciali.

Lo scopo dei configuratori è quello di coniugare la necessità dei reparti produttivi di disporre di una informazione completa e precisa relativa alla struttura del prodotto, con l'esigenza commerciale di dare al cliente la possibilità di scelta fra diverse opzioni e variabili; tutto questo mantenendo un controllo di congruenza tecnica delle opzioni scelte.

Altra domanda fondamentale a cui una soluzione di controllo della produzione deve rispondere è quella della pianificazione dei fabbisogni, in termini sia di beni che di risorse necessarie alla produzione stessa.
Gli strumenti software che consentono di supportare questo tipo di attività si basano sui classici concetti di pianificazione dei fabbisogni tramite MRP e di schedulazione delle risorse a capacità finita.

Questo è un aspetto di carattere fondamentalmente algoritmico ed è stato risolto già da tempo con tecniche collaudate che possono avere diversi gradi di sofisticazione.
L'elemento di distinzione di questa componente è la possibilità di modellare in maniera flessibile e controllabile i processi, con lo scopo di ottenere risultati aderenti alla realtà produttiva, mantenendo, al tempo stesso, un approccio graduale e scalabile verso una maggiore complessità e raffinatezza delle informazioni gestite, in particolare per quanto riguarda le politiche di scorta dei materiali e di gestione delle attività.

La rilevazione puntuale dell'attività produttiva è fondamentale sia per conoscere lo stato di avanzamento della produzione sia per individuare ed eliminare le inefficienze.
La conoscenza dello stato effettivo della produzione è indispensabile anche per riuscire ad ottenere informazioni attendibili in fase di pianificazione. La componente che consente di dichiarare l'avanzamento di produzione è quindi basilare; tale dichiarazione può essere manuale o molto meglio automatizzata.

L'inserimento delle informazioni di consuntivo è un attività operativa e gli strumenti che si utilizzano devono consentire la massima automatizzazione possibile, per minimizzare la possibilità di errori e consentire la gestione di una mole di informazioni progressivamente più dettagliata.
Quando le necessità di prontezza e precisione dell'informazione diventano cruciali per la corretta gestione del processo, occore passare a strumenti di acquisizione delle informazioni direttamente dall'impianto produttivo.

Altro aspetto importante, che molto spesso viene gestito dalle realtà produttive, è il flusso di materiale da e verso i subfornitori (terzisti): la soluzione software deve fornire gli strumenti che consentano di facilitare lo scambio di informazioni da e verso il subfornitore, elemento chiave per un corretto inserimento di un centro produttivo di terzi all'interno del proprio ciclo di trasformazione del prodotto.

In più con Esa Software...

Il **configuratore di prodotto** permette di definire in modalità guidata, attraverso una sequenza di passi che restringono le opzioni successive, le caratteristiche del prodotto richieste dal cliente, pilotando allo stesso tempo il reparto produttivo.
Le regole di configurazione possono diventare anche estremamente articolate, ma con la soluzione **Esa Software** risultano semplici e scalabili verso ambiti più complessi in maniera graduale.

L'elemento chiave, che durante la fase commerciale consente la personalizzazione del prodotto sulla base delle richieste del cliente, è costituito dalla possibilità di costruire una **distinta base neutra**.
Questa consente di non specificare in modo completo i componenti, ma di mantenere un legame generico che poi viene completamente esplicitato tramite il configuratore e sulla base delle regole tecniche che identificano le combinazioni valide fra quelle possibili.

La pianificazione delle attività produttive può riguardare diversi orizzonti temporali: medio/lungo termine di carattere strategico e breve termine di carattere operativo. La soluzione proposta da **Esa Software** consente la definizione e il livellamento dei piani di produzione a medio termine e la gestione operativa a breve dei fabbisogni, tramite un **MRP molto flessibile** che copre differenti politiche di gestione dei materiali (acquisto e produzione).

In molti contesti operativi la fase di dichiarazione dell'avanzamento di produzione risulta onerosa a causa della mole di dati che devono essere immessi.
Per questo motivo e per limitare la possibilità di errori, sono stati introdotti **sistemi di rilevazione dell'avanzamento automatici**, con un intervento limitato da parte dell'operatore.
Dove possibile, per minimizzare ulteriormente l'intervento di operatori, si acquisiscono i dati direttamente dalle macchine tramite un sistema di **monitoraggio dell'impianto**.

A seconda del tipo di prodotto e di processo che lo realizza è abbastanza diffuso l'utilizzo di fornitori esterni di conto lavoro, questi possono ritornare un prodotto a fronte dell'invio di uno o più componenti (**conto lavoro pieno**), oppure essere inseriti in una delle fasi di lavorazione del ciclo produttivo (**conto lavoro di fase**). La soluzione **Esa Software** è in grado di gestire in modo corretto e completo entrambe queste modalità operative integrandole all'interno del normale flusso di gestione del processo produttivo.

Schedulatore

Ottimizzare l'utilizzo delle risorse di cui si dispone per realizzare i prodotti è uno degli obiettivi fondamentali di un'azienda manifatturiera. Il primo passo per avvicinarsi a questo obiettivo è definire in che cosa si sostanzia questo miglioramento in termini operativi.

Tipicamente si deve rispondere a richieste contrastanti che, semplificando, potremmo riassumere nel massimo sfruttamento dell'impianto con la conseguente minimizzazione dei tempi morti e delle scorte e nella massimizzazione del livello di servizio verso il cliente con il conseguente innalzamento della scorta e di riconfigurazione dell'impianto per soddisfare le richieste.

Elemento portante della pianificazione operativa è la possibilità di utilizzare uno strumento di **schedulazione a capacità finita** che ottimizzi l'assegnazione delle attività alle risorse disponibili.
Partendo dalle informazioni relative alle risorse produttive presenti (macchine, dipendenti, ecc..) e da quelle relative al processo produttivo (distinta base, cicli di lavorazione e risorse utilizzate), lo schedulatore determina per ogni risorsa la coda di attività che consente di rispondere nel migliore dei modi.
Fondamentale per questo tipo di strumenti è il confronto di scenari alternativi con indagini di tipo "what-if" e con la definizione di indici che determinino la soluzione migliore.

In più con Esa Software...

La soluzione adottata da **Esa Software** si basa sullo schedulatore realizzato da **ORTEMS**, azienda specializzata in questo mercato con clienti presenti in tutto il mondo e in settori merceologici molto diversificati. Il risultato della schedulazione definisce la sequenza delle attività che devono essere eseguite nell'impianto produttivo, quindi è importante che il risultato sia affidabile.

Lo schedulatore è uno strumento operativo di analisi dei possibili scenari, quindi deve fornire un accesso semplice e intuitivo alle informazioni, consentendo anche una facile manutenzione di queste ultime. **ORTEMS**, tramite un motore di schedulazione estremamente efficiente e una interfaccia grafica che presenta in modo semplice e immediato l'informazione necessaria, consente di modificare i risultati della schedulazione e di vedere immediatamente l'effetto di queste modifiche.

L'affidabilità del risultato della schedulazione dipende anche dalla capacità che ha lo schedulatore di modellare l'organizzazione tramite parametri, vincoli e informazioni relative al processo; **ORTEMS** gestisce un insieme estremamente vasto di parametri, che grazie al supporto di una logica di base chiara, consentono di modellare qualsiasi tipo di organizzazione, dalle più complesse alle più semplici.

L'alleanza con **ORTEMS**, leader europeo di soluzioni dedicate alla pianificazione a medio e lungo termine a capacità finita e di schedulazione a breve termine, da un lato e quella con **Solidworks**, leader mondiale nella progettazione cad 3D dall'altro, fanno comprendere come **e/sigip**, sia apprezzato e riconosciuto in ambito internazionale.

QUALITÀ

Col passare degli anni il concetto di qualità si è trasformato in una visione orientata a fornire reale "qualità" al lavoro, legata non solo alla conformità del prodotto, ma anche alla soddisfazione del cliente. L'inserimento di un sistema di Controllo Qualità impone un riesame e un'ottimizzazione dei flussi aziendali che permettano di responsabilizzare i singoli operatori coinvolti nella verifica del rispetto della procedura definita.

La qualità diventa fattore strategico per il successo delle imprese. Oggi l'organizzazione vede finalmente delineato un modello di gestione che conduce l'organizzazione stessa al miglioramento continuo delle prestazioni, attraverso il perseguimento e la messa in pratica di alcuni principi guida: orientamento al cliente, leadership, coinvolgimento del personale, approccio per processi, miglioramento continuo, decisioni basate su dati di fatto, rapporti di reciproco beneficio con i fornitori.

In più con Esa Software...

La soluzione **Esa Software** permette la gestione informatizzata delle attività relative al governo del **Sistema Qualità aziendale**, quale puntuale risposta alle prescrizioni delle norme **Vision 2000**.
È una soluzione che si adatta perfettamente a qualsiasi contesto aziendale; l'azienda non è costretta a modificare le sue abitudini.
È rivolta principalmente a tutte quelle realtà, come l'Ufficio Assicurazione Qualità e/o il personale dell'azienda, che necessitano di un supporto sia nella gestione e rintracciabilità dei diversi tipi di documenti del Sistema di Gestione Qualità, sia nella pianificazione, esecuzione e controllo dei processi previsti dalla normativa. Si tratta di un dipartimentale che espleta gli aspetti formali della normativa lasciando all'azienda esclusivamente la gestione dei dati di suo interesse.

La flessibilità è garantita dalla possibilità di parametrizzare sia il processo in questione che la maschera di consultazione, ed è estesa a tutte le aree di utilizzo. Il processo è lo strumento trasversale, applicato a tutti gli ambienti, che definisce l'abilitazione degli utenti alle varie fasi del flusso stesso; la soluzione dispone inoltre di un sistema di notifica, rivolto a tutte le funzioni interessate, per la circolazione dei documenti, delle informazioni e delle decisioni aziendali.
Il processo è dinamico all'interno del singolo documento e può essere modificato in corso d'opera direttamente dall'operatore abilitato.

La soluzione si può dividere in due macro aree:
Gestione Documentazione e **Registrazioni di Qualità**.
L'ambiente della Gestione Documentazione consente il coordinamento della documentazione aziendale (Manuale Qualità, Procedure, Istruzioni, documentazione aziendale, ecc.): documenti semplici, composti, riesame, modifica, aggiornamento, sostituzione della documentazione obsoleta, controllo e distribuzione di documenti (interni e di origine esterna), identificazione e rintracciabilità della documentazione. L'ambiente delle Registrazioni di Qualità prevede una lunga serie di sotto ambienti specifici per le singole tematiche dove è necessario salvare le specifiche informazioni in relazione a Non Conformità, Azioni Correttive, Taratura Strumenti etc.

Nell'ambiente delle **Non Conformità** viene monitorato il processo di gestione delle Non Conformità e dei Reclami Clienti, attraverso le diverse fasi di rilevazione e di analisi; a questa si associa l'area delle **Azioni Correttive** e **Preventive**.

Con la **Metrologia** e **Calibrazione** è possibile tenere sotto controllo tutti i dispositivi di misura e monitoraggio necessari nei processi aziendali. L'ambiente della Manutenzione Impianti e Apparati disciplina tutti i processi delle attività di manutenzione delle attrezzature.

Grazie ai Controlli si monitorano tutte le attività necessarie al Sistema di Gestione per la Qualità. Sono eseguiti i controlli sui materiali in accettazione, in processo e finali. Il sistema prevede la possibilità di effettuare controlli semplici personalizzati o di sfruttare tutte le potenzialità previste dalle normative vigenti.
Con le **Visite Ispettive** è possibile ottenere valutazioni in qualunque ambito: valutazione di processo, valutazione interna, valutazione del fornitore e customer satisfaction.

Il **Vendor Rating** è il modulo con cui viene effettuata la valutazione parametrizzata del fornitore con indici analitici attraverso informazioni provenienti da Accettazione, Vendor List, Prodotti ecc., totalmente personalizzabile permette ulteriori analisi.

L'ambiente **Personale** e **Formazione** raccoglie le informazioni relative agli operatori interni od esterni: scheda operatore, informazioni di controllo aggiuntive, gestione della sicurezza, curriculum vitae, formazione e addestramenti.

La reportistica è valorizzata tramite un tool di esportazione dati centralizzato verso ambienti conosciuti e di semplice utilizzo come Excel.
Un plus dello strumento è la possibilità dell'azienda di continuare ad utilizzare gli strumenti esistenti già conosciuti e in uso dai singoli operatori, minimizzando i costi di istruzione. Il form editor è uno strumento trasversale che permette la configurazione completa delle schermate a piacere, modificando gli ambienti esistenti o creandone di nuovi.

AREA COMMERCIALE

La nuova economia globale impone alle aziende di adattarsi rapidamente ai mutamenti del mercato, di scoprire nuove opportunità di business, di creare e di incrementare il valore aggiunto al cliente.
Conquistare il successo nella nuova economia implica quindi saper rinnovare i processi tradizionali, cercare nuovi modelli e processi di business, ottimizzare i flussi interni e dell'intera Supply Chain.

La soluzione deve perseguire due obiettivi: essere estremamente flessibile per seguire tempestivamente il continuo evolversi delle politiche commerciali e di incentivazione per adattarsi alle esigenze dei cambiamenti del mercato, dei prodotti e della concorrenza; assecondare i flussi aziendali aiutando a snellire i processi con la massima automazione possibile.

L'area commerciale deve gestire in modo integrato tutti gli aspetti: la definizione dell'offerta, l' elaborazione dei preventivi, l'acquisizione dei contratti, la gestione degli ordini con relativa approvazione e conferma, l'evasione della merce o del servizio per finire con fatturazione e conteggio provvigionale; tutto questo gestendo anche problematiche quali i kit o bundle, il RAEE e il CONAI, indispensabili in alcune realtà aziendali.
Il ciclo di vendita gestisce quindi una gran varietà di documenti: offerte a cliente, ordini, documenti interni, buoni di prelievo, documenti di trasporto, fatture, ecc.
Il passaggio dei dati da un documento all'altro deve essere automatico, ma deve prevedere tutti i livelli di controllo necessari in merito alla affidabilità e solvibilità del cliente e agli interventi di modifica delle condizioni di vendita. Dal ciclo delle vendite devono scaturire automaticamente tutti i documenti e le operazioni necessarie alla successiva fase di sollecito e di incasso; non meno importanti sono le funzioni che permettono di gestire gli agenti e le provvigioni a loro attribuite e le analisi di performance dell'intero processo.

Altro punto focale è il collegamento con il magazzino (giacenze, disponibilità, priorità di evasione, ecc.); una gestione corretta ed efficace permette non solo evidenti risparmi, ma anche un miglior servizio ai clienti in termini di rapidità e tempestività di consegna ed abbattimento degli errori.

Parallelo al ciclo delle vendite è il **ciclo passivo**; la sua automazione consente all'azienda una gestione completa dei fabbisogni e delle fonti di approvvigionamento; gli ordini vengono emessi a fronte di richieste di acquisto, automatizzabili con varie tecniche di approvvigionamento.
La fase di ricevimento, collegata a quella di accettazione e collaudo, attiva la movimentazione di magazzino connessa, gestendo l'avanzamento degli ordini d'acquisto ed attiva il controllo delle fatture passive.

In più con Esa Software...

La gestione dei **listini** è particolarmente potente e flessibile: oltre alla possibilità di definire prezzi differenziati per tipologia di clienti o per punto vendita, i listini sono gestiti per data di validità, questo consente di predisporre con anticipo i nuovi listini, di mantenere lo storico prezzi e di creare listini speciali per periodi promozionali.
A questo si affianca la possibilità di codificare tutte le **condizioni commerciali** particolari che l'azienda applica a clienti o a gruppi di clienti, su alcuni articoli o gruppi di articoli, in maniera continuativa o per periodi limitati, per scaglioni di quantità o per fatturato, ecc.

I **flussi** e **stati documento** consentono di definire l'iter che deve seguire ciascun documento e gli utenti autorizzati ad operare cambiandone lo stato.
In questo modo si automatizzano i processi , gestibili via web, anche da utenti esterni, con notifica tramite mail, definendo in maniera precisa quando un documento ha terminato il proprio iter di approvazione e quindi può essere ufficializzato all'esterno.
I flussi, differenziati per tipologia di documento, possono diversificarsi anche in funzione di particolarità quali la disponibilità dell'articolo o la solvibilità del cliente.

La modalità di calcolo e di maturazione delle **provvigioni degli agenti e dei capi area** è fortemente parametrica per potersi adattare alla politica commerciale aziendale; oltre alle associazioni classiche delle provvigioni alla tipologia articolo o cliente, le provvigioni possono dipendere ad esempio dalla quantità, dagli sconti o maggiorazioni applicate, nonché dalle particolari condizioni commerciali di cui gode il cliente.
Sono gestite le **provvigioni sull'incassato** (dell'intero documento o delle singole scadenze) e tutta la problematica relativa ed eventuali insoluti, riemissione di effetti, ecc.

Tutti i documenti possono essere automaticamente archiviati con la soluzione documentale che si fa carico di memorizzarne l'immagine, di tracciarne tutte le revisioni e di collegare i vari tipi di documenti inerenti alla stessa pratica, ad esempio ordine, conferma d'ordine, DDT, fattura.
L'immagine del documento e di quelli collegati sono direttamente consultabili dal gestionale.
La soluzione documentale si fa carico di gestire l'archiviazione sostitutiva.

DETTAGLIO

Nel mondo della distribuzione, si accentua l'esigenza e l'opportunità di creare catene di negozi che massimizzino gli investimenti di marketing e contemporaneamente diano una copertura ottimale del territorio.
Per queste, si assiste ad una grande evoluzione tecnologica dovuta alla necessità di condividere le informazioni tra i diversi punti vendita: giacenze, volumi di fatturato e margini al fine di ottimizzare gli stock, il riassorbimento merci e la definizione delle politiche commerciali, verifica della disponibilità in altri punti vendita.

La raccolta e gestione delle informazioni di classificazione dei consumatori con relativa propensione all'acquisto, è fondamentale per fidelizzare il cliente, oggi più che mai obiettivo strategico dell'impresa al fine di definire le opportune politiche commerciali e supportare campagne marketing personalizzate, differenziate anche per punto vendita.

I clienti modificano molto velocemente i loro orientamenti di acquisto a seguito di nuove mode o tecnologie, ponendo rapidamente fuori mercato anche i prodotti al momento più interessanti; giacenze, ordini fornitori e offerte, di conseguenza, devono sempre essere calibrati alle realtà del mercato mediante una analisi dei dati di vendita completa e immediata.

Se in certe realtà la "velocità" di vendita è elemento fondamentale (supermarket), per altre (settore arredamento) è importante che lo strumento di vendita possa supportare l'operatore nel consigliare l'utente consumatore e pilotare il suo acquisto.

Una soluzione di vendita al dettaglio ha pertanto l'obiettivo di automatizzare le vendite, stabilire l'assortimento dei prodotti, organizzarne gli acquisti, fidelizzare i clienti, gestire i registratori di cassa, effettuare statistiche e rendiconti di cassa.

Infine deve essere garantita al singolo punto vendita la possibilità di svolgere in autonomia, quindi anche senza collegamento con l'ERP della sede, le attività di vendita e quelle operative quali emissione di fatture da scontrino, resi clienti e quadratura cassa.

In più con Esa Software...

Il modulo offre la possibilità di definire i Punti Vendita gestiti dall'azienda e le loro caratteristiche, come la localizzazione (in sede/remoto), il numero e il tipo di registratori di cassa, i server cassa, ecc., nonché l'architettura del sistema, permettendo così la configurazione di **qualsiasi realtà aziendale**: dal singolo negozio con una sola postazione, al negozio più grande con più postazioni in locale, fino alle catene di proprietà o in franchising che hanno vari negozi dislocati in siti diversi.

I negozi operano off-line rispetto alla sede: opportune procedure automatiche si occupano della sincronizzazione di anagrafiche articoli, prezzi, barcode, promozioni, fidelity card e vendite tra sede e periferia, integrandosi nativamente con la soluzione gestionale presente in sede.
La possibilità di verificare l'esistenza di un articolo presso altri Punti Vendita remoti permette di concludere sempre la vendita.

Tutte le attività di tipo commerciale come la definizione di assortimenti e prezzi e la gestione del barcode sono effettuate in sede, così come la configurazione dei negozi stessi, garantendo il **totale allineamento dell'intera catena**, permettendo **politiche commerciali diversificate per negozio**.

L'utilizzo di una interfaccia software con i registratori di cassa permette di colloquiare con un'ampia lista di modelli di registratori sempre aggiornata agli ultimi usciti sul mercato.

Le operazioni di quadratura e chiusura di cassa sono effettuate autonomamente in ogni negozio mediante apposite procedure di rendicontazione; i fogli cassa definitivi così sviluppati sono trasmessi in sede, dove avviene la contabilizzazione automatica.
La stessa soluzione che soddisfa le esigenze delle catene di negozi, puntualmente parametrizzata è in grado di affontare la più semplice realtà anche del singolo piccolo esercizio commerciale.

FASHION

Le tendenze del settore moda sono molto rapide a sorgere, maturare e tramontare, pertanto vanno percepite e sfruttate con la massima reattività.

Per l'informatizzazione di un'azienda che opera nel settore fashion è sempre meno adatto un applicativo "vertical" in senso stretto, ovvero un applicativo scritto e pensato in modo rigido per questo tipo di aziende perché ciò comporta rischi molto elevati:
- una sua naturale e fisiologica "fossilizzazione"
- un allontanamento dall'evoluzione dei prodotti informatici
- una notevole inerzia ad adattare il sistema informatico alle nuove e/o mutate esigenze dell'azienda.

Quello che serve è una soluzione dinamica, in grado di interfacciarsi con le più diverse tipologie aziendali che permetta di rispondere alle nuove esigenze del sistema informativo aziendale con l'aggiunta di nuovi moduli e funzioni.

Per le aziende del settore fashion, si manifesta subito l'esigenza di esporre nelle maschere dell'applicativo la richiesta della caratteristica Taglia in una modalità vettoriale; tipica è la rappresentazione a matrice taglie/colori. Non quindi una soluzione "vertical", ma comunque in grado di supportare le esigenze specifiche del settore.
Caratteristica del settore è la collezione, che rappresenta un arco temporale di vendita ben definito e un insieme di articoli oggetto della vendita che hanno caratteristiche certe, quali tessuti, colori e taglie ben determinati per quella specifica collezione.

La soluzione gestionale deve essere in grado di integrarsi e colloquiare con i vari applicativi necessari alla copertura delle esigenze aziendali fortemente diversificate per singola realtà in funzione della specifica organizzazione e mercato di riferimento: soluzioni specifiche di analisi, strumenti di gestione campionario e ordini e in certi casi, di gestione di catene distributive.
Deve fornire allo stilista o al responsabile di prodotto di un'azienda fashion tutti gli strumenti necessari alla gestione dei propri prodotti finiti e al relativo management la capacità di misurare le performance.

In più con Esa Software...

Per evitare i rischi tipici di applicativi "vertical", **Esa Software** ha arricchito **il mondo di e** di nuovi moduli: Collezioni e Fashion. Questi moduli arricchiscono e specializzano l'applicativo, lo contestualizzano nell'ambiente fashion, agiscono trasversalmente su tutte le funzioni ed introducono delle nuove entità nel pieno rispetto delle caratteristiche e peculiarità che hanno le aziende di questo settore.

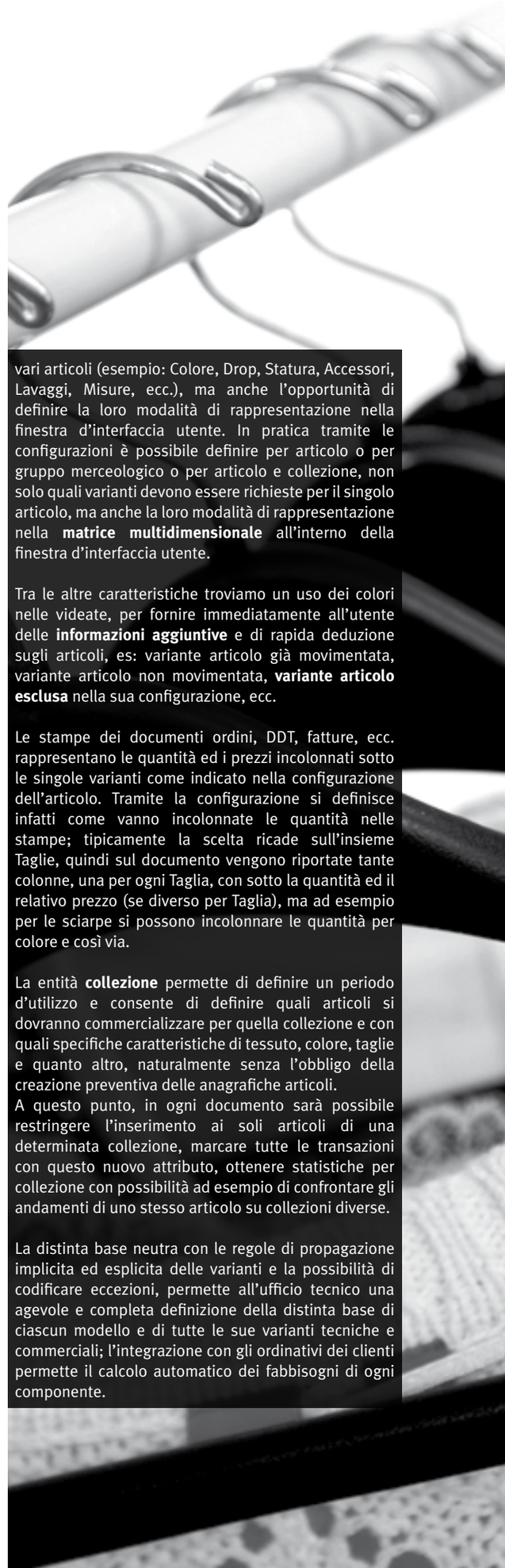
L'esigenza di esporre nelle maschere dell'applicativo la Taglia in una modalità vettoriale è stato esteso tramite le **configurazioni** che permettono non solo la definizione di quali caratteristiche devono essere richieste per i vari articoli (esempio: Colore, Drop, Statura, Accessori, Lavaggi, Misure, ecc.), ma anche l'opportunità di definire la loro modalità di rappresentazione nella finestra d'interfaccia utente. In pratica tramite le configurazioni è possibile definire per articolo o per gruppo merceologico o per articolo e collezione, non solo quali varianti devono essere richieste per il singolo articolo, ma anche la loro modalità di rappresentazione nella **matrice multidimensionale** all'interno della finestra d'interfaccia utente.

Tra le altre caratteristiche troviamo un uso dei colori nelle videate, per fornire immediatamente all'utente delle **informazioni aggiuntive** e di rapida deduzione sugli articoli, es: variante articolo già movimentata, variante articolo non movimentata, **variante articolo esclusa** nella sua configurazione, ecc.

Le stampe dei documenti ordini, DDT, fatture, ecc. rappresentano le quantità ed i prezzi incolonnati sotto le singole varianti come indicato nella configurazione dell'articolo. Tramite la configurazione si definisce infatti come vanno incolonnate le quantità nelle stampe; tipicamente la scelta ricade sull'insieme Taglie, quindi sul documento vengono riportate tante colonne, una per ogni Taglia, con sotto la quantità ed il relativo prezzo (se diverso per Taglia), ma ad esempio per le sciarpe si possono incolonnare le quantità per colore e così via.

La entità **collezione** permette di definire un periodo d'utilizzo e consente di definire quali articoli si dovranno commercializzare per quella collezione e con quali specifiche caratteristiche di tessuto, colore, taglie e quanto altro, naturalmente senza l'obbligo della creazione preventiva delle anagrafiche articoli.
A questo punto, in ogni documento sarà possibile restringere l'inserimento ai soli articoli di una determinata collezione, marcare tutte le transazioni con questo nuovo attributo, ottenere statistiche per collezione con possibilità ad esempio di confrontare gli andamenti di uno stesso articolo su collezioni diverse.

La distinta base neutra con le regole di propagazione implicita ed esplicita delle varianti e la possibilità di codificare eccezioni, permette all'ufficio tecnico una agevole e completa definizione della distinta base di ciascun modello e di tutte le sue varianti tecniche e commerciali; l'integrazione con gli ordinativi dei clienti permette il calcolo automatico dei fabbisogni di ogni componente.



MAGAZZINO E LOGISTICA

Il magazzino è il punto di intersezione di gran parte dei processi aziendali, in particolare per le aziende di distribuzione e manifatturiere. Ottimizzare i processi interni, migliorare i flussi, dare la massima efficienza a questo reparto porta all'azienda indubbi vantaggi funzionali, di immagine ed economici.

Le informazioni gestite dal magazzino sono quelle attinenti alle caratteristiche e alla movimentazione dei beni all'interno e verso l'esterno dell'azienda.
Queste informazioni possono essere divise in due grandi categorie: quelle utili ad una gestione civilistica fiscale, legate quindi alla componente amministrativa, e quelle di carattere più operativo che consentono la definizione di una gestione delle scorte adatta alle necessità dell'azienda.

Le esigenze aziendali richiedono di coniugare due bisogni difficilmente conciliabili: un elevato livello di servizio nei confronti del cliente con un basso livello delle scorte.
Definite le politiche di gestione dei materiali queste devono essere implementate grazie a strumenti che consentano la gestione di scorte e il loro conseguente approvvigionamento secondo le scelte fatte; questa attività è molto delicata e coinvolge processi e logiche che dipendono dalla tipologia di azienda e di item trattato dal fornitore e dalla sua collocazione geografica e possono essere anche molto differenti fra aziende distributive e produttive.

Un altro aspetto fondamentale è la necessità di un supporto rapido ed efficiente all'operatività, quindi la possibilità di registrare in maniera semplice e veloce la movimentazione, anche con supporti mobili che siano di ausilio alla registrazione delle attività. In particolare tali strumenti diventano indispensabili nel caso in cui si richieda una gestione fisica puntuale del magazzino, cioè si voglia non solo sapere se c'è un bene ma dov'è (ubicazione) e con quali caratteristiche (lotto o matricola).

In più con Esa Software...

Dalle informazioni operative di magazzino devono scaturire in modo semplice, automatico e rapido le informazioni necessarie alla gestione **civilistica** e **fiscale** dell'azienda, con la soluzione **Esa Software** si ottengono in maniera nativa in quanto tutte le informazione gestite dal modulo di magazzino sono condivise con la parte amministrativa.

Sia per motivi legislativi che per ragioni legate ai processi di qualità è sempre maggiore il numero di aziende che hanno l'esigenza di trattare i singoli articoli per matricola o lotto con conseguente possibilità di **tracciabilità**. Questo tipo di attività può implicare la gestione di diverse tipologie di processi che richiedono strumenti appropriati per il loro supporto, è per questo motivo che la soluzione di **Esa Software** consente un approccio graduale e mirato alle effettive necessità.

Le **aziende manifatturiere** e quelle **distributive** gestiscono le scorte in modo differente; per affrontare entrambi queste tipologie in maniera corretta sono stati introdotti **strumenti specifici** per ognuno di questi settori che rispondere alle richieste in maniera precisa e adeguata alle reali necessità.

L'**evasione ordini con controllo automatico** associato all'utilizzo di lettori ottici elimina l'errore umano e automatizza e velocizza il processo; viene infatti eseguito il controllo sull'articolo evaso e relative quantità.

Il **modulo spedizioni** provvede alla generazione automatica della proposta dei documenti di evasione provvisori (pre-bolla, pre-fattura) o definitivi (DDT, fattura accompagnatoria) in funzione della priorità degli ordini da evadere e della disponibilità della merce a magazzino; la proposta può essere modificata dall'operatore fino ad ottenere il piano di spedizione.
La funzione di **"picking"** permette la stampa delle liste di prelievo per il magazziniere che, una volta dichiarata la merce prelevata può passare, ove richiesto, alla successiva fase di imballo (**"packing list"**) e stampa distinta colli.

AREA AMMINISTRATIVA

L'Area amministrativa si suddivide in tre sottoinsiemi di rilievo: contabilità generale, tesoreria e contabilità direzionale, il cui ruolo è strettamente connesso alle dimensioni dell'impresa supportandone l'evoluzione organizzativa e di mercato.

La Contabilità Generale, in origine nata per soddisfare le esigenze civilistiche e fiscali (la rilevazione contabile dei fatti di gestione, la tenuta delle scritture contabili, la tenuta dei registri IVA, la redazione del bilancio contabile e CEE), nel tempo si è trasformata nello strumento per rilevare gli eventi aziendali e trasformare i dati archiviati in informazioni di supporto alla gestione dell'impresa.
Con l'internazionalizzazione dei mercati, le imprese, qualsiasi sia il settore di appartenenza, soprattutto di piccola e media dimensione, non possono più permettersi di focalizzare le loro decisioni sugli aspetti meramente fiscali della loro gestione contabile.
L'analisi di bilancio per indici e per flussi finanziari diventa uno strumento fondamentale per individuare obiettivi e equilibri che l'impresa è riuscita a realizzare e quali sono le prospettive future di miglioramento e di crescita. Non solo quindi attenzione agli aspetti economici, ma riscoperta dell'importanza degli equilibri finanziari e patrimoniali. Seguendo questo orientamento è possibile comprendere anche lo stimolo proveniente da più parti all'applicazione dei principi contabili internazionali (IAS e IFRS) nella redazione dei bilanci delle società di capitali.

La stessa gestione dei beni ammortizzabili, da mero strumento finalizzato a consentire la stampa del registro cespiti disciplinato dalla normativa fiscale, riveste oggi una funzione importante per individuare la composizione delle immobilizzazioni materiali e immateriali, valutarne il livello di ammortamento (e quindi quantificare l'autofinanziamento relativo generato) e decidere la politica degli ammortamenti ottimale. L'accordo di Basilea2, infine, obbligando le banche a selezionare le aziende meno rischiose, muta in modo significativo il rapporto banca - impresa, costringendo quest'ultima a confrontarsi con gli scoring di valutazione del rischio di affidamento, pena la restrizione delle linee di affidamento od il peggioramento dei costi di finanziamento.

In più con Esa Software...

La procedura consente l'elaborazione di bilanci contabili e di bilanci CEE suddivisi per attività contabile, con la possibilità di includere una pluralità di **aree contabili /extracontabili**, considerando anche la simulazione di eventi contabili (ratei e risconti, ammortamenti, altri fatti di gestione simulati), ed evidenziando gli scostamenti. I bilanci possono essere elaborati per esercizio o per intervalli temporali diversi dall'esercizio producendo documenti idonei ad un'analisi periodica e continuativa della situazione contabile, sotto il profilo economico, patrimoniale e finanziario.
È prevista in forma agevole e intuitiva la riclassificazione dei bilanci sia secondo schemi normativi (bilancio CEE in forma ordinaria, bilancio CEE in forma abbreviata, bilancio CEE secondo la tassonomia XBRL) che secondo **qualsiasi schema di riclassificazione** predisposto preventivamente come modello nella procedura dall'utente secondo le specifiche esigenze aziendali.

L'appartenenza al Gruppo 24 ORE ha permesso di integrare Adempimenti 24, la soluzione completa per la redazione e analisi di bilancio, comprensiva di Banca Dati e contenuti informativi, progettata e curata dagli Esperti de Il Sole 24 ORE. L'analisi di bilancio, inclusa, elabora comparazioni fra più società, gli indici che forniscono un livello immediato di valutazione della situazione economica, patrimoniale, finanziaria, di rotazione, reddituali, di produttività, di solidità nonché il calcolo del cash flow e del break-even poit.
Della suite fanno parte Bilancio Consolidato, Bilancio Cooperative, Cacolo Imposte Differite e Anticipate, Autovalutazione Capacità di Credito - Basilea 2.

AREA FINANZA E CONTROLLO

L'inserimento di un opportuno sistema di controllo di gestione permette alla proprietà/direzione aziendale di poter pianificare, programmare e controllare l'andamento economico/finanziario dell'azienda stessa. In una realtà economica complessa e in continua evoluzione come quella odierna, è fondamentale avere uno strumento "agile", che permetta di "guidare" in maniera ottimale la propria impresa, permettendo d'intervenire tempestivamente e oculatamente per effettuare eventuali "correzioni di rotta" avvalendosi anche di preventive simulazioni.

Per giungere a questo è di fondamentale importanza che le rilevazioni dei fatti economico/finanziari avvengano in tempo reale, in modo che siano quanto prima disponibili i dati sui quali elaborare le analisi di gestione, che consentiranno di intervenire in modo rapido ed efficace sulle risorse e sulle procedure aziendali. È ormai appurato che l'onere di una eventuale riorganizzazione aziendale finalizzata alla rilevazione puntuale dei dati di natura economico/finanziaria viene presto compensato dall'acquisizione di una reale e tempestiva capacità d'intervento.

È indispensabile per l'imprenditore preventivare e successivamente controllare l'andamento di costi e ricavi per le varie aree aziendali.
L'inserimento in azienda del controllo di gestione permette di effettuare tale attività in maniera professionale, con informazioni testate ed attendibili, ottenute, quando possibile, in automatico, evitando imputazioni ridondanti e facili errori, riuscendo così a non "navigare a vista"; con un indiscutibile vantaggio nei confronti dei competitor.

In più con Esa Software...

La **Contabilità Direzionale** rappresenta il sistema di raccolta, elaborazione e presentazione delle informazioni finalizzato alla programmazione e al controllo dell'azienda nel breve e nel medio/lungo periodo. Ai fini della programmazione, fornisce la gestione flessibile di **budget annuali e pluriennali**; gli strumenti per il controllo sono costituiti principalmente da report, volti ad informare tempestivamente degli scostamenti tra gli obiettivi programmati ed i risultati conseguiti.
Consente di determinare i risultati parziali di singole **unità organizzative**, **unità di produzione** e **segmenti di attività**, destinando i costi e i ricavi:
- all'unità organizzativa che utilizza il produttivo o che realizza il ricavo;
- all'unità di produzione per la quale sono impiegate le risorse;
- al segmento di attività del quale si vuol misurare il risultato.

Fornisce all'azienda strumenti di analisi tramite i quali è possibile la **valutazione dei costi e dei profitti** per i singoli prodotti ed i reparti aziendali attraverso i dati di budget (programmati), quelli di consuntivo (raggiunti) ed i relativi scostamenti; mette inoltre a

disposizione dell'azienda i parametri necessari per impostare l'analisi secondo le tecniche del **Full Costing**

o del **Direct Costing**. Analogamente si può operare per l'analisi delle singole **commesse**.

Una forte integrazione con strumenti di **Business Intelligence** conferisce infine alla Contabilità Direzionale la flessibilità nella interrogazione dei dati e nella reportistica, indispensabile anche per i diversi ruoli aziendali cui i vari output sono rivolti.

La **Tesoreria** ha come obiettivo la pianificazione, il controllo e la gestione delle entrate uscite di denaro e dei crediti/debiti dell'azienda, sia interagendo con gli operatori presenti sul mercato, banche e finanziarie, sia applicando dilazioni di pagamento e incasso sulle transazioni economiche con le terze parti, al fine di perseguire la solvibilità.
Rende disponibili una serie di strumenti di controllo che consentono di realizzare la gestione efficiente delle risorse finanziarie, ottimizzando i **costi di finanziamento** e i **flussi di incasso/pagamento**.

Le informazioni necessarie per la Tesoreria integrano quelle contabili e per evitare duplicazioni e disallineamenti vengono gestite in modo simultaneo. La Tesoreria si poggia su due basi tra loro interagenti, la gestione della **liquidità sui conti correnti bancari** e la gestione dello scadenzario dei crediti e debiti, sia di tipo contabile che di tipo **previsionale**; su queste basi e sull'utilizzo di ulteriori informazioni extracontabili, elabora la proiezione della **liquidità/disponibilità dell'azienda**.

La Tesoreria è integrata con i sistemi di **remote banking** che rendono disponibili i movimenti di c/c bancario sia per effettuare in modo semiautomatico la convalida delle scritture di prima nota già registrate in azienda (pagamenti, ecc.) che per generare in contabilità le scritture operate dalla banca (incassi, addebiti di interessi e commissioni, ecc.) non ancora presenti nella contabilità aziendale.

Anche in quest'area, l'integrazione con strumenti di **Business Intelligence** fornisce al sottosistema un'elevata flessibilità nell'interrogazione e nella reportistica dei dati.

BUSINESS INTELLIGENCE

In un contesto economico competitivo e in continua evoluzione, dove i margini sono sempre più ridotti, cresce l'importanza di poter prendere le opportune decisioni in modo rapido.
Spesso l'esperienza o il "fiuto", derivati da regole empiriche sviluppate nel corso dell'attività lavorativa, non sono sufficienti per operare in modo consapevole e programmato affinché le decisioni prese dal management aziendale rispondano agli obiettivi prefissati, ma occorre disporre delle informazioni necessarie, rapidamente, opportunamente recuperate e condivise.

L'azienda è sempre più sommersa di dati provenienti dall'interno e dall'esterno (rapporti con i clienti, fornitori, banche, finanza, produzione). I dati, raccolti e archiviati tutti i giorni, in funzione del lavoro quotidiano, sono troppo analitici, disaggregati, disomogenei e spesso difficilmente consultabili; reperire le informazioni utili al business è complesso, spesso richiede l'intervento di esperti del sistema informativo.
La funzione principale delle soluzioni di Business Intelligence è quella di correlare ed aggregare i dati presenti in azienda trasformandoli in informazioni utili e facilmente accessibili.

Business Intelligence significa:
- trasformare dati grezzi in informazioni utilizzabili
- presentare queste informazioni agli utilizzatori in modo immediato e facilmente fruibile
- fornire le risposte alle diverse esigenze di ogni utente
- fornire degli strumenti che consentano di analizzare i dati secondo diverse viste e livelli di profondità per consentirne una completa interpretazione
- distribuire e condividere queste informazioni con tutti i dipendenti
- creare una conoscenza collettiva della propria impresa.

In più con Esa Software...

La soluzione **Esa Software** per la Business Intelligence consente di effettuare delle **analisi differenziate per area** e processi aziendali: dalle vendite al marketing, dalla finanza al credito, dagli acquisti alla produzione.

Le informazioni sono preconfezionate secondo **la logica e la terminologia del business** aziendale, nascondendo la complessità delle tecnologie sottese e della modalità di archiviazione dei dati.
Questa impostazione permette di essere più vicini ai risultati e consente ai responsabili dell'azienda e agli analisti di comprendere i dati in maniera veloce, costante e interattiva, con un'ampia varietà di lettura delle informazioni che riflettono la reale visione dell'impresa:
- facile navigazione multidimensionale
- domande formulate in modalità "high level"
- contenimento dei tempi di analisi dei dati
- conseguenti effetti positivi in termine di reattività nelle decisioni.

La tecnologia è stata implementata in modo da garantire la possibilità di modificare misure e dimensioni, per inserire informazioni specifiche della singola azienda o provenienti da applicativi esterni ed includerle così nelle analisi di cui i responsabili o gli operativi necessitano.
Utilizzando i grafici e le visualizzazioni navigabili native, oppure strumenti di office automation comuni o appositi tool specializzati, l'utente **accede alle informazioni in modo rapido e conforme al suo modello mentale e operativo**, può analizzare le informazioni al livello di dettaglio necessario, sintetizzarle confrontarle con budget o dati storici.

FLUSSI E DOCUMENTI

All'interno delle aziende e fra le aziende stesse circolano documenti e informazioni; queste rappresentano un patrimonio prezioso ma oneroso da organizzare, condividere e rintracciare. Queste informazioni, basilari per il business aziendale, costituite da documenti, cartacei e non, mail, fax, rassegna stampa ecc. devono arrivare ai diretti interessati con la certezza che siano state prese in carico e, quando previsto, divulgate e rese pubbliche alle persone o entità coinvolte.
La protocollazione, ricerca e mantenimento degli archivi anche se organizzati, non possono evitare i lunghi tempi di ricerca, le archiviazioni soggettive diverse da ufficio ad ufficio, la scarsa sicurezza d'accesso alle informazioni, la duplicazione dei documenti originali.

Un sistema di **Document Management** è in grado di automatizzare tutti i processi di archiviazione, scambio, notifica e condivisione delle informazioni seguendo un workflow che rispetti le necessità dell'organizzazione aziendale e che consenta una vera e propria diffusione della "conoscenza" tra gli attori principali della vita aziendale. È necessaria una soluzione completa e flessibile che copra tutte le tipologie d'aziende e che sia completamente integrata con i sistemi esistenti con l'obiettivo di snellire l'indicizzazione dei dati e le funzioni di interfacciamento. Uno degli aspetti principali di una soluzione di **Document Management** è la possibilità di definire in modo semplice i flussi di approvazione di documenti, gestendo comunque tutte le potenzialità delle regole di workflow. È inoltre fondamentale la modularità e la possibilità di parametrizzazione affinché il sistema si configuri sulle dimensioni e peculiarità dell'azienda, sia che si tratti di una piccola o di una grande impresa, di un'azienda di produzione o di servizi.

La possibilità di trasformazione digitale dei documenti e il processo per la "Conservazione sostitutiva" nel rispetto della normativa vigente evitano l'obbligo dell'archiviazione fisica dei documenti cartacei e consentono una drastica riduzione dei costi, degli spazi di archivio, dei tempi di ricerca, oltre a maggior efficienza.

In più con Esa Software...

e/document management system, la soluzione documentale di **Esa Software** abbraccia **l'intero universo azienda** e consente una gestione totale dei flussi informativi; basato sulla definizione dei flussi che descrivono l'iter di approvazione e/o comunicazione di ogni tipo documento e sulla profilazione dei singoli utenti o ruoli aziendali, permette di diffondere e notificare tutte le informazioni aziendali ai diretti interessati, in tempo reale e ovunque ci si trovi.

Il documentale permette di diffondere e condividere le informazioni aggiornate in tempo reale a tutte le entità e persone coinvolte nel processo siano queste dell'azienda o della catena di valore di cui l'azienda fa parte.

e/document management system è la base per la definizione delle procedure di qualità, nell'ottica o meno del raggiungimento della certificazione.

Tramite l'analisi e definizione puntuale dei flussi operativi dell'azienda è in grado infatti di supportare l'organizzazione dell'azienda, verificando il rispetto dei flussi definiti e dei relativi controlli previsti.

e/document management system è flessibile e parametrizzabile, permette di affrontare tutte le **esigenze che esulano la tradizionale area gestionale**; non solo fatture attive e passive, DDT, ordini, preventivi, ma anche cedolini paghe, contratti, pratiche, progetti, disegni, documenti qualità, modulistica, fax, rassegne stampa, cataloghi ecc.; tutto ciò che viene veicolato con documenti può essere gestito dal **Document Management**.

La totale integrazione con tutti gli applicativi **esa software** e la predisposizione per la **semplice integrazione con gli ERP** e le soluzioni gestionali sia a livello di generazione che di acquisizione documenti, consente la loro archiviazione, catalogazione automatica e conservazione sostituiva secondo le norme vigenti.

Il **workflow** è il nucleo centrale che permette di gestire il flusso di emissione di un documento, l'abilitazione degli utenti all'utilizzo di determinate funzionalità nonché la possibilità di attivare azioni automatiche per gestire le più diverse necessità.
Il workflow e l'alta configurabilità del **Tipo Documento** danno la possibilità di parametrizzare l'applicativo nelle direzioni più specifiche consentendo di rispondere alle richieste e alle necessità più complesse.
La flessibilità e la potenzialità del workflow permettono infatti di definire cosa fare e come diffondere e condividere i documenti e le informazioni e di interagire con gli altri applicativi aziendali, anche legacy, richiamando e mettendo a disposizione appositi "servizi".

Con la gestione **Pratiche** si possono collegare documenti diversi, in modalità manuale o in automatico alla creazione; è possibile configurarlo per far si che la chiusura della pratica determini direttamente la chiusura dei documenti o viceversa. Il tutto finalizzato alla facilità nella ricerca e reperibilità dei documenti, senza appesantire l'operazione dell'inserimento. Richiamato un qualsiasi documento si ha evidenza di tutte le sue correlazioni con altri documenti sia a monte che a valle dello stesso con possibilità di navigare, aprire i documenti e operare secondo le autorizzazioni assegnate.

L'integrazione automatica con i **driver Twain** per la scansione dei documenti e la gestione dei **servizi server** garantiscono l'acquisizione dei documenti da fonti esterne; la gestione del **Barcode** è utilissima per l'indicizzazione in fase di protocollazione o per la gestione automatica dei documenti del ciclo passivo.
La flessibilità della soluzione permette di configurare il processo sulle necessità aziendali, automatizzandolo al massimo e semplificando l'operato del personale addetto. In tema di firma digitale a seconda della mole dei documenti da firmare si può attivare la firma lato client, un documento alla volta, o quella massiva lato server con la possibilità di pilotare diversi tipi di schede con diverse prestazioni (numero di documenti al minuto).

Esa Software spa
Rimini
via A. Draghi 39
47924 Rimini
tel. 0541 368 111
fax 0541 368 268
www.esasoftware.com

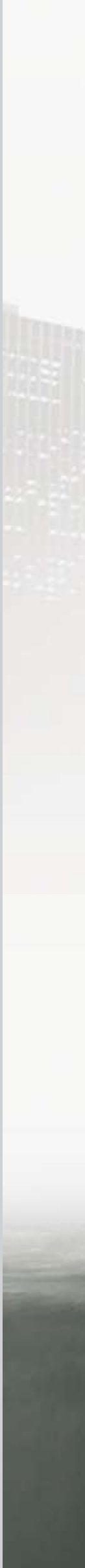
GRUPPO24ORE
La cultura dei fatti

Esa Software, mondoesa & partneresa,
sull'intero territorio nazionale
per un servizio attento e completo alle imprese.
Una presenza capillare,
una partnership per un traguardo comune.

www.esasoftware.com

Numero Verde
800-016756

Brochure "**il mondo di e**" Rev. 05.00 del 05/2010

Le informazioni contenute in questo documento sono corrette alla data di pubblicazione; tuttavia sono passibili di modifiche nel tempo. **Esa Software** si scusa anticipatamente per eventuali inesattezze e/o errori.

BONFIGLIOLI