

SOLUZIONI PER LA PMI

mySAP™ All-in-One

Bott1e-One qualificata mySAP™ All-in-One

La Soluzione per le aziende del settore Beverage



Bott1e-One offre una copertura funzionale completa per i processi di business specifici delle aziende del settore beverage che producono, imbottigliano e/o commercializzano bevande analcoliche, alcoliche e superalcoliche, acque minerali, olio, aceto e affini. Consente di gestire scenari multipli per società, per valuta, lingua, divisione, stabilimento e prodotto coprendo tutte le aree aziendali: vendite e distribuzione, approvvigionamento e magazzini, produzione, controllo di gestione, amministrazione e finanza.

Problematica del settore

Il settore beverage presenta peculiarità che lo caratterizzano nell'ambito del largo consumo, dovute alla struttura del comparto industriale, alla natura delle merci vendute e dei business partner e alle caratteristiche del flusso produttivo.

La struttura del settore si riflette, specialmente nella realtà italiana, in un ampio numero di società di piccole-medie dimensioni spesso integrate in un network, di frequente anche con la natura giuridica della cooperativa: tale specificità si traduce quindi in numerosi processi del ciclo passivo (conferimenti, triangolazioni etc.).

Analogamente la natura dei prodotti commercializzati, destinati al consumatore finale, può comportare in alcuni casi una gestione per partita, per permettere una più accurata identificazione e tracciatura delle caratteristiche oppure, soprattutto nel comparto dei vini, la gestione dell'annata.

La clientela tipicamente è eterogenea e comprende grandi gruppi della GDO, clienti tradizionali (negozi etc.) e HoReCa, ciascuno con peculiarità proprie ma accomunati dalla gestione tramite agenti.

I rapporti di vendita rispecchiano le differenti modalità di fornitura, con un utilizzo spinto di scontistica e premi di fine anno con criteri evoluti.

La tipologia di produzione di queste aziende è di tipo make-to-stock mentre il flusso produttivo atto a soddisfare la domanda è di regola piuttosto "teso", a volumi medio-alti con un numero relativamente ridotto di fasi a sequenza obbligatoria.

I tempi di set up possono rappresentare una variabile di impatto molto significativo, perché le medesime linee sono condivise da prodotti con caratteristiche variabili. In funzione delle caratteristiche delle lavorazioni e della saturazione delle risorse, alle produzioni interne si affianca spesso l'acquisto di prestazioni esterne di conto lavorazione.

La soluzione Bott1e-One

Bott1e-One copre, nell'ambito dei flussi logistici, le problematiche specifiche del settore beverage, in particolare offrendo soluzioni ad hoc per le seguenti tematiche:

Vendite e distribuzione:

Oltre alla copertura del flusso tradizionale di vendita e distribuzione, nell'ambito di Bott1e-One sono previsti:

- la gestione di gerarchie cliente complesse (GD / GDO / HoReCa) con definizione di differenti modalità di aggregazione in gruppi;
- premi di fine anno (bonus) con logiche evolute tipiche del mercato beverage;
- ordini con più destinatari merce via spedizioni dirette oppure tramite centro di distribuzione;
- gestione del "Punto Verde" per il mercato tedesco, gestione delle accise.

Il processo delle vendite è integrabile in modo nativo con la gestione delle provvigioni agente.

Logistica e Produzione:

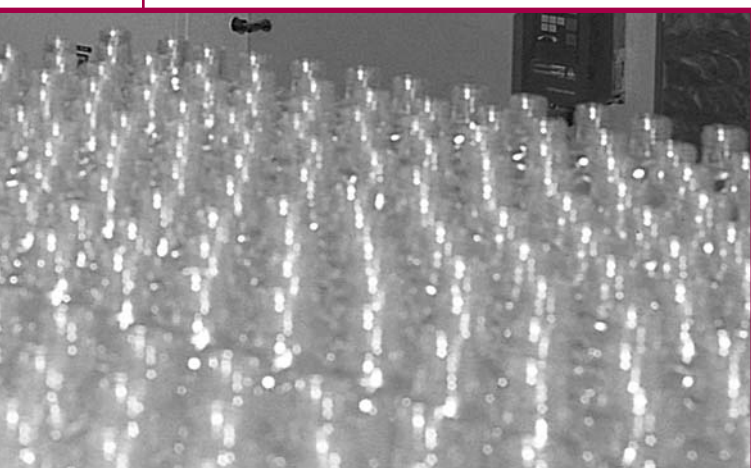
Nell'ambito dell'intero flusso logistico del prodotto è prevista una gestione del cambio annata, con aggiornamento di dati anagrafici e transazionali (es. aggiornamento degli ordini con codici obsoleti). Nel campo Produzione, è disponibile in Bott1e-One il sequenzializzatore, un tool per la schedulazione fine delle operazioni sulle linee di produzione con l'ottimizzazione dei set up in funzione delle caratteristiche prodotto (es. formato bottiglia, formato etichetta, colore liquido contenuto etc.).

Acquisti e gestione materiali:

Nel ciclo passivo in aggiunta al classico processo di procurement, Bott1e-One integra la gestione dei conferimenti per cooperative verso soci, permettendo anche di distinguere tra i differenti eventi da parte dello stesso attore nell'intero ciclo passivo (merce venduta o conferita). Nel flusso di merce in ingresso inoltre è attivabile un blocco periodico della merce per verifiche qualitative, con frequenza definibile a piacere in funzione del fornitore e del materiale in entrata.

Controllo di gestione:

Bott1e-One è integrato con Accelerated Accounting e offre product costing a valori standard vs. effettivi e analisi di profittabilità con livelli multipli definibili per cliente / prodotto. Come focus per le aziende operanti nel settore beverage la soluzione permette inoltre la gestione dei costi di pubblicità, delle fiere e dei campionari.



Solution Map Bottle-One	CONTABILITA'	Contabilità generale		Contabilità clienti		Contabilità fornitori		Contabilità cassa e banche		
	CASH MANAGEMENT & FORECAST	Stato attuale delle finanze				Previsione di liquidità			Operazioni contabili	
	CESPITI E INVESTIMENTI	Gestione cespiti		Commesse d'investimento				Gestione investimenti		
	CONTROLLO DI GESTIONE	Centri di costo		Centri di profitto		Commesse		Calcolo costo prodotto		
	VENDITA E DISTRIBUZIONE	Gestione documenti di vendita		Funzionalità processo di vendita			Integrazione Supply Chain		Fatturazione	
	PIANIFICAZIONE VENDITE E PRODUZIONE	Pianificazione delle vendite		Pianificazione di lungo periodo della produzione			Pianificazione simulata del piano di produzione		Tipologie di produzione	
	PRODUZIONE	Pianificazione MRP e gestione produzione				Gestione delle linee di produzione			Avanzamento di produzione	
	APPROVVIGIONAMENTI	Fonti di acquisto	Procurement	Conto lavorazione		Procurement di prestazioni di servizio			Verifica fattura e conferimenti	
	GESTIONE STOCK	Movimenti magazzino		Tipologie e stato materiale				Inventario e valutazione magazzino		
	GESTIONE DATI	Dati di prodotto		Gestione modifiche tecniche			Anagrafiche di produzione		Gestione documentazione	

Principali processi coperti

- **Vendita e distribuzione:**
 - Gestione di gerarchie clienti secondo logiche complesse
 - Scontistica e promozioni
 - Gestione premi di fine anno (bonus)
 - Tipologie di ordine: standard, autofatture per omaggi, vendite per corrispettivi, resi, note debito, note credito
 - Controllo condizioni per ordini inseriti da agenti
 - Gestione kit di vendita e confezioni regalo
 - Allocazione della merce per criteri diversi (consegne tassative, data ordine, priorità cliente)
 - Accise.
- **Logistica e produzione:**
 - Cambio annata per prodotti vinicoli
 - Pianificazione simulativa e analisi fattibilità
 - Pianificazione operativa fabbisogni con MRP
 - Schedulazione delle operazioni con ottimizzazione dei set up di linea
 - Gestione automatica della movimentazioni di consumo e versamento
 - Conto lavorazione.
- **Acquisti e gestione di materiali:**
 - Gestione fonti di acquisto
 - Approvvigionamenti per acquisti vs. conferimenti in società cooperative
 - Acquisti per magazzino e spesati
- **Gestione stock e magazzini logici**
- **Movimentazioni merce e consegne con blocco periodico per qualità**
- **Inventari fisici annuali e a conta ciclica.**
- **Controllo di gestione:**
 - Costo del prodotto a standard e a valori effettivi
 - Analisi di profittabilità per diversi livelli di prodotto / cliente
 - Pianificazione e ripartizione in base a criteri flessibili dei costi di pubblicità, fiere, campionari.

Benefici

- **Flessibilità nella gestione delle politiche commerciali**
- **Allocazione merce per priorità**
- **Gestione contratti GDO**
- **Gestione cambio annata**
- **Ottimizzazione sequenze di produzione**
- **Conto economico a diversi livelli di aggregazione Cliente / Prodotto**
- **Controllo costi per fiere / manifestazioni.**



SAP per la PMI

SAP è da sempre impegnata nella ricerca di nuove strategie di riduzione dei costi e di incremento dei ricavi mediante la gestione integrata dei processi aziendali. A questo scopo, ha dato vita all'Enterprise Resource Planning (ERP), riconosciuto per valore e tecnologia in tutto il mondo, fino ad arrivare all'attuale portafoglio di soluzioni mySAP Business Suite che ha aperto a tutta la rete i processi gestionali dell'azienda consentendole di collaborare con i propri partner, sempre all'insegna della massima efficienza e profittabilità.

Fondata nel 1972, SAP vanta oggi un organico di 35.873 persone, di cui oltre 435 in Italia.

Più di 32.000 aziende in 120 Paesi hanno installato software SAP. In Italia, SAP conta oltre 1.850 aziende clienti, di cui più del 50% nella piccola e media impresa. In particolare, le soluzioni mySAP All-in-One sono progettate per soddisfare le esigenze delle piccole e medie imprese in termini di requisiti specifici di settore industriale.

Supportate da una rete globale di SAP channel partner, queste soluzioni preconfigurate presentano costi e tempi di implementazione certi. Grazie a queste caratteristiche le piccole e medie imprese possono razionalizzare e snellire i processi di business, incrementando la propria efficienza e ottenendo un ritorno dell'investimento in tempi ravvicinati.

Basate su mySAP Business Suite, caratterizzata da un'elevatissima potenza e scalabilità, le soluzioni mySAP All-in-One crescono di pari passo all'azienda e garantiscono il futuro dei vostri investimenti.

Per ulteriori informazioni:

www.sap.com/italy/pmi



SAP, mySAP, e altri prodotti e servizi SAP menzionati nel presente documento nonché i relativi logo sono marchi depositati o marchi registrati di SAP AG in Germania e in altri paesi. I nomi di tutti gli altri prodotti e servizi menzionati sono marchi delle rispettive aziende.

SAP Italia CONSULTING

Nel 1984 SAP Italia CONSULTING si propone in Italia come primo partner SAP, contribuendo alla diffusione del prodotto dalle grandi aziende internazionali alle piccole e medie imprese che caratterizzano il nostro Paese. Nel 1996 entra nel gruppo IBM. Questa partnership permette di proporre ai clienti le più avanzate tecnologie informatiche corredate dalla ricerca e dallo sviluppo di metodologie di progetto specifiche nonché da applicazioni complementari. SAP Italia CONSULTING è una delle realtà più attente all'innovazione nel mondo ICT, costituendo un punto di riferimento determinante per l'eccellenza realizzativa nelle installazioni ERP. SAP Italia CONSULTING è l'unico centro di competenza SAP all'interno della struttura Business Consulting Services (BCS) di IBM Italia. Come missione, si propone di supportare le aziende nel percorso di innovazione richiesto dal mercato, attraverso soluzioni basate sul software SAP. SAP Italia CONSULTING, si rivolge alle piccole e medie aziende in Italia, offrendo competenze, soluzioni focalizzate sui singoli segmenti di mercato e metodologie sviluppate in più di vent'anni di esperienza.

Alcuni valori:

- fatturato 2005: 72 milioni di Euro
- 600 risorse (tra interni ed esterni) coinvolte nei nostri progetti
- 300 clienti gestiti nel 2006
- 750 clienti gestiti dal 1984
- da sempre primo VAR per SAP Italia

Certificazioni:

- ISO 9001:2000: servizi professionali per la progettazione e realizzazione di sistemi X – ERP, basati sulla piattaforma SAP
- Riconoscimenti annuali da parte di SAP Italia (Award come miglior Solution Provider of the year)

SAP Italia CONSULTING

Via Murat, 23

20159 Milano

Tel. +39 02 69318683

Fax +39 02 69318600

e-mail: mktg@sap-consulting.it

www.sap-consulting.it

