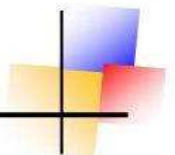


S.I.R.I.A

**Soluzione Informatica
Rintracciabilità Alimentare**



aziende di
produzione e commercializzazione
prodotti alimentari



la soluzione

La soluzione S.I.R.I.A per le azienda di produzione e commercializzazione di prodotti alimentari nasce per gestire tutte le problematiche connesse alla tracciabilità e rintracciabilità, produzione, logistica e agenti delle aziende alimentari.

S.I.R.I.A per le aziende di produzione e commercializzazione alimentare consente una gestione a 360° della filiera alimentare, grazie a :

✓ *area gestionale*

Consente all'azienda di gestire tutte le funzioni connesse con le vendite, gli acquisti e la gestione della contabilità aziendale nonché campagne promozionali, kit e tutto quanto legato a particolari periodi e/o listini. Il sistema dispone di numerose statistiche e analisi che consentono un monitoraggio puntuale e preciso dei processi aziendali. L'integrazione con il modulo legato alla logistica ed alla tentata vendita consente una gestione in tempo reale di tutti i processi che avvengono al di fuori dell'azienda e l'utilizzo del codice a barre consente da completa automatizzazione del magazzino.

- *acquisti*
 - richieste d'acquisto e ordini fornitori
 - listini e condizioni di acquisto
 - contratti e campagne d'acquisto
 - ricevimento merce e controllo fatture fornitori
- *vendite*
 - listini clienti e condizioni di vendita
 - preventivi
 - ordini clienti
 - spedizione e fatturazione a clienti
 - gestione kit commerciali
- *amministrazione*
 - contabilità generale e iva
 - contabilità clienti e fornitori
 - contabilità provvisoria e previsionale
 - portafoglio effetti
 - scadenziario
 - ritenute d'acconto
 - cespiti
- *magazzino*
 - magazzini fisici e logici
 - gestione articoli sostitutivi
 - magazzino fiscale
 - inventario

- *produzione*
 - schede prodotto
 - pianificazione produzione e analisi dei fabbisogni materiali
 - pianificazione produzione

- ✓ *area tracciabilità e rintracciabilità*
 - collegamento con il sistema “gestionale”
 - “base dati” (fornitori, terzisti, clienti, magazzini, articoli, lavorazioni,)
 - arrivo merce
 - “lotto” (di entrata, semilavorato, finito, uscita)
 - lavorazione e trasferimento del materiale (interna, esterna, in conto lavoro)
 - stoccaggio
 - preparazione alla spedizione
 - spedizione
 - collegamento con i sistemi di “pesatura”
 - rintracciabilità
 -

- ✓ *area tentata vendita/agenti*
 - agenti
 - gestione contratti
 - gestione agenti
 - gestione commissioni
 - ordini
 - gestione ordini remoti “GOR”
 - gestione promozioni
 - magazzino
 - gestione magazzino viaggiante



1. area gestionale

L'area gestionale della soluzione è integrata in un "ERP" (Enterprise Resource Planning) di ultima generazione denominato "E.G.G.s.web" (Enterprise Governance Global solution.web) le cui caratteristiche peculiari sono:

- ✓ *nuovo*: progettato e realizzato con tecnologia completamente "web nativa", sviluppato in linguaggio "Java", utilizzabile sia in "internet" che in "extranet"; mette in comunicazione l'azienda e gli operatori da essa abilitati, sia interni (personale in sede) che esterni (agenti, rivenditori, clienti, fornitori, personale fuori sede, ecc...)
- ✓ *semplice*: progettato e realizzato perché l'apprendimento sia facile e veloce, corredato di manuale "in linea" e con accattivante e riposante ergonomia, che ne rende intuitivo l'utilizzo
- ✓ *sicuro*: progettato e realizzato per consentire le più diverse politiche di sicurezza, permette un trasporto sicuro delle informazioni anche a mezzo "internet". Lo strumento è completamente configurabile dall'utente in termini di amministrazione delle politiche di accesso. Il gestore del sistema è in grado di definire, e mantenere nel tempo, i gruppi operatori e gli operatori; per ogni operatore o gruppo, le autorizzazioni all'utilizzo delle strutture informatiche e le impostazioni di default per ogni operatore/gruppo.
- ✓ *modulare*: composto da una serie di singoli moduli applicativi autonomi e collegati tra loro, che possono essere implementati progressivamente nel tempo.
- ✓ *flessibile*: progettato e realizzato interamente utilizzando una tecnologia altamente scalabile, consente di accompagnare la crescita aziendale adeguandosi alle nuove esigenze
- ✓ *parametrico*: progettato e realizzato per essere facilmente modificabile, consente di variare gli aspetti funzionali della struttura informatica direttamente da parte dell'utente finale, senza interventi di programmazione
- ✓ *conservativo*: progettato e realizzato per utilizzare i più diffusi sistemi operativi e "data base", consente il riutilizzo di "hardware" e di "basi dati" già presenti in azienda
- ✓ *multi-società, multi-deposito, multi-stabilimento*: progettato e realizzato per comunicare con l'esterno, consente di lavorare con più aziende, diverse depositi e stabilimenti, in funzione delle esigenze: questo per gestire realtà diversificate

La struttura può inoltre essere integrata con sistemi quali quelli di controllo di gestione, "business intelligence", sistema qualità, ecc... e si compone di importanti moduli per la gestione delle vendite, acquisti, amministrazione e magazzino.

Vediamoli in dettaglio.

1.1. acquisti

Il modulo "acquisti consente la gestione di:

– **richieste d’acquisto e ordini fornitori**

Questa funzione consente la gestione delle diverse richieste di acquisto inoltrate a fornitori acquisiti o "nuovi" (inserendo direttamente all’interno della richiesta i dati anagrafici, il sistema disporrà automaticamente dei dati necessari per la creazione dell'anagrafica nel caso il fornitore diventi “effettivo”) e, una volta accettata la richiesta di offerta, di passare automaticamente al modulo ordini fornitori, dove l'operatore può consultare in modo semplice e completo il portafoglio ordini, verificare la disponibilità dell'articolo richiesto ed i relativi impegni nonché utilizzare destinazioni di consegna diverse. Il sistema consente, inoltre, di analizzare gli ordini evasi o da evadere, in ordine di fornitore, articolo o data consegna;

– **listini e condizioni di acquisto**

Grazie a questa funzione il sistema consente la gestione di prezzi e sconti, sia generali che personalizzati, un numero di listini in funzione delle esigenze nonché diverse condizioni di acquisto, l'inserimento di prezzi sconti e condizioni future tramite la data di entrata in vigore (periodo validità), la gestione di listini per fasce quantità ed il collegamento del listino promozioni al listino di base. I prezzi possono essere gestiti sia in euro che in valuta

– **contratti e campagne d’acquisto**

E’ la funzione che consente di gestire i dati di contratti di acquisto e di tutti quei contratti con i fornitori che prevedono il riconoscimento di uno sconto in % sul fatturato annuo nonché di tutte le campagne che verranno avviate in periodi particolari/secondo listini specifici.

– **arrivo merce e controllo fatture**

per ogni acquisto è possibile immettere manualmente i documenti di arrivo merce e controllare le relative fatture fornitori. Per ogni fornitore viene generata automaticamente una “scheda articolo” che riepiloga ultimo prezzo sia dell’ordinato che dell’acquistato ed i totali a valore e quantità sia dell’ordinato che dell’acquistato. Infine il sistema confluisce le informazioni necessarie al corretto adempimento degli aspetti contabili, fiscali e gestionali nelle applicazioni di contabilità e magazzino

1.2 vendite

Analogamente al modulo "acquisti", il modulo "vendite" consente la gestione di:

– **listini clienti e condizioni di vendita**

Il modulo consente la gestione di prezzi e sconti generali e personali, diversi listini in funzione delle esigenze, condizioni di vendita standard e particolari nonché l'inserimento di prezzi, sconti e condizioni future tramite la data di entrata in vigore. I listini possono essere anche gestiti per fasce quantità e i listini promozionali possono essere collegati al listino di base. I prezzi sono gestiti sia in euro che in valuta

– **preventivi**

Il modulo gestisce la problematica delle offerte ai clienti, acquisiti o "nuovi", e ne permette la loro codifica all'interno del sistema consentendo il passaggio automatico al modulo ordini nel caso queste vengano accettate.

– **ordini clienti**

Il modulo consente la gestione completa e puntuale dell'intero portafoglio ordini, permettendo all'operatore di consultare la disponibilità dell'articolo richiesto ed i relativi impegni nonché di impostare diverse destinazioni, di definire la data di richiesta consegna e le provvigioni. Una volta prese le decisioni sulla evadibilità di un ordine, è possibile darne comunicazione al cliente con la stampa conferma.

Il modulo offre, inoltre, numerose funzioni di analisi degli ordini evasi o da evadere, in ordine di cliente, articolo o data consegna. L' integrazione con "spedizione" permette il passaggio automatico da ordine a documento di trasporto

– **spedizione e fatturazione a clienti**

Dall'acquisizione degli ordini clienti, il sistema consente agli operatori di ottenere automaticamente sia il documento di accompagnamento merci che le fatture (spedibili via email e/o fax) oppure di inserirli/crearli manualmente.

Il sistema consente, inoltre, di gestire i resi da cliente, le fatture "proforma", le fatture accompagnatorie, le note di credito e simulare le fatture in prova. L'integrazione con il "portafoglio effetti" genera gli effetti in modo automatico e consente l'invio di tutte le informazioni necessarie al corretto adempimento degli aspetti contabili, fiscali e gestionali nelle applicazioni di contabilità e magazzino

- **tracciati EDI**

Dalla fatturazione e dai documenti di trasporto emessi per uno o più clienti (o gruppi di clienti) è possibile generare file tracciati EDI. Questi consentono lo scambio di dati in formato elettronico con altri sistemi informatici.

Generazione file di rifatturazione

Esci Trova Annulla filtri

Filtri

Da cliente A cliente Da numero A numero

Da barra A barra Da data A data

Elaborate .. scegli .. Path C:/

Tipo

- Fattura
- Fattura accompagnatoria
- Nota credito
- Nota di debito
- D.d.T.

Gruppi clienti .. scegli ..

Fornitore

Causale

- **gestione kit commerciali**

La struttura del sistema consente di assemblare "kit" composti da diversi articoli e relativi lotti (l'associazione lotto-kit viene automaticamente generata dal sistema) e gestirne lo stato (disponibile/non disponibile).

Gestione KIT

Esci Salva Elimina Duplica

Cliente

Kit 11985 SAPORI UMBRI Validità 01/01/02

Testata Varianti

Testata

Tipo provenienza Produzione

Note

Sint. Ana. Analitica Kit S Valuta EU EURO

Listino 01 CL.01 Prezzo 25,50

Iva Contropartita V VENDITA

Sconti

.. SC .. SC .. SC .. SC

.. SC .. SC .. SC .. SC

1.3. amministrazione

A disposizione dell'azienda il sistema offre una serie di moduli amministrativi che consentono la gestione di

– **contabilità generale ed iva**

il modulo consente la gestione della contabilità "generale" per verificare l'andamento dell'esercizio contabile e determinarne il risultato e la gestione della contabilità IVA ovvero la gestione corretta di tutti quei fenomeni con rilevanza iva nel rispetto delle leggi vigenti. Il modulo offre inoltre strumenti di analisi utili a determinarne il risultato di esercizio.

– **contabilità clienti e fornitori**

il modulo consente una corretta e facile gestione dei rapporti di credito/debito e l'analisi delle possibili entrate/uscite nel tempo attraverso la gestione delle partite in essere per ogni cliente ("estratto conto"), quadri riepilogativi e statistici dei dati di debito/credito, dello scaduto e dei rischi/impegni nel tempo e alla gestione dello scadenziario clienti/fornitori. E' possibile, inoltre, compilare a video i mandati di pagamento, bonifici e assegni con l'emissione delle relative stampe di accompagnamento.

– **contabilità provvisoria e previsionale**

Il modulo consente all'azienda di gestire i dati relativi alla contabilità provvisoria e previsionale.

– **portafoglio effetti**

Il modulo consente una corretta e facile gestione degli effetti e della loro presentazione presso gli istituti di credito. Gli effetti vengono gestiti dalla loro immissione nel portafoglio grazie agli automatismi del modulo spedizione e fatturazione, il portafoglio viene analizzato e gli effetti possono essere estratti, stampati e raggruppati sulle distinte. Attraverso la "contabilizzazione effetti" è possibile generare movimenti contabili.

– **scadenziario**

Attraverso questo modulo è possibile monitorare e gestire tutte le scadenze amministrative dell'azienda.

– **ritenute d'acconto**

Per i fornitori soggetti a ritenuta, il modulo consente la gestione di tutti i relativi documenti con apposite stampe e visualizzazioni atte a garantire una corretta gestione dell'intero processo.

– **cespiti**

Il modulo "cespiti" permette di gestire il valore di ammortamento dei "beni" aziendali; caratterizza i "beni" ammortizzabili con le classi di appartenenza (caratterizzate dall'aliquota a cui sono assoggettate), con il numero progressivo di catalogazione (per ogni classe), con la descrizione, con gli estremi sia di acquisto che di cessione (uniti a plusvalenza o minusvalenza)

1.4. magazzino

Attraverso un sistema di codifica del magazzino basato su ubicazione e l'utilizzo di una codifica dei prodotti tramite codice a barre, il sistema consente una gestione completa dei prodotti e delle loro scadenze, pianificare gli acquisti ed eventuali articoli sostitutivi in caso di emergenza. L'utilizzo di terminali in radio-frequenza permette di gestire i magazzini mobili (carico e scarico) avendone sempre una visione in tempo reale.

- **magazzini fisici e logici**

Il modulo risolve completamente le problematiche inerenti il magazzino articoli, sia sotto il profilo gestionale, che sotto quello fiscale; permette di gestire un numero di magazzini in funzione delle esigenze dell'azienda, due unità di misura per ogni articolo, gli articoli in esaurimento, una "scheda articolo", con lo "storico", per ogni fornitore da cui è stato acquistato; gestisce i legami tra causali al fine di ottenere movimenti in automatico e permette la manutenzione dei movimenti raggruppati per causale e per documento; l'integrazione con i moduli gestionali consente di ottenere le movimentazioni automatiche di spedizione, ricevimento, prelievi e versamenti

- **gestione articoli sostitutivi**

1.5. produzione

Il sistema dispone di efficaci strumenti per la gestione dell'intero processo produttivo, dalla pianificazione delle attività, ai materiali fino ai processi di produzione

- **scheda prodotto ("ricetta")**

Il modulo consente la gestione di tutte le informazioni relative a componenti e lavorazioni dei diversi prodotti attraverso la gestione della distinta base e del ciclo di lavoro, dei tempi e delle lavorazioni necessarie alla costruzione del composto.

- **pianificazione produzione e analisi dei fabbisogni materiali**

Il modulo consente di simulare o gestire "in definitivo i processi produttivi ed i fabbisogni dei componenti relativi al piano di produzione in esame e permette di ottenere, attraverso l'analisi fabbisogni, sia una proposta di ordini a fornitori relativa alla materia prima mancante o non disponibile, sia una proposta di ordini a terzi relativa ai componenti mancanti o non disponibili di produzione esterna (conto lavoro).

- **produzione interna**

Il modulo consente prevede le funzioni di governo del portafoglio ordini di produzione, del loro avanzamento e controllo. La commessa di lavoro può essere generata in modalità provvisoria o definitiva e in questo caso il sistema ne controlla lo stato di avanzamento. Il modulo inoltre gestisce i consuntivi di rientri da produzione e permette agli operatori la stampa della documentazione necessaria al magazzino ed ai reparti produttivi sia per il prelievo dei materiali e l'esecuzione dei lavori che per il versamento dei finiti e lo scarico dei componenti.

2. area tracciabilità e rintracciabilità

Le normative vigenti impongono a tutte le aziende che operano nel settore alimentare una corretta e puntuale gestione della tracciabilità dei propri prodotti che risulta essenziale nel caso in cui venissero riscontrati problemi a livello qualitativo su una partita già venduta al cliente.

L'area tracciabilità e rintracciabilità ha la sua base nell'indicazione del "lotto".

S.I.R.I.A., infatti, gestisce il lotto del materiale in entrata e dei semi lavorati e dei prodotti finiti in uscita nonché il vario concatenamento produttivo e la successiva spedizione. In questo modo, una volta che il prodotto ha lasciato l'azienda, è possibile rintracciare a posteriori quale cliente ha ricevuto un determinato lotto di materia prima, semilavorato o prodotto finito e da quali "sotto-lotti" (ingredienti) era composto un determinato lotto venduto ed i relativi documenti di vendita/acquisto.

Il modulo è collegato al sistema "gestionale" dal quale attinge alla base dati di fornitori, clienti, magazzini, articoli, lavorazioni, ecc....

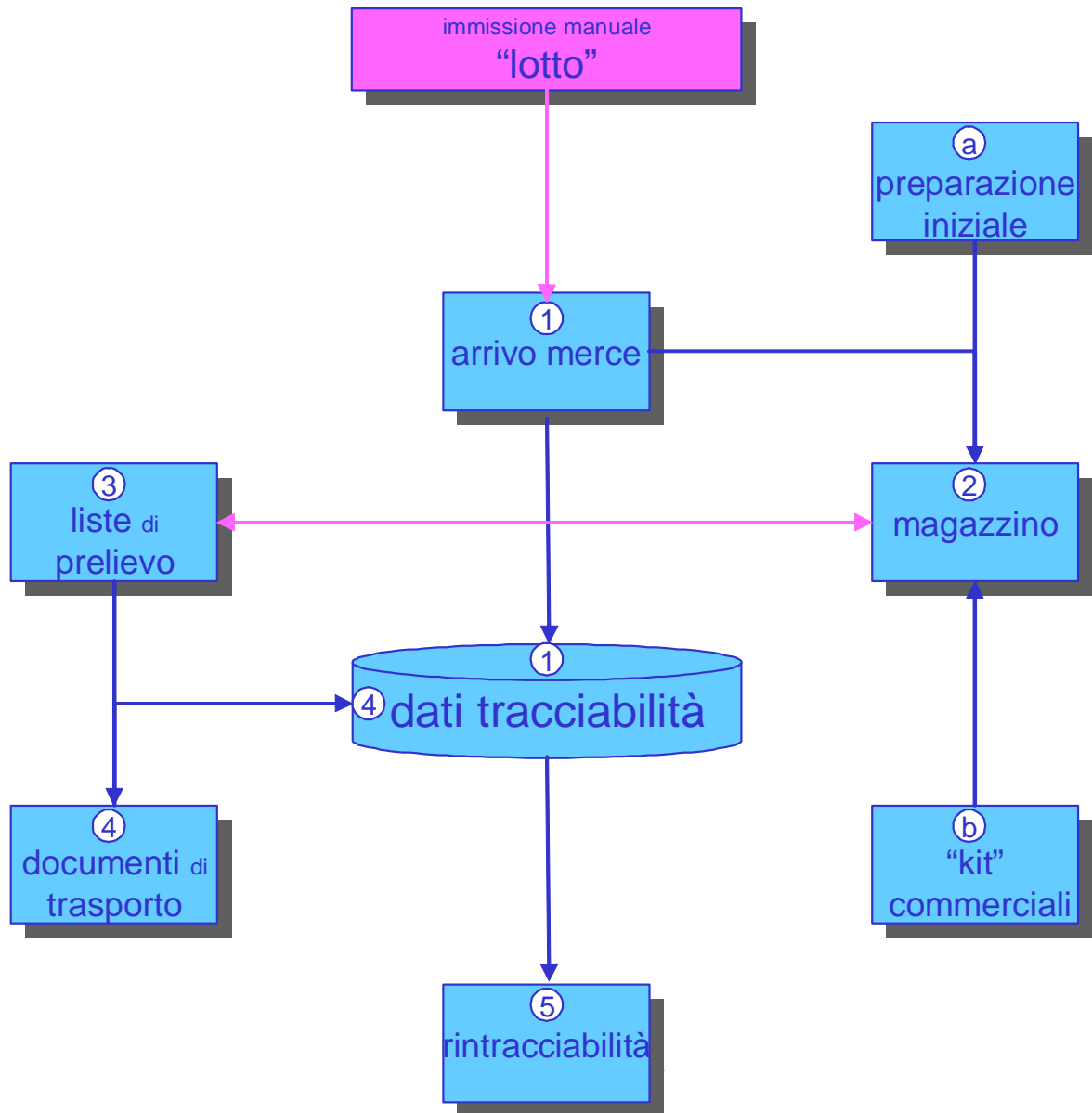
All'arrivo della merce viene assegnato manualmente un codice "lotto", fondamentale per la successiva gestione e spostamenti del materiale all'interno dell'azienda. Il lotto così assegnato viene caricato a magazzino e vengono rilevati i primi dati relativi alla tracciabilità (fornitore, provenienza, ecc...).

Per i prodotti finiti e pronti per la rivendita al cliente, il sistema gestisce tutte la parte di magazzino legata alla movimentazione, giacenza, disponibilità ed inventari "per lotto"; vengono inoltre gestite le liste di prelievo attraverso la proposta automatica del "lotto" da prelevare (nel caso di lotto "progressivo" di un fornitore, il sistema propone il prelievo dei "lotti" più "vecchi", con l'obiettivo di spedire i "lotti" con "data scadenza" più prossima. E' possibile inoltre modificare manualmente il "lotto", sia nel caso in cui non venga seguita la proposta automatica che per "non" coerenza tra magazzino "fisico" e magazzino "informatico".

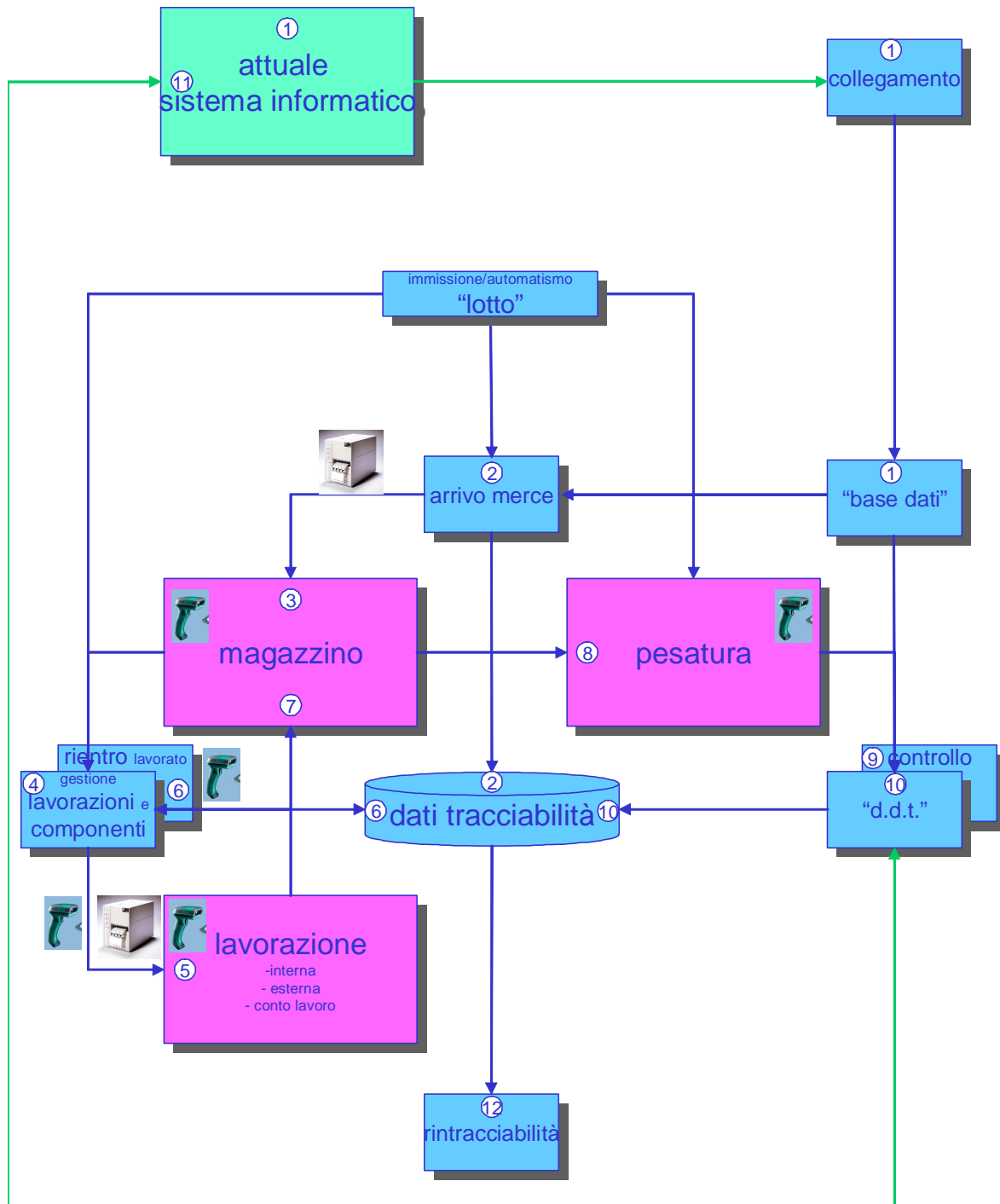
Una volta pronto per la spedizione il sistema provvede a scaricare il magazzino e produrre il documento di trasporto.

Per i semilavorati o le materie prime (in altre parole per tutti prodotti destinati ad essere lavorati internamente), oltre a quanto descritto per i prodotti finiti, il sistema gestisce l'intero processo produttivo attraverso l'identificazione di ogni fase di lavorazione fino ad arrivare all'identificazione del singolo lotto finito. Il modulo è interfacciabile anche con i diversi sistemi di pesatura per il controllo delle quantità.

Gestita la tracciabilità, sarà poi possibile a posteriori gestire la "rintracciabilità" dei prodotti ovvero capire a quali clienti è andato un determinato lotto di materia prima, semilavorato o prodotto finito oppure analogamente quali lotti componevano uno specifico lotto venduto ad un cliente.



Flusso informativo per aziende di commercializzazione alimentare



Flusso informativo per aziende di produzione alimentare

3. area tentata vendita/agenti

Il sistema dispone, inoltre, di un modulo per la gestione "remota" degli ordini tramite agenti. Attraverso l'utilizzo di terminali portatili (palmari, pocket PC,..) gli agenti possono gestire in tempo reale e come se lavorassero dalla sede centrale, gli ordini inoltrati dal cliente.

Dal "sistema gestionale" (elaboratore centrale) di sede vengono inviate al "portatile" del venditore le informazioni che gli competono, quali

- "giro" visite
- anagrafiche clienti e articoli
- listini di vendita
- condizioni di vendita
- situazioni contabili
- affidabilità cliente
- messaggi dalla sede al venditore
-

quindi le "regole" aziendali, alle quali il venditore deve attenersi in quanto la sede esercita, attraverso esse, il controllo sulla sua operatività. La trasmissione, in funzione del rientro o meno in sede del venditore, può essere via telefono (senza rientrare in sede) o via "rete" (in sede e collegamento con "cavo").

In questo modo viene ottimizzata la gestione del cliente da parte del venditore che è "guidato" dal sistema, attraverso

- la proposta del "giro" visite
- il controllo che il cliente sia "servibile", vale a dire che sia all'interno dell'affidabilità (il controllo non è solo all'inizio, ma si ripete ad ogni "riga")
- la proposta dei soli articoli acquistati dallo specifico cliente
- la possibilità di vedere statistiche di vendita, relative al cliente, sia sintetiche che analitiche
- la proposta di prezzi e condizioni funzioni delle "regole" aziendali (modificabili, se autorizzato)
- la possibilità di gestire "merce omaggio", promozioni,..
- il controllo per inibire la vendita di articoli non "ammessi"
- la gestione (immissione, modifica, visualizzazione, annullamento e stampa) dell'ordine
- la possibilità di vedere le "partite aperte" del cliente e di incassare i relativi pagamenti
- la possibilità di ricevere acconti

A sua volta il venditore può trasmettere dal suo portatile al "sistema gestionale" di sede le informazioni raccolte, quali

- "giro" visite
- nuove o variazioni anagrafiche clienti
- ordini clienti (viene eseguito "in sede" un controllo di validità rispetto alle "regole" aziendali) da cui, in automatico, si passerà in "ordini clienti sede"

- incassi ed acconti, da cui, in automatico si passerà in contabilità
- messaggi dal venditore alla sede
-

La trasmissione, in funzione del rientro o meno in sede del venditore, può essere via telefono (senza rientrare in sede) o via "rete" (in sede e collegamento con "cavo").

Il sistema offre, inoltre, una gestione in tempo reale del magazzino viaggiante in carico all'agente. Attraverso infatti i dati trasmessi è possibile conoscere in ogni momento dalla sede centrale le disponibilità nel magazzino dell'agente e pianificare eventuali riordini, ecc... Allo stesso modo, connettendosi al sistema centrale, l'agente può verificare se un prodotto esaurito nel proprio magazzino è disponibile presso la sede centrale e prenotarlo.

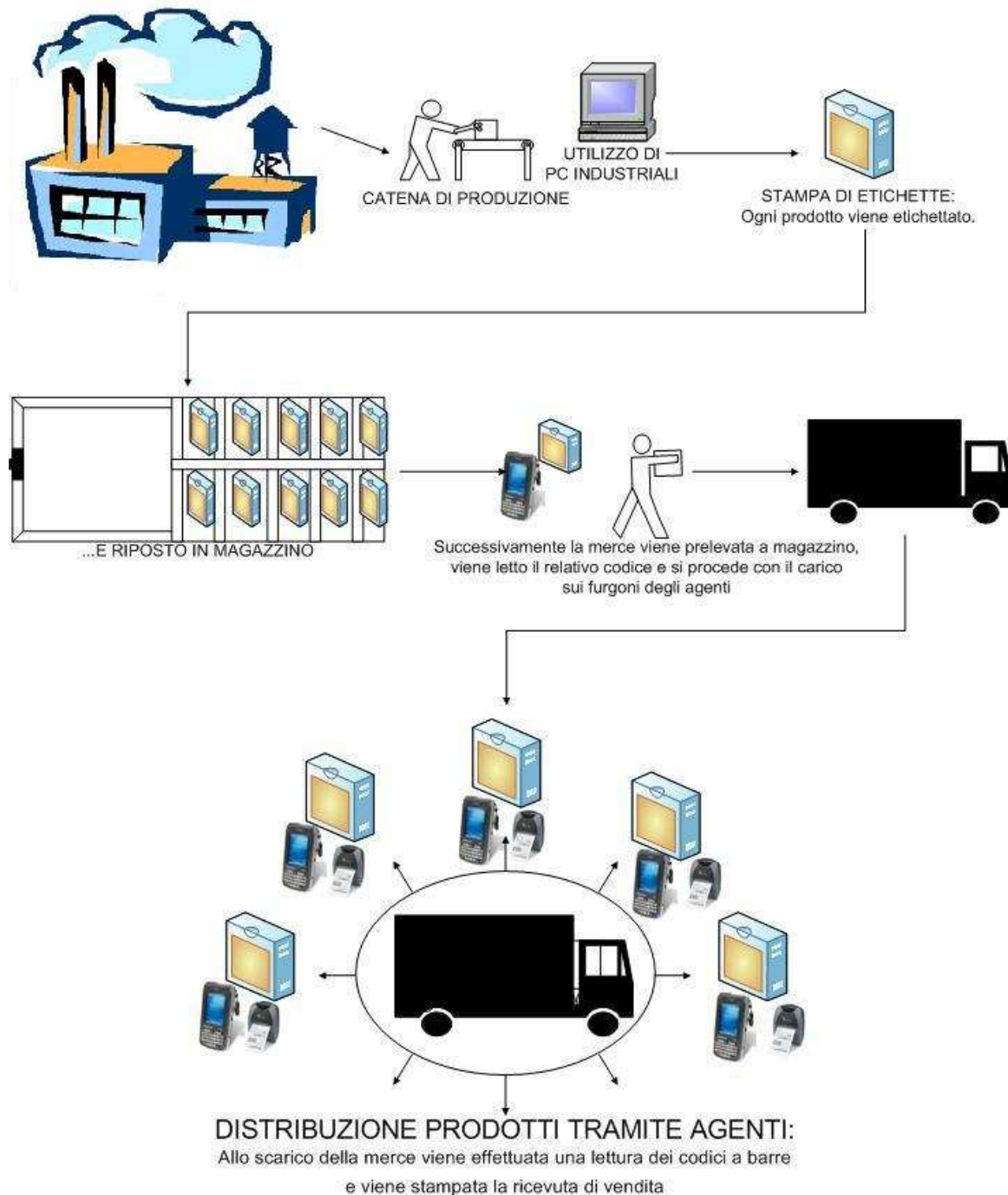
A livello amministrativo il modulo risolve le problematiche relative alla gestione degli agenti di vendita attraverso una grande flessibilità nell'impostazione delle aliquote provvigionali.

Viene codificata un'anagrafica agenti nella quale sono indicate le relative condizioni in modo da determinarne successivamente le corrette provvigioni. Esse possono essere calcolate in funzione del fatturato o del maturato (liquidazione a fronte dell'effettivo incasso) e il calcolo può essere effettuato seguendo vari parametri. Ogni agente, infatti, può avere:

- una provvigione fissa legata ad una percentuale stabilita sull'imponibile di ciascuna fattura oppure
- è possibile stabilire provvigioni specifiche legate al cliente, o alle scontistiche applicate oppure
- è possibile stabilire provvigioni basate non solo su un determinato articolo ma anche su gruppi di vendita, destinazioni, ecc....

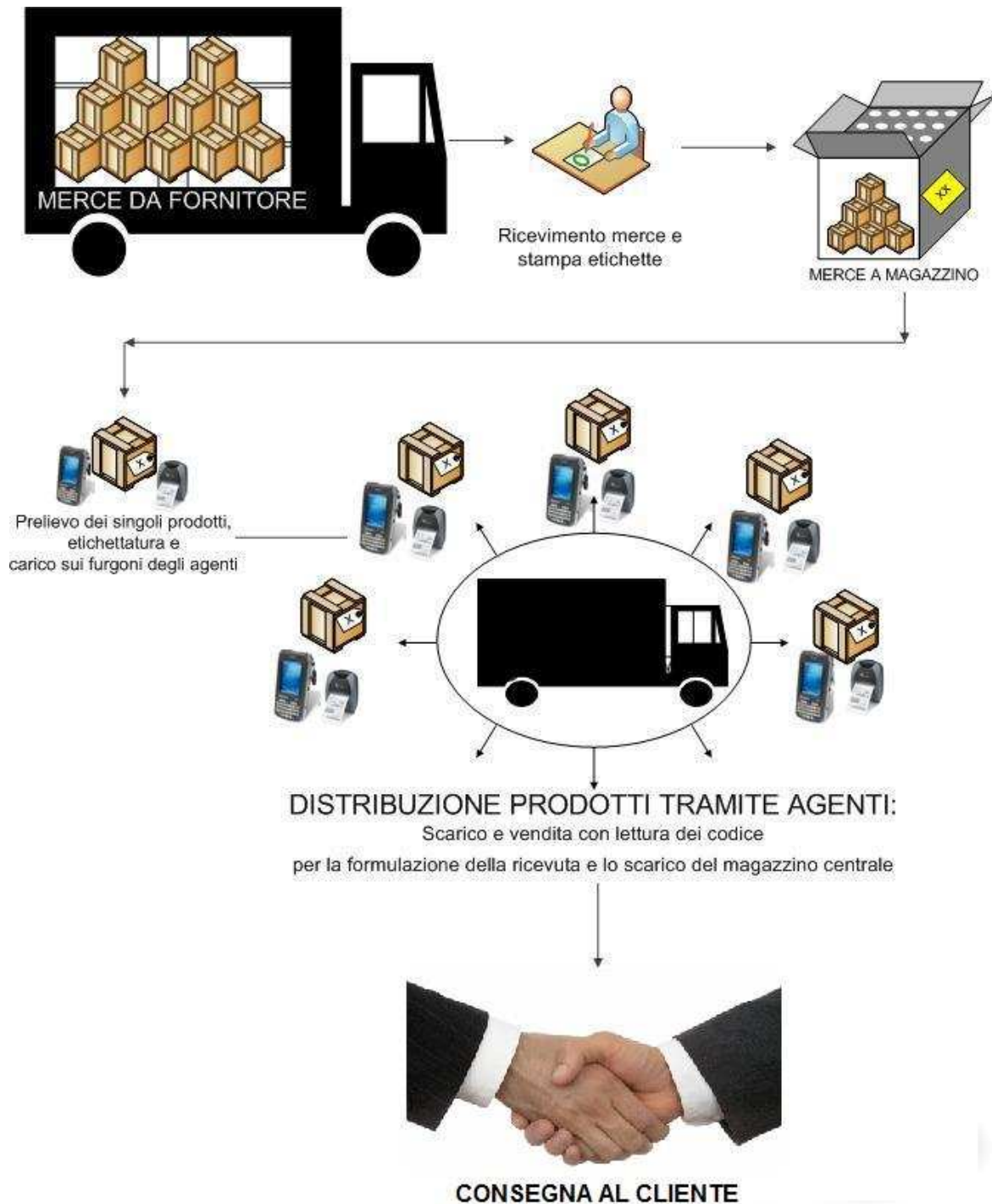
E' possibile generare e stampare la fattura proforma dell'agente con il calcolo della ritenuta e dell'ENASARCO che andranno a formare il versamento ENASARCO.

**AZIENDA CON SISTEMA DI GESTIONE
PER LA QUALITÀ CERTIFICATO DA DNV
= UNI EN ISO 9001:2008 =**



Flusso informativo per aziende di produzione alimentare e distribuzione prodotti tramite agenti

**AZIENDA CON SISTEMA DI GESTIONE
PER LA QUALITÀ CERTIFICATO DA DNV
= UNI EN ISO 9001:2008 =**



Flusso informativo per aziende di commercializzazione alimentare e distribuzione tramite agenti

4. referenze

- ✓ Alimentari 2000 srl
- ✓ Latteria Mortaretta srl
- ✓ Consorzio Latterie Virgilio
- ✓ Industria Macellazione Ghinzelli Marino spa
- ✓ Brendolan prosciutti spa

