

Casi di Successo:

## Produzione di box doccia in acciaio inox



### Bianchi & Fontana srl e Mago.Net, per produrre...relax

La Bianchi & Fontana produce box doccia in acciaio Inox ed è presente sul mercato italiano da oltre 40 anni. Caratterizzata dalla costante attenzione nella scelta dei materiali e delle finiture, l'azienda è conosciuta per i suoi prodotti dalle linee eleganti e dai colori inalterabili nel tempo.

"La cabina doccia", osserva il titolare, **dott. Alberto Bianchi**, "deve arredare il bagno con eleganza, ma senza appesantirlo, rendendolo anzi più luminoso grazie alla trasparenza dei cristalli". L'alta qualità dei prodotti Bianchi & Fontana è confermata dal crescente gradimento dimostrato dalla clientela, che può scegliere il proprio box doccia in uno dei numerosi punti vendita presenti sul territorio nazionale e anche all'estero.

Ubicata a San Lazzaro di Savena, alle porte di Bologna, l'azienda occupa circa 25 persone, prevalentemente adibite alla produzione dei vari modelli di box realizzata mediante l'assemblaggio dei diversi componenti.

"Caratteristica peculiare di tutti i box doccia da noi costruiti è la scelta di utilizzare, per le sue qualità di inalterabilità e brillantezza, solo acciaio inossidabile 18/10, AISI 304. Ad eccezione di alcuni modelli in PVC, la struttura in acciaio inox è abbinata a cristalli temperati di sicurezza, lucidi, acidati, colorati o serigrafati. Grazie alla componibilità dei nostri profili, oltre la vasta gamma di box doccia a misura standard, realizziamo cabine doccia speciali, costruite su misura, accogliendo le particolari esigenze del Cliente" precisa il dott. Bianchi.

### Esigenze

"Il motivo per cui abbiamo cambiato il software che usavamo in precedenza", ci spiega il titolare, "è stata l'esigenza di disporre di una soluzione più completa e tecnologicamente avanzata. In questo senso il passaggio a Mago.Net è stato davvero significativo, anche perchè se

**Mago.Net**  
gestisce tutte le  
esigenze  
amministrative  
con l'obiettivo di  
arrivare a  
controllare  
l'intero ciclo  
commerciale.

**La flessibilità e la  
scalabilità di  
Mago.Net**  
permettono di  
programmare le  
fasi dell'implementazione in modo da  
adattarsi  
completamente  
alle esigenze  
aziendali.

## Microarea spa

Via R.Bianchi 36 - 16152 Genova, Italy  
Tel. 010 60371, Fax 010 6037280



n° Verde 800012573  
www.microarea.it

# Mago.Net

con la precedente soluzione gestivamo unicamente la contabilità, con Mago.Net l'obiettivo è quello di giungere gradualmente alla gestione dell'intera filiera commerciale e produttiva."

"Quando abbiamo effettuato la software selection," continua il dott. Bianchi, "Mago.Net ci è stato presentato da **Mario Infante, titolare della Giga srl** (Rivenditore Autorizzato e Centro di Sviluppo Microarea). Ci ha colpito favorevolmente la sua scalabilità e il buon rapporto qualità/prezzo rispetto ad altre soluzioni che ci venivano proposte, e che avevano costi di installazione decisamente superiori a fronte della prestazioni garantite."

## Soluzione

La configurazione installata è molto articolata e si propone di ottenere la completa gestione di tutti i settori aziendali. La gradualità dell'implementazione della nuova soluzione ha permesso un approccio molto "soft" da parte del personale, anche in termini di training. Attualmente vengono utilizzati a pieno regime i moduli amministrativi e quelli per la gestione del ciclo attivo. Sono in fase di implementazione le procedure relative al ciclo passivo e alla produzione. "Poter contare su di un approccio graduale era per noi fondamentale" osserva il dott. Bianchi, "in quanto non eravamo avvezzi ad utilizzare un applicativo su Windows. Il personale ha tuttavia potuto contare su di una interfaccia estremamente intuitiva e di facile comprensione, oltre che su un efficace tutoraggio portato avanti da Giga in tempi davvero rapidi".

## Vantaggi

L'amministrazione ha da subito percepito effetti positivi dall'introduzione del nuovo sistema, sia in termini di maggiore efficienza, sia in termini di accresciuta produttività. Anche la gestione delle offerte e degli ordini è stata notevolmente migliorata, grazie ad una personalizzazione realizzata appositamente da Giga. I disegni e gli schizzi che i clienti inviano, di solito tramite il fax, a corredo di richieste di preventivi, diventando dei veri e propri documenti elettronici in formato .pdf, ed entrano nel processo di trasformazione dell'offerta in ordine, per arrivare poi all'emissio-

ne dell'ordine di produzione per quel cliente particolare. Una gestione molto più lineare e sistematica, che permette tra l'altro di effettuare agevolmente servizi di post-vendita quali la fornitura di pezzi di ricambio per gestire l'assistenza nel tempo e fidelizzare ulteriormente il cliente.

Un altro grande vantaggio è stata la facilità e velocità dell'installazione di tutto il sistema, infatti non sono occorsi più di 1-2 giorni tra installazione e formazione di base. Anche il trasferimento delle anagrafiche è stato rapido e non ha causato rallentamenti eccessivi. Infine, ma non per ultima, la disponibilità e competenza del Rivenditore Microarea è stato un ulteriore punto a favore della migrazione al nuovo sistema. Particolarmente apprezzata dal dott. Bianchi è stata la possibilità di ricevere assistenza e formazione anche in remoto, usufruendo di un sistema che permette di condividere lo schermo e di seguire passo-passo le spiegazioni telefoniche del tutor che si trova magari a centinaia di chilometri di distanza.

## Il Futuro

"Prevediamo di estendere ed integrare maggiormente le funzionalità di Mago.Net, fino ad ottenere una gestione efficace di tutta l'azienda. Il prossimo passo sarà verso la completa organizzazione delle fasi produttive, integrando maggiormente anche le fasi di progettazione, oltre che il post-vendita ed il CRM" conclude il manager.

Configurazione adottata:

### Mago.Net Professional Edition con db MSDE

Server; Contabilità Generale; Contabilità Analitica; Contabilità Previsionale; Ordini Clienti; Ordini Fornitori; Vendite; Agenti e Professionisti; Acquisti; Ammortamenti; Magazzino; Lotti e Matricole; CONAI; Intrastat; Ubicazioni; Distinta Base; Produzione Base; Produzione Avanzata; Pianificazione; Mail Connector; Task Scheduler; 5 CAL