

Casi di Successo:

rilevazione dati di produzione



Modularità e personalizzazione: la risposta di Mago.Net alle esigenze di MC Elettronica

Fondata nel 1980 e con sede a Rovigo, MC Elettronica Srl è diventata rapidamente un'azienda di rilievo nel settore dei sistemi di controllo per macchine agricole, movimento terra e industria. Oggi impiega circa 25 dipendenti e dispone di un'area produttiva di 5.300 mq, dedicata alla progettazione e all'assemblamento di prodotti di qualità, in linea con le più attuali richieste del mercato. Gli alti livelli d'innovazione ed efficienza che caratterizzano ogni area d'attività dell'azienda, dalla progettazione alla produzione fino alla vendita, hanno consentito a MC Elettronica di divenire partner affidabile delle maggiori case costruttrici italiane ed estere, a cui fornisce prevalentemente cruscotti e centraline elettroniche.

La competitività raggiunta da MC Elettronica e l'affidabilità riconosciuta dai suoi clienti sono state garantite dalla capacità di valorizzare tutte le proprie risorse, nel segno della continua innovazione e della massima customer satisfaction.

Esigenze

Un punto di forza dell'azienda consiste nella capacità di allineare efficacemente i processi produttivi, amministrativi e commerciali ai propri obiettivi business. Iter e metodologie di lavoro originali, innestati in una struttura estremamente "malleabile", hanno quindi richiesto sul versante tecnologico supporti informatici non solo altamente performanti, ma anche agili, versatili e non invasivi. "Negli

Mago.Net è stato scelto grazie soprattutto alla sua architettura integrata, modulare e flessibile, in grado di rispondere in modo "personalizzato" alle peculiari esigenze dell'azienda

Mago.Net



ultimi tempi si è imposta la necessità di una piattaforma gestionale che non imbrigliasse l'azienda in logiche rigide. L'esigenza era quella di un software "configurabile" sulla base dei servizi richiesti e dei bisogni specifici, in grado di offrire inoltre elevata scalabilità in previsione di evoluzioni future", ha dichiarato **Stefania Bisi**, responsabile amministrativa di MC Elettronica.

Sono queste le motivazioni che hanno spinto l'azienda, a fine 2004, verso un nuovo gestionale ritagliato "su misura", da sostituire a quello ormai obsoleto utilizzato fino ad allora. L'implementazione e lo sviluppo della soluzione andavano inoltre affidate ad un partner abile nel suggerire un'architettura informatica flessibile e perfettamente integrabile con l'infrastruttura esistente. "La scelta è andata a Microarea. Il software Mago.Net garantiva infatti eccellenza tecnologica e un grado elevato di personalizzazione. Abbiamo inoltre individuato in Giga, il Rivenditore Autorizzato e Centro di Sviluppo Microarea, l'interlocutore che faceva al caso nostro, capace di fornirci un servizio completo, dall'assistenza tecnica alla consulenza su come migliorare l'organizzazione e la gestione dell'azienda, incrementandone l'operatività", racconta Stefania Bisi.

Soluzione

Mago.Net è stato testato all'inizio del 2005: assieme a Giga, l'azienda ha avviato un processo di mappatura dei processi aziendali per identificare come

ottimizzarli e su quali aree procedere poi con le personalizzazioni. All'implementazione vera e propria, effettuata in tempi brevi nel giugno 2005, è seguita la formazione degli utenti, rapidamente messi in grado di utilizzare in modo efficace la piattaforma. Una delle prime caratteristiche rilevate è stata la completezza funzionale di Mago.Net e la sua amministrazione automatizzata, intuitiva e immediata di numerose procedure gestionali.

All'implementazione vera e propria, effettuata in tempi brevi nel giugno 2005, è seguita la formazione degli utenti, rapidamente messi in grado di utilizzare in modo efficace la piattaforma.

Il software è stato messo a servizio di tutto il ciclo di produzione: a partire dalla verifica della "producibilità", agli ordini ai fornitori, fino al collaudo e alla vendita.

"Un intervento per noi molto significativo ha riguardato i processi relativi all'analisi e della pianificazione della produzione, che Mago.Net già prevedeva tra le funzionalità standard, ma che Giga ha rimodellato su misura per le nostre esigenze", aggiunge

Stefania Bisi.

Nei settori amministrativo e vendita sono state customizzate funzionalità quali la gestione dei tempi di consegna relativi a clienti e fornitori, i listini, lo storico prezzi clienti e il venduto per ogni agente. La completa informatizzazione di tali procedure non solo ha velocizzato i tempi di lavoro, ma fatto entrare nella prassi quotidiana operazioni in precedenza troppo complesse e laboriose per venir gestite manualmente.

Vantaggi

Ottimizzazione dell'intera filiera produttiva, preci-

 **MICROAREA**®

Microarea spa

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



n° Verde 800012573
www.microarea.it

Mago.Net

sione e rapidità nella gestione dei fornitori, maggiore conoscenza dei clienti, sono la conseguenza anche di una migliore integrazione dei flussi informativi dell'azienda. *"Tramite Mago.Net oggi possiamo effettuare il calcolo immediato delle provvigioni sui singoli prodotti venduti da ogni agente e disporre di report che illustrano il costo, l'articolo, il prezzo e la relativa provvigione. Questi dati risultano molto utili, consentendoci di monitorare tempestivamente i parametri che legano le vendite alla produzione"*, spiega la responsabile di MC Elettronica, che ha constatato le numerose potenzialità della reportistica di Mago.Net nell'ottimizzare la comunicazione tra gli ambiti operativi e nel supportare le strategie decisionali dell'azienda.

"Siamo certi di aver trovato in Mago.Net uno strumento in continua evoluzione, che si adatta perfettamente ad una struttura molto "agile" come la nostra. La collaborazione di lungo periodo con Giga e il suo approccio orientato ai servizi hanno inoltre alimentato la consapevolezza di come la tecnologia, scelta ed utilizzata in modo intelligente, possa apportare un notevole valore aggiunto all'interno dell'azienda", conclude Stefania Bisi.

"Tramite Mago.Net oggi possiamo effettuare il calcolo immediato delle provvigioni sui singoli prodotti venduti da ogni agente e disporre di report che illustrano il costo, l'articolo, il prezzo e la relativa provvigione".

Stefania Bisi, responsabile amministrativa MC Elettronica

Soluzione: Mago.Net Professional con database MS SQL Server

moduli installati:

- Server ●
- Contabilità Generale ●
- Contabilità Previsionale ●
- Vendite ●
- Magazzino ●
- Agenti e Professionisti ●
- Lotti e Matricole ●
- CONAI ●
- Intrastat ●
- Ordini Clienti ●
- Ordini Fornitori ●
- Acquisti e Ammortamenti ●
- EasyLook ●
- Distinta Base ●
- Produzione Base ●
- Mail Connector ●
- Security ●
- Auditing ●
- Task Scheduler ●
- 8 CAL ●



MICROAREA