

WOLTERS KLUWER ITALIA

Artel aiuta le pmi a migliorare l'organizzazione

Iniziativa a favore delle aziende all'avanguardia che vogliono sfruttare al massimo le potenzialità dei loro software e puntano a massimizzare i risultati economici. I casi significativi di due società clienti: De Castelli e gruppo Socomec

Agnese Anasso

Una recente indagine della School of Management del Politecnico di Milano ha messo in evidenza come, negli anni, almeno un imprenditore su due sia consapevole dell'impatto che l'uso della tecnologia ha nei risultati aziendali. Sempre più frequentemente, infatti, le aziende utilizzano in modo evoluto ed efficiente sia l'infrastruttura tecnologica sia le applicazioni software. Aziende all'avanguardia, che vogliono sfruttare al massimo le potenzialità dei loro software, sono alla ricerca di soluzioni che permettano di migliorare l'organizzazione aziendale e di massimizzare i risultati economici: il gestionale inteso come il software amministrativo contabile dell'azienda è ormai una presenza scontata nel pacchetto di applicativi aziendali. Imprenditori e responsabili d'azienda prestano molta attenzione alle aree di Business Intelligence e analisi dell'affidabilità dei propri clienti e fornitori, gestione delle trattative commerciali, rilevazione e gestione delle presenze, gestione delle attività di marketing e ricerca di sistemi di comunicazione completamente integrati con il gestionale e ancora, gestione dei servizi post vendita come l'assistenza e il recupero crediti. E in questi ambiti si è concentrato il lavoro di Artel, la software house per le Pmi del gruppo Wolters Kluwer Italia.

Ecco due esempi di aziende clienti di Artel che hanno implementato due soluzioni rivolte, in un caso, al monitoraggio delle attività commerciali e di

marketing e nel secondo alla rilevazione delle presenze del personale: «Player» e «To Check». La prima è De Castelli specializzata nella creazione di complementi di arredo anche di dimensioni importanti indoor e outdoor, in ferro, in Cor-Ten e in acciaio inox, combinando l'artigianalità con l'innovazione apportata dalle tecnologie più attuali. La soluzione è Player. Spiega Albino Celato, il titolare: «Volevamo uno strumento aziendale, unico, pratico, interattivo, che ci permettesse di monitorare la clientela e i potenziali clienti (prospect), dal punto di vista commerciale e di marketing. Inoltre desideravamo avere la possibilità di analizzare delle statistiche di acquisizione di clientela, soprattutto a fronte di fiere ed eventi, che comportano per l'azienda forti investimenti. Il vantaggio maggiore consiste nella possibilità di avere un unico strumento, disponibile per il personale amministrativo e commerciale, con la possibilità di essere aggiornati tutti in tempo reale. Si crea quindi in "automatico" lo storico per ogni contatto e/o cliente, con la possibilità di monitorarlo ed eventualmente sollecitarlo. Per noi, inoltre, è molto importante lavorare con i "progetti", con i quali riusciamo a salvaguardare i lavori segnalati dai nostri clienti, garantendo massima riservatezza e correttezza commerciale. L'automatismo con il gestionale, la possibilità di lavorare con dati promemoria collegati ai clienti/contatti, le statistiche disponibili, la possibilità di personalizzazione del programma: tutti questi sono servizi ora sono

automatizzati, cosa che prima non era possibile con un semplice database in Excel».

L'altra azienda è il gruppo Socomec, un costruttore indipendente specializzato nella distribuzione, il controllo e la qualità dell'alimentazione delle reti di energia a bassa tensione, dell'industria e del settore terziario. Dice Sara Trentin, responsabile delle risorse umane di Siccon, che appartiene al gruppo Socomec, divisione Ups (sistemi di alimentazione di continuità): «L'implementazione del software "To Check" è avvenuta nel 2006. I vantaggi che abbiamo ottenuto vanno dall'aggiornamento on line alla possibilità di lavorare da ogni luogo grazie alla fruibilità via web; dall'assistenza telefonica all'apertura del programma verso il personale, che ha la possibilità di vedere il proprio cartellino e, quindi, le timbrature, ma anche una schermata che riassume le giornate di ferie e permessi effettuate e simula il residuo alla fine dell'anno. In questo modo si evitano le stampe dei cartellini mensili che prima venivano allegati alla busta paga, l'invio dei report ai responsabili con gli storici delle ferie effettuate dal relativo reparto. Il responsabile può inoltre controllare presenze e orari di timbratura dei collaboratori, approvare o respingere le richieste di permesso: quelle approvate "scrivono" direttamente nel programma evitando all'operatore l'inserimento del permesso necessario per la chiusura del cartellino a fine mese. È inoltre possibile effettuare statistiche con i dati gestiti dal sistema».



Fabio Giuccioli, marketing communication manager software di Wolters Kluwer Italia



Stefano Vettori, responsabile area software per le pmi di Wolters Kluwer Italia

SERVIZI

«To Check», la soluzione intuitiva e pronta all'uso

Matteo Lupi

Artel ha sviluppato un bouquet di soluzioni innovative che completano la gamma dei prodotti gestionali e sono in grado di soddisfare le nuove esigenze delle pmi, un mondo con cui la software house ventennale collabora da oltre 25 anni. In tema di business intelligence, Arca Evolution, l'Erp di Artel (il software che permette la pianificazione delle risorse aziendali), offre strumenti integrati in modo nativo nel software che rendono disponibili dati e informazioni grazie ai quali i responsabili aziendali possono effettuare analisi e prendere decisioni in modo consapevole. Per quanto riguarda l'ambito della rilevazione e gestione delle presenze, Artel, con «To Check», offre una soluzione dalle grandi prestazioni, che può essere adottata in tempi rapidissimi e che, essendo completamente fruibile via web, non richiede alcuna installazione. È quindi subito pronta all'uso e ha un'interfaccia user friendly (intuitiva e di immediata comprensione).

Pianificazione degli orari, gestione dei turni, gestione dei centri di costo per la ripartizione delle ore lavorate sulle di-

«FAI VOLARE LA TUA AZIENDA»

Razionalizzare l'impresa è l'obiettivo da perseguire

Valentina Giuli

Artel, il marchio per le soluzioni per pmi di Wolters Kluwer Italia, presente in tutto il Paese, conta oltre 12mila aziende clienti e offre una gamma completa di soluzioni che coprono gli ambiti aziendali: dalla contabilità alla produzione, dal Crm (la gestione della relazione col cliente) alla business intelligence, dal bilancio al controllo di gestione alla rilevazione delle presenze. Soluzioni flessibili che si adattano alle esigenze specifiche di ciascuna azienda. «Nel mercato delle pmi - afferma Fabio Giuccioli, marketing communication manager software di Wolters Kluwer Italia - sta crescendo la richiesta di soluzioni e strumenti per gestire aree che fino a qualche anno fa non erano una priorità tra i bisogni aziendali. La ricerca condotta in ottobre da Nextvalue per conto di Wolters Kluwer Italia sul software "as a service" (software gestito come servizio, pagato in base al consumo, ndr) nel mercato delle pmi evidenzia come la gestione del rapporto con il cliente (Crm) e la rilevazione e gestione delle presenze siano tra le priorità in cui l'azienda è disponibile ad adottare anche nuovi modelli basati sul web». E rispetto a queste aree le aziende si aspettano di poter accedere da remoto, contenere i costi, senza doversi preoccupare dell'investimento hardware, dell'installazione e degli aggiornamenti. «Ci siamo resi conto - afferma Stefano Vettori, responsabile dell'area software per le pmi di Wolters Kluwer Italia - che le aziende vogliono interagire con chi ne comprende gli obiettivi di business e porta soluzioni capaci di contribuire al loro raggiungimento, rendendole fruibili da tutti e non solo dagli specialisti».

Però Artel ha realizzato, tra settembre e ottobre, l'iniziativa «Fai volare la tua azienda», 15 eventi in Italia per incontrare i propri clienti e raccontare le novità di prodotto. «Siamo partiti dalle esigenze delle aziende - spiega Paolo Pedron, responsabile prodotti & marketing di Artel - e abbiamo fatto capire ai clienti che Artel è al loro fianco per risolvere i problemi e migliorare i risultati. Oltre mille aziende hanno partecipato agli eventi grazie alla nostra rete vendita. Il contatto diretto con le aziende ci permette di avere sempre il polso della situazione, di riuscire a portare risposte concrete che si traducono in vantaggi reali per i nostri clienti».



Paolo Pedron

Con To Check la rilevazione presenze gira come un orologio.

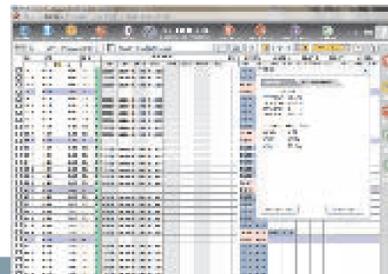


TO CHECK

la soluzione web per la rilevazione presenze.

Nessuna installazione, utilizzo intuitivo, indipendenza dal sistema operativo, accesso da ogni PC, gestione del personale presente anche in sedi dislocate o cantieri: scopri i vantaggi concreti e misurabili di To Check la soluzione Web per la rilevazione e la gestione delle presenze.

In 60 secondi la timbratura è visibile e verificabile da qualsiasi parte del mondo!



ARTEL
Gruppo Wolters Kluwer

nr. verde Artel 800 246786

www.tocheck.it

info.tocheck@wki.it

FUNZIONALITÀ Utile
per pianificare gli orari, gestire turni e centri di costo

verse commesse, sono solo alcune delle funzionalità che «To Check» offre: grazie alle sue caratteristiche inoltre, «To Check» risponde alle specifiche necessità di imprese, come per esempio le cooperative e le società di costruzioni e manutenzione, che devono monitorare il personale in trasferta, dislocato in diverse sedi e cantieri o su unità mobili. Player è il Crm (la gestione delle relazioni coi clienti) di Artel per le aziende che intendono gestire e monitorare con efficacia le attività commerciali e di marketing dedicate alla fidelizzazione della propria clientela o allo sviluppo del mercato.

È la soluzione ideale per profilare prospect e clienti, creare gruppi omogenei di nominativi per impostare offerte e campagne promozionali mirate, tracciare ogni singola attività della trattativa commerciale. Player permette, inoltre, di gestire la partecipazione a fiere, l'assistenza telefonica, il recupero dei crediti, il tutto in un ambiente condiviso che consente ai responsabili aziendali di monitorare e tenere sotto controllo tutte le varie fasi e i risultati. Per soddisfare le esigenze di utenti che, per esigenze lavorative, si trovano spesso fuori azienda, Player è disponibile anche via web: agenti, responsabili commerciali e marketing hanno così sempre a disposizione le informazioni e i dati di loro competenza. Basta avere a disposizione un terminale che consenta l'accesso a Internet e i parametri di autenticazione e di accesso.