Microarea Chronicles

Vai all'Archivio

<< Microarea Partner Award 2008 | Mago.Net 2.10, moltissime migliorie e novità di prodotto in tutti i settori funzionali >>

Vefim srl, leader nei sistemi di filtrazione dell'aria, da più di 15 anni utilizza Mago per gestire e ottimizzare i processi aziendali

19 giugno 2008 by szarino

Condividi

di **Sonia Zarino**

La crescita di una piccola azienda che, sapendo cogliere le opportunità di mercato e dotandosi di strumenti tecnologici adeguati, ha raggiunto una dimensione multinazionale imponendosi sui mercati mondiali

Vefim è un'azienda attiva fin dal 1984 nel settore della produzione di sistemi per la filtrazione dell'aria. Ha sede a Verona, ma grazie ad una rete di rivenditori è presente su tutto il territorio nazionale ed esporta i suoi prodotti in oltre 50 paesi esteri.

Il suo fatturato si aggira sui 5 milioni di euro e occupa circa 40 persone, tra dipendenti e lavoratori dell'indotto.

"Siamo partiti da una dimensione artigianale, fornendo i ricambi per i sistemi di depurazione dell'aria delle autocarrozzerie. Il successo dei nostri prodotti ci ha resi leader di mercato in Italia e da lì la nostra attività si è sviluppata ed arricchita di nuove offerte. Oggi operiamo ovunque vi sia una esigenza di filtraggio e purificazione dell'aria, nelle piccole aziende così come nelle grandi industrie." Questa la presentazione dell'azienda fatta da **Walter Cipolla**, Direttore Generale di Vefim. *"Grazie allo sviluppo delle rete commerciale abbiamo in breve tempo raggiunto tutto il territorio nazionale e molti paesi esteri. Successivamente, nel 1998, abbiamo dato vita insieme ad altre aziende manifatturiere al Gruppo G.I.F.I. (acronimo di Gruppo Italiano Filtrazione Industriale), con l'obiettivo di coprire tutti gli aspetti della componentistica per il settore della filtrazione dell'aria e fornire ai clienti il migliore rapporto qualità/prezzo su una vasta gamma di prodotti e servizi di consulenza."*

La crescita di Vefim, attualmente una compiuta realtà industriale, è avvenuta mantenendo la cura artigianale del prodotto studiato e realizzato anche su misura per il cliente.

Le Esigenze

"Abbiamo adottato Mago (che all'epoca, quasi 15 anni fa, si chiamava ancora Mago3) per soddisfare le nostre esigenze amministrative e contabili. Gradualmente abbiamo iniziato a gestire con Mago anche il magazzino, realizzando report personalizzati per avere sempre aggiornata la situazione delle scorte, delle giacenze, dei prodotti disponibili, ecc. Mago viene attualmente utilizzato anche per gestire il processo produttivo grazie all'uso della Distinta Base, e per proteggere i dati tramite il modulo Security."

La Distinta Base si è rilevata particolarmente adatta per gestire la componentistica che entra nel processo di produzione, così come le lavorazioni in Conto Terzi. *"Poter gestire con facilità centinaia di pezzi nelle diverse combinazioni è stato un grande passo avanti, e ha certo dato un grosso contributo alla produttività aziendale"* è la valutazione di Walter Cipolla.

La Soluzione

La configurazione adottata comprende tutti i moduli per la gestione amministrativa e commerciale. La produzione è gestita tramite l'utilizzo del modulo Distinta Base, utilizzato in stretto rapporto con il modulo Magazzino per un corretto flusso dei componenti in relazione agli ordini da evadere e ai fabbisogni previsti.

Il modulo Security assicura una corretta gestione della riservatezza dei dati, permettendo l'opportuna attribuzione dei diversi ruoli aziendali. Magic Documents, Mail Connector e EasyLook sono i tre moduli che incrementano l'usabilità dei dati e la loro trasferibilità anche via Internet.

Una ricca dotazione di report, standard e personalizzati, permette un monitoraggio costante ed in tempo reale degli andamenti aziendali.

Non manca infine la gestione dei contatti e dei clienti acquisiti tramite un verticale creato appositamente per Mago.*net* da un Centro di Sviluppo Microarea.

I Vantaggi

Il caso di Vefim è per molti aspetti emblematico di come l'aver adottato una soluzione software in grado di accompagnare l'azienda nel corso della propria crescita ed espansione sui mercati si sia rivelato un investimento produttivo. Per usare le parole del Sig. Cipolla, *"prima di usare Mago avevamo una massa di dati pressoché inutilizzabili perché non disponevamo degli strumenti per evidenziare gli indicatori realmente significativi. Ora, grazie alla reportistica di Mago e alle personalizzazioni realizzate in collaborazione con il nostro Rivenditore di riferimento, la Agnelli Consulenze srl, siamo in grado di estrarre dai dati "grezzi" quelle informazioni che riteniamo strategiche per prendere le giuste decisioni, come ad esempio pianificare gli acquisti di materiale, quali ordini evadere prioritariamente, ecc."*

I potenti strumenti presenti all'interno di Mago.*net* permettono in effetti di elaborare i dati contenuti nel sistema in modo estremamente flessibile. E' possibile ottenere statistiche e andamenti previsionali, ed effettuare programmi di acquisto delle materie prime in base ai trend evidenziati su base periodica.

Il reparto commerciale è tra quelli che ha ricevuto un maggiore vantaggio: i contatti e i clienti acquisiti sono ora gestiti tramite appositi programmi di pre e post vendita che storicizzando i rapporti riescono a tesaurizzare informazioni che prima andavano disperse e pianificare azioni specifiche sui vari target.

I commerciali usano il modulo EasyLook per controllare lo stato degli ordini, le disponibilità di magazzino, l'impegnato. Possono di conseguenza dirigere le trattative proponendo alternative di prezzo e disponibilità, sempre nell'ottica di ridurre al massimo i tempi di risposta a quelle che sono le richieste del mercato.

"Poter rispondere con rapidità alle richieste dei clienti è certo un fattore competitivo molto importante" sottolinea Walter Cipolla, che prosegue: *"grazie alla reportistica di Mago i commerciali arrivano ad estrarre dai dati le informazioni utili per ottenere questo risultato. Sono ad esempio in grado di estrarre gli articoli in base alle categorie merceologiche, e proporre soluzioni alternative per ovviare ad eventuali carenze di magazzino".*

Configurazione adottata:

Mago.*net* Professional Edition pw by SQL Server

- Server
- Contabilità generale
- Vendite
- Magazzino
- Contabilità Previsionale
- Agenti e Professionisti
- Lotti e Matricole
- CONAI
- Intrastat
- Ordini da Clienti
- Ordini a Fornitori
- Acquisti
- Ammortamenti
- Distinta Base
- EasyLook
- Mail Connector
- Magic Documents
- Security
- 17 CAL

Verticale: modulo CRM per Mago.*net*

g+1 0 Mi piace 0

Etichette: **pmi, ciclo attivo, ciclo passivo, amministrazione, caso di successo**
Categorie: **casi di successo | Mago.Net**
Azioni: **E-mail | Permalink | Commenti (0) |**

In quest'Area

- Management
- M.E.S. - Gruppo Microarea
- Microarea Community
- Microarea nel mondo
- Newsletter Microarea
- Cronache Microarea
- Notizie per la Stampa
- Eventi
- Opportunità di Lavoro
- Contattaci

In evidenza

Presentazione Microarea

Ricerca

Testo da cercare

Cerca

Includi commenti nella ricerca

Abbonati

Calendario

<< Febbraio 2014 >>

Lu	Ma	Me	Gi	Ve	Sa	Do
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	1	2
3	4	5	6	7	8	9

Categorie

- Aggiornamenti Prodotto (44)
- Anteprime (2)
- BUSINESS (6)
- Business Intelligence (1)
- Casi Di Successo (22)
- EndUser Area Comunity (2)
- EndUser Area My Profile (1)
- ERP (12)
- Eventi (42)
- Events (8)
- Formazione (11)
- Industry (14)
- Mago.Net (135)
- Microarea (47)
- Partners (37)
- PMI (39)
- Portal (5)
- Portale (4)
- Reseller Area My Mago (1)
- Security (1)
- Service Pack (27)
- Sicurezza (1)
- SMB (1)
- Solutions (15)
- Success Story (2)
- Tips (2)
- Training (1)
- Update (27)
- Verticali (40)
- Video (3)

Archivio

2014
- Febbraio (3)
- Gennaio (4)

2013
- Dicembre (2)
- Novembre (4)
- Ottobre (3)
- Settembre (3)
- Luglio (3)
- Giugno (2)
- Maggio (3)
- Aprile (5)
- Marzo (3)
- Febbraio (2)
- Gennaio (4)

2012
- Dicembre (2)
- Novembre (4)
- Ottobre (5)
- Settembre (3)
- Luglio (3)
- Giugno (4)
- Maggio (2)
- Aprile (3)
- Marzo (2)
- Febbraio (4)
- Gennaio (3)

2011
- Dicembre (2)
- Novembre (3)
- Ottobre (3)
- Settembre (5)
- Agosto (2)
- Luglio (4)
- Giugno (3)
- Maggio (5)
- Aprile (5)
- Marzo (3)
- Febbraio (3)
- Gennaio (3)

2010
- Dicembre (3)
- Novembre (3)
- Ottobre (3)
- Settembre (4)
- Luglio (4)
- Giugno (4)
- Maggio (3)
- Aprile (6)
- Marzo (1)
- Febbraio (4)
- Gennaio (4)

2009
- Dicembre (5)
- Novembre (6)

Inizio pagina

- Agosto (1)
- Luglio (1)
- Giugno (4)
- Maggio (1)
- Aprile (5)
- Marzo (5)
- Febbraio (5)
- Gennaio (5)

2008
- Dicembre (2)
- Novembre (6)
- Ottobre (5)
- Settembre (3)
- Agosto (5)
- Giugno (3)
- Maggio (5)
- Marzo (5)
- Gennaio (5)

2007
- Dicembre (2)
- Ottobre (4)
- Luglio (4)
- Maggio (5)
- Aprile (4)
- Febbraio (4)
- Gennaio (3)

2006
- Novembre (4)
- Ottobre (4)
- Settembre (5)
- Agosto (3)
- Luglio (5)
- Giugno (1)

Copyright © 1984-2014 Microarea SpA - P.IVA 01402000994 - Tutti i diritti riservati | Privacy | Mappa del sito
Microarea Portal is powered by Mago.net 3.9.5